


МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ



Пріоритети фінансово-економічного управління



Міжнародна науково-практична
конференція

**Пріоритети
фінансово-економічного
управління**

Матеріали

15 січня 2021 р.

м. Одеса

Пріоритети фінансово-економічного управління : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. 176 с.

У збірнику представлені тези доповідей, оприлюднені на Міжнародній науково-практичній конференції “Пріоритети фінансово-економічного управління”, яка була проведена Східноєвропейським центром наукових досліджень 15 січня 2021 року.

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

Робочі мови конференції: українська, англійська та російська.

Видається в авторській редакції

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



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

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

Бабенко Д. М.

Формування конкурентних стратегій дослідницького університету на основі динамічного SPACE-аналізу.....9

Байтеряков О. З., Василець Є. С.

Типізація адміністративних районів Запорізької області за структурою системи розселення.....13

Ільїна М. В., Шпильова Ю. Б.

Природні ресурси як актив ринкової економіки.....15

Колоша В. П.

Молочне скотарство як фактор формування раціонального землекористування.....17

Красота О. В., Яровой А. В.

Заходи відновлення макроекономічної стабільності в умовах коронакризи і пандемії COVID-19.....20

Лимар В. В.

Геополітичні інтереси Китаю в межах ініціативи “Один пояс, один шлях” ...24

Пляскіна А. І.

Декомпонування ділової стратегії розвитку: цілі, елементи, напрями розвитку.....26

Сопельник В. О., Тихонюк Д. А.

Регіоналізація розвитку підприємництва в Україні.....28

СЕКЦІЯ 2. МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Барабаш Н. М., Тесленко Р. А., Гриценко В. В.

Динаміка, структура і тенденції розвитку прямих закордонних інвестицій в Україну.....31

Білий Р. О.

Особливості прогнозування імпортової діяльності підприємств та напрями їх удосконалення.....34

Легейда Г. А.

Сертифікація за релігійними стандартами: Kosher та Halal.....36

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Вагнер І. М.

Основні аспекти удосконалення аналізу фінансової звітності.....39

Воленчук Н. А.

Документальне оформлення операцій з нематеріальними активами в науково-дослідних установах.....42

Гавриш О. А.

Сучасний стан акцизного оподаткування в Україні.....45

Сторожук Т. М.

Проблеми формування внутрішньогосподарської (управлінської) звітності підприємств.....47

Сук П. Л.

Нарахування амортизації необоротних активів у податковому обліку.....49

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ**Березюк О. С., Матвійчук В. І.**

Державний борг України як основний чинник впливу на боргову безпеку держави.....52

Ватаманюк-Зелінська У. З., Гаврецька І. І.

Оцінка стану дефіциту державного бюджету та його вплив на бюджетну безпеку держави.....54

Захаркін О. О., Білоус Ю. Г.

Напрями підтримки фінансової безпеки бізнесу під час пандемії COVID-19...57

Козлов В. П., Сидоренко І. І.

Створення екосистем як напрямок еволюції банків в Україні.....60

Лозинська О. І.

Аналіз тенденцій і перспектив цифровізації фінансового ринку України...63

Мельникова Т. В.

Основні складові регуляторного механізму монетарної політики України...67

Мякишевська О. М.

Інвестування девелоперських проєктів за участю банків.....70

Румянцева В. В.

Перспективні напрями реформування акцизного оподаткування тютюнових виробів.....73

Сергієнко О. А., Миргородська А. С.

Аналіз сучасного стану ринку електронних грошей та розрахунків в Україні...75

Чміль К. О.

Джерела доходів домогосподарств.....78

Шевченко І. Ю., Дмитерчук І. М.

Методика розрахунку соціально-економічного ефекту від використання web-банкінгу під час пандемії COVID-19.....80

Юрчишена Л. В., Томілова К. В.

Проблеми формування доходів місцевих бюджетів України в умовах децентралізації.....82

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ**Андросюк Ю. Є.**

Етапи реалізації проєкту впровадження екологічних полімерних матеріалів нового покоління – сіркополімерів у ключові галузі економіки України...85

Балан В. Г.	
Модель оцінювання рівня галузевої конкуренції на основі нечіткої логіки...	89
Белова А. І., Липковський В. К., Косинський Б. О., Левченко О. О.	
Теоретичні аспекти впливу ресурсного потенціалу на інноваційну діяльність підприємства.....	93
Іваненко Ф. В., Іваненко В. Ф.	
Технологічний менеджмент у аграрному виробництві.....	96
Корабель Л. В.	
Аналіз впливу методів управління персоналом.....	99
Kostiuchenko L., Gordienko A., Sirko R.	
Trends in the development of multimodal technologies in Ukraine.....	101
Костюченко Л. В., Кислова В. Е.	
Тенденції зміни професії логіста в умовах реалізації концепції сталого розвитку.....	104
Котельникова Ю. М.	
Кадрове забезпечення в ефективній діяльності сільськогосподарського підприємства.....	106
Легейда Г. А.	
Проблеми розвитку персоналу в сучасному підприємстві.....	108
Луціва К. О.	
Мотивація персоналу як чинник підвищення якості.....	110
Семенова Л. Ю., Макарова С. О.	
Організаційна структура управління виробничим підприємством.....	112
Сергієнко О. А., Швець А. Д.	
Концептуальна схема діагностики настання кризових ситуацій на підприємстві.....	115
Синиченко А. В.	
Комунікативні особливості поведінки у конфлікті.....	118
Снитюк В. В.	
Багатокритерійний аналіз в оцінюванні конкурентоспроможності молокопереробних підприємств.....	121
Таранич О. В.	
Шляхи цифрової модернізації українського суспільства.....	125
Щокіна А. В.	
Сертифікація у сфері послуг в Україні.....	127
СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ	
Куцак В. І.	
Просування продукції на основі Event-маркетингу.....	130
Піщев Є. С.	
Формування індивідуальності бренду.....	131
Чабаненко М. В.	
Аналіз сучасного веб-сайту на інтернет-ринку для споживача.....	135

СЕКЦІЯ 7. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**Єршова У. І.**

Напрями удосконалення децентралізації влади в Україні як механізму розвитку громади.....138

Каламан О. Б.

Особливості лідерства в державних установах.....140

Стельмах А. В.

Сучасні проблеми реалізації лобістської діяльності в системі публічного управління.....142

Хайлова Т. В.

Державна політика у сфері місцевого самоврядування.....144

СЕКЦІЯ 8. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ**Волощук Д. В., Касьянова Н. В.**

Вплив цифрових технологій та штучного інтелекту на ринок праці.....147

Новикова Н. В.

Облачные технологии как следующий этап развития образовательного процесса в учебных заведениях.....149

СЕКЦІЯ 9. ПРАВО**Чугрій Г. А.**

Законодавча база сучасного насінництва в Україні.....151

СЕКЦІЯ 10. АГРОНОМІЯ**Поручинський В. І., Давидюк В. В., Бущук С. Ю.**

Впровадження новітніх технологій в сільське господарство.....153

Хорошко М. Д.

Важность подготовки специалистов для обеспечения современного сельскохозяйственного производства.....155

СЕКЦІЯ 11. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА**Дрель В. Ф.**

Ринок готельних послуг та перспективи його розвитку в Україні.....157

Расулова А. М., Салімон О. М.

Опис бізнес-процесів готелю.....159

Соколовський В. А., Щоголева І. В.

Технологічні засади організації освітніх турів.....162

Хлоп'як С. В., Волошина М. О.

SMM-стратегії туристичних підприємств в умовах пандемічних обмежень...164

Хлопак С. В., Дзюмак Д. В.

Пригодницький туризм: перспективи розвитку в Україні.....166

Хлопак С. В., Ратушнюк І. В.

Туризм у 2020 році: занепад чи можливості розвитку.....168

Чередниченко О. Ю., Козлова А. О.

Кризовий стан туристичної галузі, як загроза фінансово-економічній безпеці держави..... 170

СЕКЦІЯ 12. ПЕДАГОГІКА

Матвеева В. П.

Применение Smart-образования в современном мире.....172

Оберська Н. В.

Як запобігти професійному вигорянню під час пандемії.....173

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

УДК 37.07:005.33

JEL Classification: I21

Бабенко Д. М.,
здобувач вищої освіти,
кафедра менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, м. Київ

**ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ
ДОСЛІДНИЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ НА ОСНОВІ
ДИНАМІЧНОГО SPACE-АНАЛІЗУ**

Ситуація на вітчизняному ринку освітніх послуг з кожним роком стає все більш напруженою. Основними причинами цього є, по-перше, жорсткий відбір освітніх закладів, які прагнуть працювати на ринку. На ринок починає виходити все більше закладів вищої освіти (ЗВО), які функціонують на комерційних засадах. Завдяки своїй мобільності, розвиненій матеріально-технічній базі та більш гнучкій ціновій політиці вони забезпечують поступове збільшення своєї частки на ринку освітніх послуг. По-друге, скорочення бюджетного фінансування вищої освіти вимагає від ЗВО постійного пошуку інших джерел залучення фінансових ресурсів для свого стабільного розвитку.

Дослідницький університет – національний вищий навчальний заклад, який має вагомі наукові здобутки, провадить дослідницьку та інноваційну діяльність, забезпечує інтеграцію освіти та науки з виробництвом, бере участь у реалізації міжнародних проектів і програм [4]. Статус надається зазначеному закладу з метою підвищення ролі університету як центру освіти і науки, підготовки висококваліфікованих наукових і науково-педагогічних кадрів, упровадження у практику наукових досягнень, технічних і технологічних розробок, реалізації разом з іншими вищими навчальними закладами та науковими установами спільних програм за пріоритетними напрямками фундаментальних і прикладних наукових досліджень для розв'язання важливих соціально-економічних завдань у різних галузях економіки [1].

Дослідницький університет є організацією, що займається не одним видом діяльності, тож для формування стратегії необхідно розглянути



Бабенко Д. М. Формування конкурентних стратегій дослідницького університету на основі динамічного SPACE-аналізу. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 9 – 13.

портфель стратегічних зон господарювання. Найпоширенішим методами портфельного аналізу є матричні методи. Найбільш відомі матриці для портфельного аналізу: матриця БКГ, матриця GE McKinsey, матриця Ансофа тощо [2]. Пропонується використовувати метод динамічного SPACE-аналізу [3].

На рис. 1 наведено етапи процесу формування конкурентних стратегій дослідницького університету на основі динамічного SPACE-аналізу.

Дослідницький університет є організацією, що займається не одним видом діяльності, тож для формування стратегії необхідно розглянути портфель стратегічних зон господарювання. Відповідно до стратегічного бачення, встановленої місії та стратегічних цілей можна виділити дві стратегічні зони господарювання (СЗГ): надання освітніх послуг (СЗГ₁) та надання науково-дослідницьких послуг (СЗГ₂).



Рис. 1. Етапи процесу формування конкурентних стратегій дослідницького університету на основі динамічного SPACE-аналізу

Освітня діяльність є основною діяльністю університету, метою якої є підготовка висококваліфікованих і конкурентоспроможних на національному та міжнародному ринку праці фахівців для наукових та освітніх установ, органів державної влади та управління, підприємств усіх форм власності за всіма рівнями вищої освіти (доктор наук, доктор філософії, магістр, бакалавр, молодший бакалавр) в усіх сферах освіти (відповідно до

міжнародних і вітчизняних класифікацій освіти), утвердження національних, культурних і загальнолюдських цінностей.

Надання науково-дослідницьких послуг – один із пріоритетних напрямів розвитку університету з метою одержання нових знань, використання їх для створення й удосконалення засобів, знарядь, предметів та умов праці, життя людини, духовного і культурного розвитку суспільства.

Для оцінювання СЗГ необхідно декомпонувати на часткові критерії фактори SPACE-аналізу: фінансова сила (FS); конкурентні переваги (CA); привабливість сектор (IS); стабільність сектора (ES) та визначено вагові коефіцієнти за допомогою методу SMART.

Позначимо наступним чином вагові коефіцієнти часткових критеріїв, що визначають:

- а) фінансову силу: $w_1^{FS}; \dots; w_n^{FS}$;
- б) конкурентні переваги: $w_1^{CA}; \dots; w_m^{CA}$;
- в) привабливість сектора: $w_1^{IS}; \dots; w_p^{IS}$;
- г) стабільність галузі: $w_1^{ES}; \dots; w_t^{ES}$.

Причому $\sum_j w_j^{FS} = 1$; $\sum_j w_j^{CA} = 1$; $\sum_j w_j^{IS} = 1$; $\sum_j w_j^{ES} = 1$.

Після цього експертним шляхом за 6-ти бальною шкалою (0 – найгірше значення; 6 – найкраще значення) здійснили оцінювання кожної СЗГ за кожним з обраних критеріїв: FS_i^j ; CA_i^j ; IS_i^j ; ES_i^j – оцінки i -ї стратегічної бізнес-одиниці за j -м частковим критерієм відповідно узагальнених критеріїв “фінансова сила”, “конкурентні переваги”, “привабливість галузі” та “стабільність галузі”.

“Зважування” експертних оцінок у межах кожної групи часткових критеріїв для кожної бізнес-одиниці здійснили за формулами (1) – (2):

$$FS_i = \sum_j w_j^{FS} \times FS_i^j; IS_i = \sum_j w_j^{IS} \times IS_i^j; \quad (1)$$

$$CA_i = \sum_j w_j^{CA} \times CA_i^j - 6; ES_i = \sum_j w_j^{ES} \times ES_i^j - 6. \quad (2)$$

Та побудували для кожної СЗГ вектор з координатами: $x_i = CA_i + IS_i$, $y_i = FS_i + ES_i$ які можуть бути розміщені в одному з чотирьох квадрантів: “агресивний стан”, “конкурентний стан”, “захисний стан”, “консервативний стан”. Відповідно до результатів оцінювання будується матриця SPACE-аналізу (рис. 2). Дослідження проведено для Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Для формування стратегічних рекомендацій для кожної стратегічної бізнес-одиниці необхідно застосувати суперпозицію базових траєкторій і відповідних стратегічних ініціатив. Зокрема для СЗГ₁ – U_1 , СЗГ₂ – U_2 ,

відповідні траєкторії (S -траєкторії), можуть бути представлені як суми двох векторів (векторів базових траєкторій): $\vec{U}_1 \vec{U}'_1 = \alpha_1 \cdot \vec{c} + \beta_1 \cdot \vec{b}$; $\vec{U}_2 \vec{U}'_2 = \alpha_2 \cdot \vec{a} + \beta_2 \cdot \vec{b}$. Числа α і β є коефіцієнтами інтенсивності відповідних базових траєкторій, оскільки їх величини визначають ступінь внеску кожної з цих базових траєкторій в інтегральний S -вектор, який є вектором стратегічного набору даної СЗГ для досягнення стратегічних цілей, переведених у числовий вигляд за частковими критеріями через експертне прогнозне оцінювання, причому $\beta = |\Delta FS + \Delta ES|$, $\alpha = |\Delta IS + \Delta CA|$ [3].

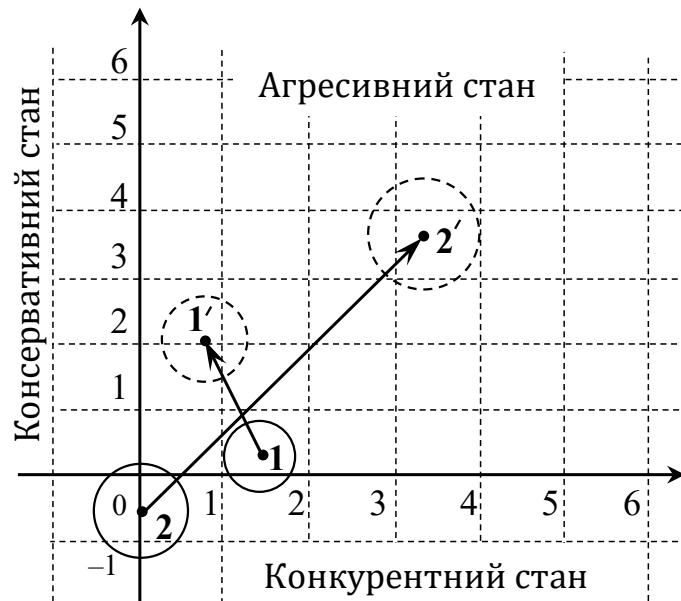


Рис. 2. Матриця динамічного SPACE-аналізу для СЗГ Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Використовуючи суперпозицію відповідних траєкторій, урахуваючи вектори початкового та прогнозованого станів (напрямок та величину), а також S -траєкторію руху СЗГ, можна сформулювати конкурентні стратегії для кожної СЗГ та університету в цілому, які можуть слугувати основою розвитку організації та досягнення прогнозованих показників.

Список використаних джерел

1. Антонюк Л. Л., Павленко А. Ф., Василькова Н. В. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні : монографія. Київ : КНЕУ, 2014. 350 с.
2. Балан В. Г. Стратегічне управління. Методи портфельного аналізу : навч. посіб. Київ : Наукова столиця, 2018. 200 с.
3. Балан В. Г., Тимченко І. П. Формування стратегії розвитку підприємства на основі динамічного SPACE-аналізу. *Схід*. 2016. № 4. С. 5 – 16.
4. Електронний довідник Освіта.UA. URL: <https://osvita.ua/vnz/glossary/38681>.
5. Офіційний сайт Київського національного університету імені Тараса Шевченка. URL: <http://www.univ.kiev.ua>.

УДК 711.551

JEL Classification: R23

Байтеряков О. З., канд. географ. наук, доцент,
доцент кафедри туризму, соціально-
економічної географії та краєзнавства,
Мелітопольський державний
педагогічний університет імені
Богдана Хмельницького, м. Мелітополь
Василець Є. С.,
Мелітопольський навчально-виховний
комплекс № 16 Мелітопольської міської ради
Запорізької області, м. Мелітополь

ТИПІЗАЦІЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ РАЙОНІВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ ЗА СТРУКТУРОЮ СИСТЕМИ РОЗСЕЛЕННЯ

В 2020 році було встановлено новий адміністративно-територіальний поділ території України, згідно з яким на території Запорізької області утворено 5 нових адміністративних районів замість 20 попередніх. Тому постає питання про дослідження системи розселення нових адміністративних районів Запорізької області.

Для дослідження системи розселення нових адміністративних районів Запорізької області здійснено розрахунки і виявлено просторові відміни системи розселення нових адміністративних районів Запорізької області за різними показниками (табл. 1).

Таблиця 1

Показники системи розселення Запорізької області

Район	Кількість населених пунктів	Щільність населення (осіб/км ²)	Середня густина поселень (пос./тис. км ²)	Середня відстань між поселеннями (км)	Індекс лідерства адміністративних центрів
Бердянський	113	41	25,1	6,3	1,5
Василівський	106	43	24,6	6,4	0,08
Запорізький	283	190	60,2	4	5,5
Мелітопольський	208	41	29,7	5,8	1,1
Пологівський	240	25,5	35,8	5,3	0,1
Загалом	950	62	34,9	5,4	-

На підставі проведених розрахунків можна здійснити типологічне групування нових адміністративних районів Запорізької області за сучасною структурою розселення. Внаслідок такого групування було виділено 2 типи районів: 1) райони з моноцентричною системою розселення; 2) райони з поліцентрично-дисперсною системою розселення.



Байтеряков О. З., Василець Є. С. Типізація адміністративних районів Запорізької області за структурою системи розселення. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 13 – 15.

1 тип – райони з моноцентричною системою розселення. До даного типу належать Запорізький, Мелітопольський і Бердянський райони. В них чітко визначаються за розмірами, функціями, що виконують та впливом на систему розселення багатофункціональні районні центри. Даними центрами є найбільше за людністю місто Запоріжжя (738728 особи) та великі міста Мелітополь (153112 особи) і Бердянськ (110455 осіб). Тобто в цих райцентрах мешкає більша частина населення районів, зокрема в Запоріжжі – 89 % населення району, в Бердянську – 70 %, в Мелітополі – 65 %. Значення даних райцентрів підтверджується і розрахованим індексом лідерства, що має дуже великий показник для Запоріжжя – 5,5 і достатньо значні показники для Бердянська – 1,5 та Мелітополя – 1,1.

В зазначених містах зосереджено основний промисловий потенціал не лише районів, але і всієї області. Так в Запоріжжі сконцентровано найпотужніші металургійні, енергетичні, гірничозбагачувальні, машинобудівні підприємства. В Мелітополі знаходяться численні підприємства харчової, легкої та машинобудівної промисловості. У Бердянську розташовано підприємства металообробки, харчової та нафтохімічної промисловості, машинобудування, також місто є важливим транспортним центром з крупним морським портом. Це викликає появу трудових міграцій до райцентрів з території районів.

Також важливими є освітні, медичні та культурні функції зазначених райцентрів. Тут знаходяться численні заклади вищої освіти, медичні заклади, нотаріальні контори і юридичні консультації, банківські установи, що надають відповідні послуги мешканцям районів. Запоріжжя взагалі це культурний центр усієї області. Культурне тло міста створюють музеї, театри, бібліотеки тощо.

2 тип – райони з поліцентрично-дисперсною системою розселення. До даного типу відносяться Василівський і Пологівський райони. В цих районах відсутні центри з яскраво вираженими лідируючими позиціями як за людністю, так і за функціями, що вони виконують. Міські поселення цих районів, що є місцевими центрами розселення, переважно відносяться до категорії малих міст, їх населення не перевищує 20 тис. осіб. Виключення складає лише м. Енергодар (53567 особи), яке знаходиться на нижній межі середніх за людністю міст.

Дані райони на сучасному етапі не вирізняються наявністю значного промислового потенціалу. Це викликає певні проблеми з зайнятістю населення. Виключення складає лише м. Енергодар, де розташована найбільша атомна електростанція в Україні і потужна теплова електростанція. Заклади вищої освіти в цих районах представлені лише кількома коледжами. Тому для отримання освітніх послуг мешканці районів виїжджають до інших райцентрів або за межі області. Теж стосується і наявності розважальних і культурних закладів.

Можна констатувати, що адміністративні центри Василівського і Пологівського районів виконують лише адміністративно-управлінські функції, роль яких в умовах децентралізації помітно знижується. Це підтверджується і дуже низькими індексами лідерства райцентрів, що для Полог складає 0,1, а для Василівки дорівнює лише 0,08. Місцевими центрами розселення можна вважати в Василівському районі м. Василівка, м. Дніпрорудне і м. Енергодар, в Пологівському районі – м. Пологі, м. Токмак, м. Оріхів, м. Гуляйполе.

Таким чином, можна констатувати, що характерною ознакою системи розселення Запорізької області є її просторова диференціація за основними показниками. Перспективи подальших досліджень пов'язані з більш глибоким суспільно-географічним аналізом процесів сучасного розвитку системи розселення в окремих районах Запорізької області.

УДК 504.062.2

JEL Classification: Q50

Ільїна М.В. д-р. екон. наук, старш. наук. співроб.,
провідний науковий співробітник відділу
проблем економіки земельних і лісових ресурсів,
Державна установа "Інститут економіки
природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України", м. Київ

Шпильова Ю.Б. д-р. екон. наук, старш. наук. співроб.,
старший науковий співробітник відділу
проблем економіки земельних і лісових ресурсів,
Державна установа "Інститут економіки
природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України", м. Київ

ПРИРОДНІ РЕСУРСИ ЯК АКТИВ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

З огляду на поточні вітчизняні умови, подальше становлення платформених ринків напряму залежить від ступеня розвиненості фінансового простору, в межах якого формуються напрями та способи використання природних ресурсів та відбувається їх трансформація в активи. Саме використання природних ресурсів як активів сприяє розвитку територій. Ключову роль у цьому відношенні відіграє система управління, здатна забезпечувати з одного боку функціонування фінансових інструментів, спрямованих на залучення природних ресурсів до зони впливу ринку, а з іншого – включення цих інструментів до загальної системи управління національною економікою, що додатковим чином посилюватиме їх дію [1, с. 202]. Таким чином відбувається капіталізація природних ресурсів – визначення, підвищення їх вартості, перетворення на актив та залучення у фінансовий обіг. У результаті відбувається вироблення та атрибуція фінансових інструментів саме по відношенню до природних ресурсів, що з часом уможлиблює визначення ринкової вартості природних ресурсів та



Ільїна М. В., Шпильова Ю. Б. Природні ресурси як актив ринкової економіки. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 15 – 17.

реальних доходів, які може отримувати громада завдяки їх використанню. Слід зазначити, що природні ресурси перетворюються на капітал та актив лише у тому випадку, якщо вони використовуються (перебувають у господарському обороті), а природокористування як система управління ними спрямована на створення доданої вартості з метою капіталізації активів території.

Успішність фінансової системи залежить від здатності економіки постійно відшукувати та формувати нові потоки активів. Суттю фінансів є мобілізація капіталу для інвестицій. Капітал може бути отриманий з різних джерел: банків, розміщення цінних паперів, оренди, державного фінансування, промислових облігацій розвитку, венчурних компаній, акредитивів, векселів, ф'ючерсів. Він не обов'язково знаходиться у власності його розпорядника і часто є запозиченим в тій чи іншій формі. При цьому має бути певна застава, що зазвичай представляється у вигляді основних засобів, які дають передбачуваний потік доходів. Тому аби мати можливість залучати капітал, важливо визначити активи, які будуть приносити дохід і діятимуть і як застава, і як джерело прибутків [2, с. 43]. Оскільки прибутковість активу прямо пропорційно залежить від повноти його залучення до фінансового та господарського обороту, то підвищення капіталізації території можливе не лише завдяки залученню в обіг додаткових одиниць природних ресурсів, але й завдяки підвищенню ефективності їх розміщення та використання (поглиблення переробки, створення ефективної інфраструктури, виробничої логістики).

Варто виділити фактори, які впливають на капіталізацію природних ресурсів: неефективне використання природних ресурсів, екологічні проблеми, низький рівень розвитку інноваційних технологій та їх впровадження, некваліфіковані кадри, знос основних фондів. Для забезпечення соціально-економічного розвитку територій, фінансової спроможності громад та виконання належних їм функцій громади повинні вільно розпоряджатися власним бюджетом, включаючи кошти, отримані від сплати за користування належних їм природних ресурсів. Основним завданням тут є мобілізація природно-ресурсного потенціалу, що потребує оптимізації масштабів, структури, динаміки, балансу, джерел формування, форм власності місцевих ресурсів. Сьогодні не втрачає актуальності потреба формування об'єктивної інформаційної бази природно-ресурсних активів територій, інвентаризації матеріальних і нематеріальних ресурсів. Це передбачає створення нових та удосконалення інформаційних баз даних і різних кадастрів, зокрема на основі використання профілів і паспортів територій, геоінформаційних систем і карт розміщення продуктивних сил, балансу ресурсів тощо.

Управління ресурсною складовою територій слід спрямовувати на раціональне використання ресурсів, що дозволить забезпечити високий рівень соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності територій. Для територіальних громад природні ресурси за умови раціонального використання мають стати найбільш стабільною основою майбутнього розвитку. В економічній площині це забезпечить розвиток

території, фінансову самодостатність і спроможність громад; в екологічній – ефективне використання природних ресурсів, охорону навколишнього природного середовища; у соціальній – підвищення якості життя населення та розвиток інфраструктури. Для підвищення рівня капіталізації природних ресурсів громад необхідно провести ряд заходів, спрямованих на задоволення потреб бізнесу, розвиток інноваційної інфраструктури.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що в Україні рівень капіталізації різних видів природних ресурсів є нерівномірним як за видами, так і в територіально-просторовій площині. Для підвищення рівня капіталізації природних ресурсів необхідно створити механізм екологобалансованого природокористування на основі оновленого інституційного середовища, яке сприятиме відтворенню різних ресурсів у формі найпродуктивнішого капіталу. Такий підхід дасть змогу визначити реальну вартість та ціни на природні ресурси, забезпечить комерціалізацію діяльності, усуне неефективне використання ресурсів, сприятиме розвитку інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Бистряков І. К. Територіальний природно-ресурсний капітал у забезпеченні конкурентоспроможності економіки України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2014. Вип. 3 (107). С. 200 – 209.

2. Пилипів В. В. Проблемні аспекти капіталізації природних ресурсів в системі територіального управління. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 15. С. 42 – 45.

УДК 332.33

JEL Classification: Q15

Колоша В. П.,
директор ПСП “Пісківське”

МОЛОЧНЕ СКОТАРСТВО ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

В ринкових умовах головною метою діяльності підприємства є отримання прибутку. Цей принцип діє в будь-якій сфері та галузі. В той же саме час в аграрній сфері, на відміну від всіх інших, має місце чітке поєднання виробництва з сільськими територіями, а відповідно і мешканцями. Саме ця обставина зумовлює підхід до аграрного виробництва в країнах ЄС не тільки з точки зору отримання продукції та прибутку, а і вирішення комплексу соціальних проблем.



Колоша В. П. Молочне скотарство як фактор формування раціонального землекористування. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 17 – 19.

Найважливішою умовою раціонального і екологічно безпечного використання землі є встановлення ефективних земельних відносин, які характеризуються суспільними відносинами між людьми, пов'язаними з володінням і користуванням землею, є складовою системи виробничих відносин кожної історичної епохи [1].

Сучасне використання земельних ресурсів України не відповідає вимогам збалансованого природокористування, адже порушено екологічно допустиме співвідношення площ ріллі, природних кормових угідь, лісових насаджень, що негативно впливає на стійкість агроландшафту [2, с. 63].

Особлива роль галузі молочного скотарства в економіці сільськогосподарських підприємств полягає ще і в тому, що воно виконує стабілізуючу функцію. Продукція щоденно поступає в реалізацію, що дає можливість безперервно поновлювати оборотні кошти товаровиробників, покращувати ліквідність підприємства за рахунок безперервного надходження виручки на протязі року, тоді як в галузі рослинництва – отримання коштів є сезонним явищем.

Вона також відіграє важливу роль в екологізації виробництва. Розвиток скотарства з одного боку, в значній мірі вирішить проблему гумусу, вміст якого в ґрунтах України невпинно зменшується, а з іншого боку – сприятиме призупиненню розвитку ерозійних процесів, завдяки тому, що в галузі ефективно споживається продукція багаторічних трав. Отже, галузь скотарства являється однією із складових забезпечення сталого розвитку і дозволяє комплексно вирішувати цілу низку економічних, екологічних і соціальних проблем.

Таблиця 1

Вплив щільності поголів'я корів на структуру посівних площ в підприємствах Харківської області у 2018 році, %

Показники	Кількість голів корів на 100 га с-г					
	до 5	5,1–10	10,1–15	15,1–20	більш 20	По області
Кількість підприємств у групі	29	27	22	13	16	107
Сільськогосподарські угіддя	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Рілля	77,4	91,1	90,4	72,2	99,4	85,8
Культури сільськогосподарські, всього	89,4	95,1	97,1	93,6	86,5	93,0
Зернові та зернобобові, га	48,8	53,6	48,7	39,4	37,8	47,7
Пшениця озима	28,9	31,4	27,3	22,3	20,0	27,4
Кукурудза на зерно	11,5	9,6	12,8	8,2	9,9	10,7
Культури технічні – усього	32,5	27,5	28,2	32,2	25,1	29,3
Соя	1,5	3,0	0,9	0,2	0,2	1,5
Соняшник	27,3	22,6	23,8	28,5	19,0	24,5
Культури кормові – усього	8,1	14,0	20,1	22,0	23,5	15,9
Кукурудза кормова	3,6	6,8	9,1	11,2	13,1	7,7
Трави однорічні	1,9	2,4	3,0	3,0	1,5	2,4
Трави багаторічні	2,4	4,7	7,9	7,7	8,4	5,6

Аналіз впливу щільності поголів'я на структуру посівних площ було здійснено на прикладі сільськогосподарських підприємств Харківської області за даними 2018 року (табл. 1). В даному випадку слід зробити методичні пояснення.

Відносно отриманих результатів необхідно зазначити, що досліджувана сукупність була поділена на п'ять груп з кількістю голів від менш 5 до більш 20 в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Відповідно середня кількість голів по даним групам дорівнювала відповідно 2,73 гол. та 27,46 гол. Тобто, різниця складала більше ніж 10 разів між групами. В якій мірі подібні результати вплинули на залежні показники?

По-перше, питома вага зернових та зернобобових культур в останніх двох групах з найбільшою щільністю поголів'я виявилась суттєво меншою ніж в попередніх групах. Зокрема, в групі з щільністю поголів'я 5,1 – 10 гол/100 га питома вага зернових та зернобобових дорівнювала 53,6 %, в групі з щільністю – 10,1 – 15 гол/100 га – 48,7 %, в групі з щільністю – 15,1 – 20 гол/100 га – 39,4 %, в групі зі щільністю більше 20 гол/100 га – 37,8 %. Таким чином, різниця між максимальним та мінімальним значенням дорівнювала 15,7 %, що є досить суттєвою величиною.

Відносно технічних культур, то різниця між групами носила не суттєвий характер. Різниця між першою і останньою групою дорівнювала 7,1 %. При цьому важливо також, що даної різниці майже не було з попередньою групою. Нарешті, відносно групи кормових культур, то тенденція виявилась досить чіткою, а саме зростання щільності поголів'я – питома вага культур зростала. Особливо чітко ця ситуація проявилась по кормовій кукурудзі з багаторічними травами. В групі з кількістю корів на 100 га сільськогосподарських угідь до 5 гол/100 га питома вага кормової кукурудзи дорівнювала – 3,6 %, а багаторічних трав – 2,4 %, в групі з кількістю голів 10,1 – 15 гол/100 га – відповідно 9,1 % та 7,9 %, в групі з кількістю більше 20 гол /100 га – 13,1 та 8,4 % відповідно.

Таким чином, рівень розвитку галузі молочного скотарства є суттєвим фактором формування структури посівних площ. Цей вплив можна вважати позитивним через суттєве зростання в структурі посівних площ питимої ваги кормових культур, і в першу чергу кукурудзи та багаторічних трав.

Список використаних джерел

1. Пашков І. А. Земля як чинник соціального розвитку. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2009. Вип. 37. С. 34 – 37.
2. Лазарева О. В. Методичні аспекти формування економіко-екологічного механізму управління землекористуванням. *Економіка АПК*. 2006. № 12. С. 62 – 65.

УДК 330.101.541
JEL Classification: F62

Красота О. В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри економічної
теорії, макро- і мікроекономіки
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, м. Київ
Яровой А.В.,
здобувач другого
(магістерського) рівня вищої освіти,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, м. Київ

ЗАХОДИ ВІДНОВЛЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В УМОВАХ КОРОНАКРИЗИ І ПАНДЕМІЇ COVID-19

Сучасна світова економічна криза, викликана пандемією COVID-19, стала потужним викликом, до якого не були готові ні національні економіки окремих країн світу, ні глобальна економічна система. Криза, що нині охопила увесь світ і порушила макроекономічну стабільність, здобула назву “коронакриза”. Вона має специфічні риси, що вирізняють її серед глобальних криз минулого. До таких особливостей можна віднести наступні: неекономічний характер першопричини її виникнення (вірусна інфекція COVID-19), швидкість розповсюдження коронавірусу, а також світовий характер поширення.

У відповідь на пандемію COVID-19 уряди різних країн продемонстрували дві основні стратегії боротьби із поширенням коронавірусу.



Рис. 1. Тривалість локдаунів у деяких країнах світу, днів
Джерело: [1].

©

Красота О. В., Яровой А. В. Заходи відновлення макроекономічної стабільності в умовах коронакризи і пандемії COVID-19. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 20 – 24.

Перша стратегія – це стратегія жорстких обмежень. Сутність її полягає у запровадженні повного локдауну, обмеженні пересування населення, самоізоляції і тотальному скороченні соціальних контактів. Дана стратегія має, як правило, швидкий результат у приборканні поширення коронавірусної інфекції, проте негативно впливає на функціонування економічної системи й на динаміку основних макроекономічних показників. Частота і тривалість локдаунів у різних країнах світу продемонстрована на рис.1.

Незважаючи на жорсткі умови локдаунів, поширення коронавірусної інфекції в глобальному масштабі не вдалося зупинити. На зміну першій хвилі коронавірусу прийшла друга хвиля із незначним полегшенням у літній період.

Друга стратегія – це стратегія м'яких обмежень. Її застосування передбачає дотримання соціального дистанціювання, заборону масових заходів, впровадження протиепідемічних заходів на підприємствах та установах, які працюють в режимі реального часу. Дана стратегія не чинить значний тиск на економічну систему, проте й має обмежений вплив на динаміку поширення коронавірусної інфекції.

Як демонструє світовий досвід, найбільш поширеною і ефективною у боротьбі із поширенням хвороби виявилась стратегія жорстких обмежень, до якої у певні періоди вдавались уряди багатьох країн – Китаю, Сінгапуру, України, Франції та інших країн. Однак, як зазначалося вище, заходи цієї стратегії є катастрофічними для економіки. Різке падіння ВВП, зростання безробіття, балансування багатьох галузей на межі банкрутства тощо посилюють наслідки кризи та віддаляють відновлення макроекономічної стабільності (табл.1).

Таблиця 1

**Основні наслідки пандемії COVID-2019 і
коронакризи у різних країнах у 2020 році**

Країни	Велика Британія	Грузія	Іспанія	Італія	Китай	Німеччина	Словаччина	США	Україна	Франція	Чехія
Показники											
Кількість захворювань на 100 тис. населення*	476	1115	249	371,6	0	394	635	933	374	267	758
Динаміка ВВП, %	-9,8	-5,0	-12,8	-10,6	1,3	-6,0	-7,1	-4,3	-7,2	-9,8	-6,5
Динаміка рівня безробіття, %	5,4	14,7	16,8	11,0	3,8	4,3	7,8	8,9	11,0	8,9	3,1

Примітка: станом на 24.12.2020.

Джерело: складено на основі [2, 5].

Найбільш значущими негативними наслідками сучасної кризи як для окремих національних економік, так і для світової економіки в цілому, стали:

1. Суттєве зростання нових захворювань на коронавірус, в тому числі кількості захворювань на 100 тис. населення.

2. Скорочення економічної активності, що перш за все проявляється у падінні ВВП. Так, за прогнозом МВФ падіння світового ВВП очікується 4,9 %, а згідно із прогнозом Світового банку – 5,2 %.

3. Зростання рівня безробіття. Згідно із прогнозами МВФ рівень безробіття у світі передбачається на рівні 5,4 %, в Україні – 11 %. За даними НБУ цей показник дещо нижчий – 9,4 % [2 – 4].

Щодо зростання кількості захворювань на коронавірусну інфекцію, то очікується, що вакцина від COVID-19 спрацює вже найближчими місяцями, на початку масових щеплень у 2021 році. Завдяки появі повідомлень про те, що кілька фармацевтичних компаній незалежно одна від одної винайшли ефективну вакцину від COVID-19, настрої людства після багатьох місяців невизначеності, песимізму й паніки змінився на діаметрально протилежний.

Логічним також є той факт, що економіка і соціальна сфера виявилися найбільш вразливими до наслідків пандемії COVID-2019. Уряди різних країн намагаються нівелювати негативні наслідки коронакризи і відновити макроекономічну стабільність за допомогою заходів економічної політики, насамперед, фіскальної та монетарної.

Світовий досвід свідчить, що більшість країн для цього здебільшого використовують інструментарій фіскальної політики, аніж монетарної. Насамперед, мова йде про заходи експансіоністської фіскальної політики, які спрямовані на розширення соціального захисту і надання податкових та інших пільг для всіх суб'єктів господарювання. Національні уряди достатньо активно здійснюють пряму і непряму підтримку домогосподарств. Кошти у вигляді прямих грошових виплат домогосподарствам спрямовуються, перш за все, на потреби найуразливіших груп населення – пенсіонерів, дітей, осіб з інвалідністю та тих, хто втратив роботу тощо. Багато країн запроваджують також непряму підтримку домогосподарств: комунальні субсидії, банківські кредитні канікули, субсидовані програми іпотечних кредитів для фізичних осіб, спрощення доступу до програм соціальної підтримки. Щодо підтримки бізнесу, то найбільшої популярності здобули заходи із забезпечення ліквідності бізнесу – зниження або відтермінування податків, надання податкових пільг, полегшення кредитного навантаження, а також надання субсидій на заробітну плату.

Найуживанішими заходами стимулюючої монетарної політики є зниження ставки рефінансування, операції з довшим строком погашення і операції із використанням застави. Деякі країни, що розвиваються, в тому числі Україна, для пом'якшення наслідків поточної коронакризи і розширення кредитування економіки знижують обов'язкові резервні вимоги. Крім того, деякі країни здійснюють звуження коридору відсоткових ставок. Застосування цього інструменту за низького рівня ключової ставки дає змогу центробанку ефективніше досягати операційної цілі монетарної політики – утримувати міжбанківські ставки у національній грошовій одиниці на рівні,

близькому до ключової ставки. Як правило, звуження коридору процентних ставок мають змогу застосовувати лише країни, що розвиваються. Розвинені країни не використовують цей інструмент, оскільки їхні ринкові ставки змінюються впритул до ключових ставок, оголошених центробанками.

В той час, як країни, що розвиваються, переважно використовують традиційні заходи монетарної політики, розвинені країни перейшли до неконвенційних інструментів, оскільки вичерпали ресурс традиційних протягом попередньої світової кризи 2008 року. Мова йде про активне використання заходів кількісного пом'якшення, які полягають в насиченні економіки коштами за рахунок додаткової грошової емісії через фондовий ринок шляхом купівлі державних облігацій або інших фінансових активів. Прикладом використання даної політики є дії ЄЦБ, який запровадив програму закупівель активів обсягом 750 млрд євро, ціллю якої є стабілізація на фінансовому ринку європейського регіону. В червні 2020 року ця програма була розширена до 1350 млрд євро [6].

В цілому національні уряди різних країн використовують схожі заходи економічного стимулювання. Проте країни, що розвиваються через слабкість своїх фінансових систем досить скромно запроваджують програми економічної підтримки суб'єктів господарювання. Україна у пошуку найдієвіших ліків від коронакризи, використала весь арсенал традиційних заходів монетарної політики та доступні їй заходи фіскальної політики.

Більшість економістів сходяться у думці, що процес відновлення макроекономічної стабільності, порушеної внаслідок пандемії COVID-2019, буде тривалим. Імовірна тривалість відновлення залежить, насамперед, від міцності конкретної національної економіки та ефективності використаних заходів економічної політики. Також тривалість відновлення світової і національних економік залежить від імовірності нових спалахів коронавірусної інфекції, дотримання карантинних заходів і обмежень, ефективності компаній по вакцинації населення, впевненості споживачів і компаній у майбутньому, а також того, наскільки масштаби підтримки держави будуть відповідати потребам бізнесу. Слід пам'ятати, що кожне дно кожної кризи завжди стає тією точкою відліку, від якого економічна система відштовхується, щоб розпочати новий етап розвитку. Тому наступні періоди для багатьох країн є періодом сподівань не тільки на відновлення макроекономічної стабільності, але й на нову хвилю зростання. А поки національним урядам необхідно продовжувати послаблену фіскальну та монетарну політику. І це має тривати стільки часу, скільки це необхідно для повного відновлення макроекономічної стабільності.

Список використаних джерел

1. Коронавірус у світі: скільки тривали локдауни у різних країнах. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/12/03/infografika/svit/koronavirus-sviti-skillky-tryvaly-lokdauny-riznyx-krayinax>.
2. International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/en/Data>.

3. World Bank. URL: <https://data.worldbank.org>.

4. Інфляційний звіт, жовтень 2020 року. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiyniy-zvit-jovten-2020-roku>.

5. Інформація щодо країн із значним поширенням COVID-19 станом на 24 грудня 2020 року. URL: <https://moz.gov.ua/article/health/informacija-schodo-kilkosti-aktivnih-vipadkiv-covid-19-na-100-tis-naselennja-stanom>.

6. ECB monetary policy decisions. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.mp200604~a307d3429c.en.html>.

УДК 327.8

JEL Classification: F59

Лимар В. В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця

ГЕОПОЛІТИЧНІ ІНТЕРЕСИ КИТАЮ В МЕЖАХ ІНІЦІАТИВИ “ОДИН ПОЯС, ОДИН ШЛЯХ”

У 2013 р. лідер КНР Сі Дзіньпін, розповів світу про Ініціативу “Один пояс, один шлях”. Ініціатива передбачає відновлення “Шовкового шляху”, що з’єднавав Китай з країнами Азії та Європи, а також створення “морського” аналогу “Шовкового шляху”, що об’єднуватиме найбільші порти Південно-Східної Азії, Африки та Європи [1].

Такі торгівельні шляхи отримали назви “Економічний пояс Шовкового Шляху” та “Морський Шовковий Шлях ХХІ століття” (рис. 1). Таким чином, Китай планує розширити зону впливу, щоб використовувати китайські наукові надбання та накопичене багатство з метою створення нового полюсу тяжіння на глобальному рівні та поглиблення співпраці КНР з понад 60 країнами світу. У 2017 р. Ініціативу “Один пояс, один шлях” перейменували на Ініціативу “Поясу та шляху” [2].

Лідер КНР у своїй ініціативі керувався потребою країн Центральної Азії у економічній підтримці, не лише матеріальній та дипломатичній, а і реальній, оскільки КНР профінансує розбудову відповідної інфраструктури та збільшить товаропотік через ці країни, все, що необхідно зробити азіатським країнам – змінити та удосконалити законодавство для лібералізації товаропотоку з метою реалізації заявленого плану дій. Так КНР має змогу зменшити експортну залежність від США, через торговельну

війну з якою страждали не тільки сторони, а й ряд інших країн, та укорінитися як країна-лідер Євразії, до економіки якої тяжіють усі інші материкові країни. Диверсифікація експорту – один з найкращих важелів зрілої зовнішньої політики країни, оскільки таким чином держава зміцнює свої зв'язки з різними партнерами й мінімізує ризики за умови виникнення непередбачуваних чи конфліктних ситуацій [4].

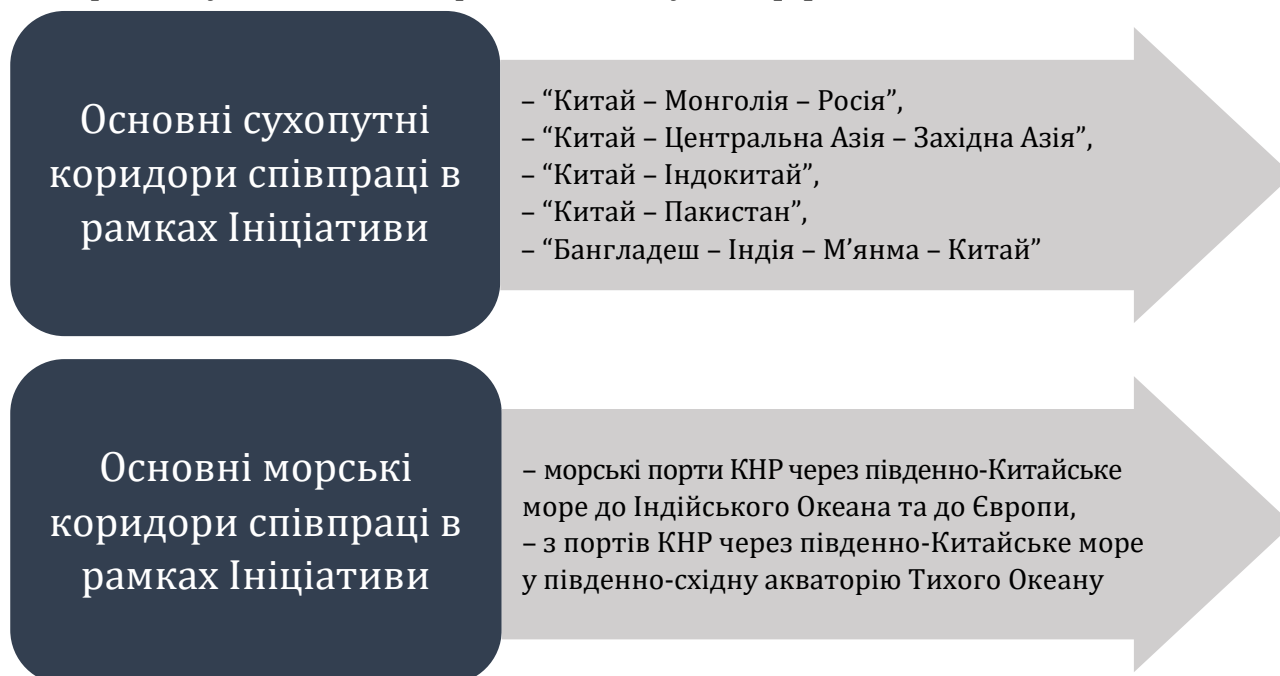


Рис. 1. Напрямки розбудови торгових коридорів ініціативи “Один пояс, один шлях”

Джерело: [3].

Дії КНР сигналізують про те, що країна хоче мирним шляхом встановити зв'язки з малорозвиненими країнами Центральної Азії і як результат вільно та мирно користуватися їх територією та ресурсами у виробництві. Також Ініціатива підтверджує, що Китай хоче зміцнити міжнародну роль юаня, так як бути найбільш небезпечною валютою на світовому рівні, не завжди гарантує успіх та стабільність, а її участь в міжнародних угодах та переливанні коштів з країни в країну, зачіпає інтереси не лише КНР.

Таким чином, завдяки нарощенню економічної могутності КНР, стало можливим відновлення так званого “Великого Шовкового Шляху” у рамках Ініціативи “Пояс та шлях”, що має на меті об'єднати КНР та країни Центральної та південної Азії для подальшої економічної співпраці та інтеграції. Можливість реалізації Ініціативи, забезпечує Китай новими ринками, новою робочою силою, винесенням шкідливих виробництв зі своєї території, утвердження ролі лідера в регіоні та у світі, зміцнення юаня у ролі міжнародної валюти та розширення зони впливу. Важливо також зазначити, що у Ініціативи є не лише позитивні, а і негативні сторони, оскільки регіони Південно-Східної Азії та Центральної Азії є доволі

неспокійним, що може негативно впливати на будівництво коридорів та підривати їх відкриття. Проте переваг Ініціативи більше, вирівнювання економічного розвитку у регіоні позитивно впливатиме на якість продукції, зайнятість населення, розбудову інфраструктури, покращення якості надання послуг у регіоні, конкурентоспроможність країни на міжнародному ринку, покращення якості життя як результат. Дані стосовно виконання робіт на коридорах та по розбудові ключових об’єктів свідчать про серйозність намірів КНР та готовність до реалізації Ініціативи за будь-яким розвитком подій. Китай твердо налаштований виконати усі заплановані роботи до 2030 р. та бути готовим протистояти іншим потужним країнам чи міжнародним інтеграційним об’єднанням за потреби.

Список використаних джерел

1. Лимар В. В., Цзі Чжі. Стратегія інклюзивної глобалізації “Один пояс, один шлях”. *Бізнес Інформ*. 2020. № 2. С. 23 – 28.
2. The Knoema Data Workflow. URL: <https://knoema.ru/atlas/Китай>.
3. World Bank. URL: <https://data.worldbank.org>.
4. Українець Л. А. Ініціатива "Пояс і Шлях" як основа нарощування економічної експансії Китаю. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 24 (3). С. 109 – 113.

УДК 338.2

JEL Classification: L21

Пляскіна А. І., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності,
Херсонський національний технічний університет, м. Херсон

ДЕКОМПОНУВАННЯ ДІЛОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ: ЦІЛІ, ЕЛЕМЕНТИ, НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Однією з основних умов ефективної системи планування є взаємозв'язок бачення і стратегічних цілей підприємства з довгостроковим і короткостроковим плануванням. Система поточного планування не має бути відірвана від довгострокових планів і стратегії, а реалізація короткострокових планів повинна призводити до досягнення стратегічних цілей і бачення підприємства.



Пляскіна А. І. Декомпонування ділової стратегії розвитку: цілі, елементи, напрями розвитку. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 26 – 28.

Довгострокове планування є сполучною ланкою між стратегічними цілями підприємства та його поточною діяльністю. У межах довгострокового планування розробляється взаємопов'язана між собою система цілей і показників у певному напрямку (наприклад, у форматі BSC), а також цільові показники (за роками), досягнення яких повинне призводити до досягнення стратегічних і генеральною цілей. До стратегічних цілей можна віднести: зниження витрат і підвищення якості, зростання продажів та долі на ринку, зростання чистого прибутку і прибутковості продажів, підвищення кваліфікації і лояльності співробітників, ефективна інформаційна система.

Загальна послідовність формування стратегії діяльності підприємства складається з певних логічних елементів:

- місія підприємства (наприклад, задоволення споживачів завдяки надання якісних товарів і послуг);

- генеральна мета;

- стратегічні цілі (цілі, досягнення яких призводить до досягнення генеральної мети). Стратегія формується як гіпотеза тих результатів, яких збирається досягти підприємство;

- розробка стратегії розвитку (орієнтири стратегічної спрямованості);

- опрацювання тактики (пошук шляхів практичної реалізації стратегічних цілей за короткостроковий період часу);

- короткострокове планування (грунтовний прогноз усіх сфер діяльності підприємства на найближчий рік, квартал, місяць, який складається у вигляді системи бюджетів);

- аналіз та оцінка результатів (визначення відхилення фактичних результатів діяльності підприємства від запланованих);

- корегування планів та стратегії (визначення необхідності коригувати плани, цілі на підставі результатів роботи підприємства, його наявних ресурсів).

Система стратегічних цілей може складатися із чотирьох напрямків: фінансовий напрямок, споживчий напрямок, напрямок внутрішніх процесів підприємства, кадровий напрямок [1, с. 6 – 7]:

Фінансовий напрямок – це фінансові критерію якості роботи, які вказують на відповідність стратегії підприємства щодо її вдосконалення. Фінансові показники служать ключовим орієнтиром для координації діяльності і створення єдиної системи їх оцінки та управління.

У споживчому напрямі підприємства виділяють ті сегменти ринку і споживчі групи, в яких належить вести боротьбу з конкурентами. Цей напрямок дає можливість підприємству збудувати ланцюг основних оцінних характеристик вибраного сегменту споживчого ринку, визначити стандарти задоволення споживчого попиту, залучити нових споживачів, зберегти попит, підвищити рівень прихильності (лояльності) споживачів цієї торгової марки, а також оцінити ринкову вартість пропозиції - основний індикатор стану споживчого ринку, у тому числі й усіх раніше перелічених характеристик.

Напрямок внутрішніх процесів розробляється для оцінки внутрішньої комерційної діяльності підприємства. Менеджери підприємства визначають ті господарські операції, які мають найважливішу функцію у задоволенні інтересів власників і клієнтів, та розробляють програми діяльності на базі окремих завдань (орієнтири і оцінювання показників фінансової і споживчої сфери).

Кадровий напрямок включає цілі та показники їх досягнення у сфері перепідготовки, підвищення кваліфікації кадрів, створення сприятливого клімату усередині колективу, а також оцінюванні ефективності інформаційної системи підприємства.

Фінансовий, споживчий напрямки і оцінка внутрішніх процесів визначають показники, за допомогою яких підприємство повинне досягати успіху. У кадровому напрямі визначаються ті цілі і показники, які сприятимуть досягненню усіх інших цілей.

Список використаних джерел

1. Савчук В. Финансовое планирование: базовая классификация. *Справочник экономиста*. 2005. № 8. С. 5 – 10.
2. Пляскіна А. І. Інноваційна модель гнучкого ціноутворення при реалізації стратегії інтенсивного розвитку підприємства. *Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка*. 2007. № 2. С. 182 – 186.

УДК 334.7

JEL Classification: L26

Сопельник В. О.,
здобувач вищої освіти,
Харківський національний автомобільно-
дорожній університет, м. Харків
Тихонюк Д. А.,
здобувач вищої освіти,
Харківський національний автомобільно-
дорожній університет, м. Харків

РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Україна характеризується суттєвою міжрегіональною диференціацією соціально-економічного розвитку, адже є значною за територією країною з великою кількістю адміністративно-територіальних одиниць.



Сопельник В. О., Тихонюк Д. А. Регіоналізація розвитку підприємництва в Україні. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 28 – 30.

У цьому дослідженні оцінимо регіоналізацію розвитку підприємництва в Україні.

Традиційно для оцінювання міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку використовується методика, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України № 476 від 20 травня 2009 р. Відповідно до Методики оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів [1] першим етапом оцінювання міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів є розрахунок середнього значення показників:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n x_j, \quad (1)$$

де n – кількість регіонів, регіони;

x_j – значення j -го показника.

Наступним етапом є визначення стандартного відхилення j -го показника від середнього його значення за регіонами як:

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (x_j - \bar{x})^2}, \quad (2)$$

Далі розраховується коефіцієнт варіації наступним чином:

$$v = \frac{\sigma}{\bar{x}}. \quad (3)$$

Якщо коефіцієнт варіації є меншим 0,1, то міжрегіональна диференціація соціально-економічного розвитку є незначною, 0,11 – 0,25 – середньою (помірною), більше 0,25 – значною.

Обравши у якості інформаційної бази дані статистичного збірника “Діяльність суб’єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва” [2], представимо у табл. 1 результати оцінки міжрегіональної диференціації розвитку підприємництва в Україні у 2019 році.

Таблиця 1

Міжрегіональна диференціація розвитку підприємництва в Україні у 2019 році

Регіони	Кількість підприємств	Зайняті працівники, тис. осіб	Обсяг реалізованої продукції, млн грн
Вінницька	10295	177,4	195020,0
Волинська	6292	119,3	187582,6
Дніпропетровська	31191	656,8	1088868,6
Донецька	10299	276,9	431120,8
Житомирська	7306	131,4	113446,2
Закарпатська	6388	92,8	62437,2
Запорізька	15652	269,6	306088,5
Івано-Франківська	8595	109,5	120448,4
Київська	21077	328,8	522233,5
Кіровоградська	8755	110,6	109979,8
Луганська	3732	66,9	41990,1

Продовж. табл. 1

Львівська	20480	363,4	406547,6
Миколаївська	12278	134,3	164303,2
Одеська	25871	295,6	390704,9
Полтавська	11439	220,0	296530,3
Рівненська	5956	104,2	72808,2
Сумська	6222	124,9	107306,7
Тернопільська	5092	91,1	71172,2
Харківська	25051	403,5	393371,3
Херсонська	8511	89,6	74917,0
Хмельницька	7864	126,8	109991,2
Черкаська	9709	147,5	206779,8
Чернівецька	4235	58,3	34560,2
Чернігівська	6443	118,7	106688,9
м. Київ	101864	1789,6	4024833,4
\bar{x} *	15224	256,3	385589,2
σ *	19515	347,4	791125,4
D *	1,28	1,36	2,05
Міжрегіональна диференціація	значна	значна	значна

Отримані дані свідчать, що розвиток підприємництва в Україні наразі відбувається в умовах інтенсифікації процесів регіоналізації, що потребує урахування при розробленні державної політики в сфері підприємництва.

Список використаних джерел

1. Методика оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів : затверджено Постановою Кабінету Міністрів України № 476 від 20 травня 2009 р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npras/216924251>.

2. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/12/Dsvsмм_19.pdf.

СЕКЦІЯ 2. МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.727.24:339.9

JEL Classification: P45

Барабаш Н. М.,

здобувач вищої освіти,

кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів**Тесленко Р. А.,**

здобувач вищої освіти,

кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів**Гриценко В. В.,**

здобувач вищої освіти,

кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів**ДИНАМІКА, СТРУКТУРА І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
ПРЯМИХ ЗАКОРДОННИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ**

В умовах сьогодення процеси глобалізації, інтернаціоналізації, уніфікації набувають все більшого поширення в світовій та національній економічних системах. Одним із напрямів інтегрування вітчизняної економіки в міжнародний економічний простір являється залучення прямих іноземних інвестицій, яке в основному здійснюється за участю транснаціональних компаній (далі – ТНК). Саме тому вивчення позитивних і негативних сторін інвестиційної діяльності ТНК на території України набуває все більшої актуальності, й дозволяє вигідно використати надані переваги, мінімізувати ризики й нейтралізувати недоліки даної співпраці.

Вкладення прямих іноземних інвестицій за більшістю визначень, насамперед означає довгострокове отримання прибутків та контролювання зі сторони іноземного інвестора за об'єктом інвестування. Прямі інвестиції являються основним способом створення ТНК в Україні й у світі, саме тому дані процеси можливо й доцільно розглядати як взаємообумовлені та взаємопов'язані явища.

Слід зазначити, що в 1-му півріччі 2019 р. в економіку України іноземні інвестори внесли \$ 1259,5 млн прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу). За накопичувальним підсумком, станом на 1 липня 2019 р. акціонерний капітал нерезидентів в Україні дорівнював \$ 33724,7 млн (із країн ЄС – \$ 26462 млн, з інших країн – \$ 7262,4 млн), що виявилось лише на 2,5 % більше показника

початку поточного року (\$ 32884,8 млн). До основних країн-інвесторів України належали Кіпр – \$ 9922 млн, Нідерланди – \$ 7413,3 млн, Велика Британія – \$ 2062,9 млн, Німеччина – \$ 1749,2 млн та Швейцарія – \$ 1652 млн.

Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій на звітну дату (за накопичувальним підсумком) були спрямовані до підприємств промисловості – \$ 11217,9 млн, оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів – \$ 5590,5 млн та у сферу операцій з нерухомим майном – \$ 4377,2 млн. Серед регіонів лідерами за обсягами ПІІ були м. Київ (\$17661 млн), Дніпропетровська область (\$ 3617 млн) та Київська область (\$ 1639 млн).

На рис. 1 подано динаміку надходження/вкладення прямих іноземних інвестицій в економіку України та з України впродовж 2005 – 2018 рр., млн дол. США.

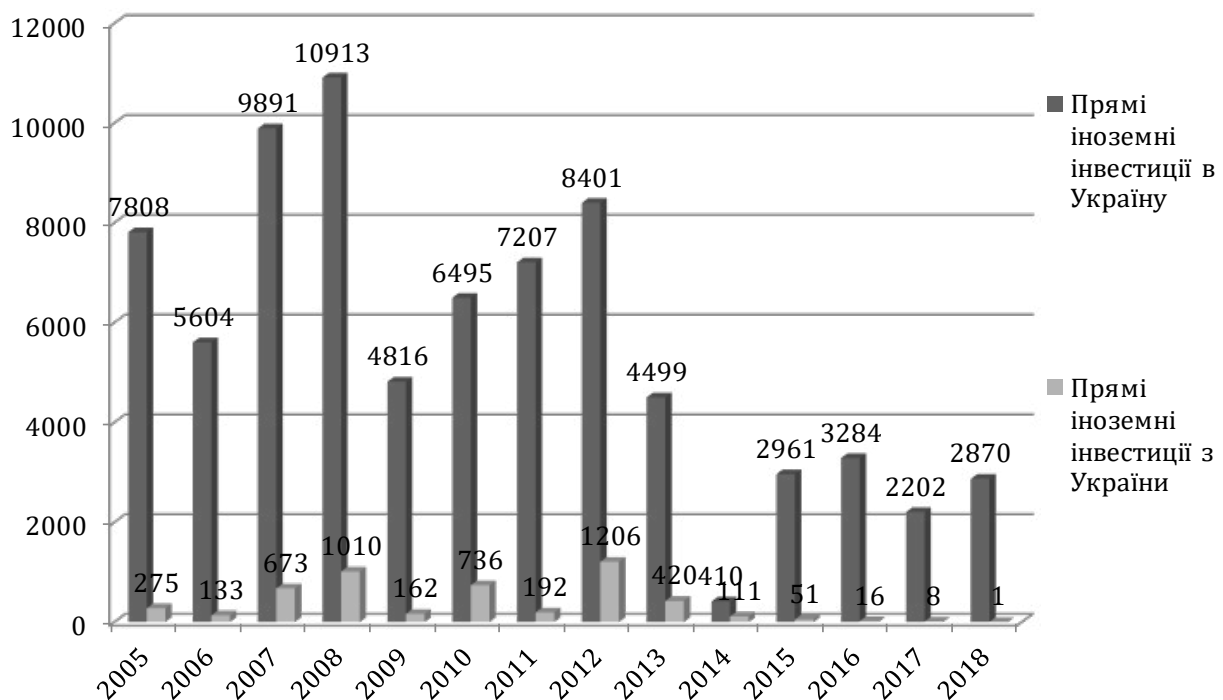


Рис. 1. Динаміка надходження/вкладення прямих іноземних інвестицій в економіку України та з України впродовж 2005 – 2018 рр., млн дол. США

Джерело: [1].

За результатами досліджень можемо зробити висновки: у динаміці залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України переламним був момент 2014 – 2015 рр. – період початку конфлікту на сході України, втрата Криму, політична та економічна нестабільність тощо; починаючи з 2015 р. прослідковується позитивна динаміка в залученні прямих іноземних інвестицій в економіку України, однак цей процес відбувається повільними темпами і ще не досягнуто результатів 2014 р.; динаміка прямих інвестицій з України як акціонерного капіталу, так і боргових інструментів характеризується стабільністю з незначними відхиленнями у розмірі 5 – 10 % до попереднього періоду; мають місце позитивні зрушення

у сфері прямого іноземного інвестування в Україні, проте все ще необхідно докладати максимум зусиль на всіх рівнях управління “держава – регіон – місто – підприємство” для прийняття дієвої та ефективної системи заходів з посилення інвестиційної привабливості України на міжнародному рівні.

Основними перевагами збільшення прямих інвестицій і розвитку ТНК в Україні є те, що (Фіщук & Причєпа, 2019): ТНК здійснюють фінансування більшості світових інновацій; розвивається здорова конкуренція між виробниками з різних країн, відбувається запозичення міжнародного досвіду; здійснюється концентрація капіталу, що дає змогу розширювати виробництво і модернізувати його; ТНК створюють робочі місця, надають якісне соціальне та медичне забезпечення працівникам; використовуються передові досягнення менеджменту, що значно збільшує продуктивність на таких підприємствах порівняно з вітчизняними, відбувається ріст кваліфікації робітників.

Недоліками збільшення прямих інвестицій і розвитку ТНК в Україні є: приймаюча країна не отримує відкритого доступу до інноваційних проектів, оскільки основне виробництво зосереджується у материнській країні; більшість ТНК створюються за рахунок злиття і поглинання вітчизняних підприємств, тому вони не мають достатньої кількості вільних коштів для розвитку виробництва; у більшості випадків модернізація не стосується основних фондів підприємства, а лише покращення властивостей товару і розширення ринків збуту продукції; ТНК нещадно використовують ресурси; застосовуються застарілі технології.

Проведене дослідження інвестиційних процесів в економіці України надало можливість відзначити, що прямі іноземні інвестиції є визначальним фактором, який впливає на темпи економічного зростання та розвиток країни в цілому, адже виступає передумовою розширення міжнародного співробітництва та створення соціального ефекту у вигляді зростання доходів.

За допомогою збільшення обсягу залучених прямих іноземних інвестицій відбувається розвиток підприємств, організацій, що призводить до ефективнішого розвитку економіки, введення виробництвом у дію новітніх технологій, збільшення якості виготовленої продукції, яка може продаватися не лише у межах нашої області, країни, а й виходити на світовий ринок.

В Україні спостерігається чітка тенденція нестачі прямих іноземних інвестицій разом із уповільненням темпу їх збільшення. Причинами такої нестачі виступають недосконалість законодавчої бази щодо регулювання підприємницької діяльності та перешкоди адміністративного характеру.

Позитивні наслідки інвестиційної діяльності ТНК в Україні супроводжуються багатьма негативними тенденціями, такими як нещадне експлуатування ресурсів, відмивання коштів та поглинання вітчизняних менш конкурентоспроможних підприємств. Тому разом із створенням сприятливого інвестиційного клімату для розвитку ТНК, зокрема покращення інфраструктури економіки країни, податкового законодавства, фінансово-кредитних відносин, потрібно також потурбуватись про захист власного виробника.

Список використаних джерел

1. Прямі іноземні інвестиції в Україні за 2015 – 2018 роки Міністерства фінансів України. URL: <http://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi>.
2. Фіщук Н. Ю., Причепка Г. В. Сучасний стан та тенденції прямого інвестування в економіку України. *Облік і фінанси АПК*. 2019. URL: <http://magazine.faaaf.org.ua/suchasniy-stan-ta-tendencii-pryamogo-investuvannya-v-ekonomiku-ukraini.html>.
3. Терехов Є. М., Прокопенко О. В. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем. *Вісник Сумського державного університету*. 2010. № 1. С. 103 – 113.
4. Савіцька О. П., Щур О. М., Савіцька Н. В. Активізація інвестиційних процесів в Україні. *Бізнес Інформ*. 2019. № 10. С. 69 – 77.

УДК 339.562

JEL Classification: P45

Білий Р. О.,
здобувач вищої освіти,
Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів
Науковий керівник:
Дорошкевич К. О., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ПРОГНОЗУВАННЯ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

Як відомо, імпортна діяльність підприємств полягає у ввезенні на територію України товарів з-за кордону. Необхідність імпоротної діяльності обумовлюється потребами внутрішніх ринків окремих країн та їх груп, різницями у цінах та властивостях виробів, доступом до сировини та робочої сили тощо. Оскільки діяльність багатьох підприємств полягає у імпорті виробів та їх реалізації на внутрішньому ринку, вона стає вразлива до впливу чинників міжнародного оточення, політичних обставин і міжнародних подій, коливання валютних курсів тощо. Це вимагає належної уваги процесам оцінювання чинників впливу на імпортну діяльність та прогнозування, що потребує застосування відповідної методології і інструментарію.

У процесі прогнозування як передбачення майбутнього відбувається дослідження економічних, соціальних, науково-технічних процесів і трендів; вивчення взаємозв'язків між соціально-економічними процесами;

оцінювання об'єктів прогнозування; формування альтернатив для забезпечення соціально-економічного розвитку; створення підґрунтя для прийнятті раціональних управлінських рішень. При цьому слід керуватись принципами системності, наукової обґрунтованості, альтернативності, безперервності, адекватності, доцільності [1, 2].

При прогнозуванні імпоротної діяльності слід використати порядок, який рекомендований Пасічником Ю. В.: визначення цілей і завдань прогнозування імпоротної діяльності; збирання, аналізування та опрацювання інформації для досягнення цілей прогнозування імпоротної діяльності; вибір моделі прогнозування імпоротної діяльності з урахуванням її інформаційного забезпечення; розроблення рекомендацій для оптимізації управлінських рішень, що приймаються на підставі результатів прогнозування імпоротної діяльності [3]. Що стосується методів та моделей, то при прогнозуванні імпоротної діяльності у економічній літературі рекомендовано застосовувати метод експертних оцінок, аналізу сценаріїв, елементи кореляційно-регресійного аналізу, екстраполяції трендів, методи нелінійної динаміки тощо [4 – 6].

На підставі вивчення практики міжнародної економічної діяльності вітчизняних торговельних підприємств, можемо стверджувати, що прогнозування імпоротної діяльності має такі особливості:

- значна кількість нерелевантної та надлишкової інформації щодо ринків імпоротної продукції підприємств, яка збирається у процесі її прогнозування;
- труднощі при отриманні перспективної інформації про зовнішні ринки, яка впливає на достовірність прогнозування імпоротної діяльності;
- недостатній рівень урахування чинників впливу на стан імпоротної діяльності підприємства у процесі прогнозування.

Як напрями для їх удосконалення, слід приділити увагу інформаційному забезпеченню прогнозування імпоротної діяльності підприємств, що може відбутись шляхом впровадження порядку збору, оцінювання, опрацювання інформації щодо стану іноземних ринків з використанням методів експертних оцінок. Також у діяльності підприємств слід використати багатофакторні регресійні моделі залежності імпоротної діяльності від рівня валютних курсів, внутрішнього споживання тощо. Розглянемо її ретельніше.

Для прогнозування імпоротної діяльності підприємств, використовуючи рекомендації надані у [6], слід застосувати модель:

$$Imp_j = f(GDP_{ukr}; R; CPI_{ukr}; CPI_j) \quad (1)$$

де Imp_j – обсяги імпорту підприємства із j -тої країни;

GDP_{ukr} – ВВП України, виражений у доларах США;

CPI_{ukr} – індекс споживчих цін в Україні;

CPI_j – індекс споживчих цін j -тої країни;

R – номінальний курс гривні до долара США;

$j=1, n$ – країни-торгові партнери підприємства.

Багатофакторна модель, яка ураховує ці чинники впливу на імпорту діяльність підприємств рекомендована у статті Марець О. Р. та Михалець К. А. та має вигляд [6]:

$$Imp_j = a_0 + a_1 * X_1 + a_2 * X_2 + e, \quad (2)$$

де $X_1 - (GDP_{ukr})$ – ВВП України в поточних цінах, млрд дол. США;

$X_2 - (R * \frac{CPI_j}{CPI_{ukr}})$ – реальний курс гривні до долара США, грн;

$a_0 \dots a_1$ – параметри багатofакторної моделі;

e – похибка регресійної моделі прогнозування імпортої діяльності.

Список використаних джерел

1. Гаркуша Н. М., Цуканова О. В., Горошанська О. О. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посіб. Київ. 2012. 591 с.
2. Гриньова В. М., Новікова М. М. Державне регулювання економіки. Київ : Знання, 2008. 398 с.
3. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України : навч. посіб. Київ : Знання, 2008. 670 с.
4. Гращенко І. С. Проблеми та особливості прогнозування на підприємствах сфери послуг. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 3 (25). С. 175 – 179.
5. Ткачова О. К. Аналіз та прогнозування ЗЕД на основі дослідження сезонних коливань. *Приазовський економічний вісник*. 2017. № 2 (02). С. 176 – 180.
6. Марець О. Р., Михалець К. А. Моделювання показників зовнішньої торгівлі товарів України та Німеччини. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 17. С. 576 – 579.

УДК 006.03

JEL Classification: L15

Легейда Г. А.,
здобувач вищої освіти 4 курсу,
кафедра менеджменту,
факультет менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України “Київський
політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”, м. Київ

СЕРТИФІКАЦІЯ ЗА РЕЛІГІЙНИМИ СТАНДАРТАМИ: KOSHER ТА HALAL

У сьогоднішньому світі є багато релігійних об’єднань, які запроваджують для своїх віруючих особливі умови життя, до яких входить й особливості харчування. Серед найбільш відомих та численних релігій, які вимагають від своїх прихожан чіткого дотримання правил, щодо якості та умов приготування їжі, є іудейська та мусульманська релігії.



Легейда Г. А. Сертифікація за релігійними стандартами: Kosher та Halal. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 36 – 38.

Відповідно до заповідей Тори та правилами, що встановлені єврейськими релігійними лідерами різних часів, усі євреї мають вживати тільки кошерну їжу. “Кошерна їжа” – це страви та продукти, приготовлені відповідно до законів єврейської традиції. Серед основних обмежень є:

- заборона на вживання деяких видів м'яса;
- особливі ритуали при забої тварин;
- м'ясні та молочні продукти ніколи не повинні змішуватися;
- виноградні напої повинні готуватися за спеціальними правилами.

Крім цих правил, є ще декілька важливих обмежень та вимог. Основна ідея цих правил, яка закладена в Торі, збереження тварин та їх забій найбільш безболісним способом.

З іншого боку, для правовірних мусульман халяль – це підтвердження особливого “знаку якості”. Халяльним може бути не тільки їжа, а й одяг, косметика, відпочинок й, навіть, взаємовідносини.

Головне в халялі – гарантія якості й відповідності встановленим мусульманським традиціям та правилам.

Звичайно, між цими двома поняттями, кошер та халяль, є багато спільного. Наприклад, процес безболісного забою тварин та підвищені вимоги до якості та способів приготування продукції з м'яса.

Такі обмеження на виробництво та процес підготовки сировини виводять на перший план процеси та процедури підтвердження, що ця продукція дійсно відповідає усім необхідним вимогам та може продаватися під знаком “кошер” або “халяль”.

Для цього релігійними громадами розроблені спеціальні правила, за якими сертифікується така продукція. Отримання знаку є дуже складним процесом та гарантує отриманому товару збут за більш конкурентними цінами, ніж продукція, яка виготовлялась на звичайних підприємствах без урахування обмежень.

Для сертифікації цих видів продукції створені відповідні структури. Наприклад, для халяльної продукції, це “Міжнародний центр сертифікації “Халяль”.

Фахівці цього центру розробили механізми сертифікації та постійно обстежують як приміщення виробництв, так й постачальників сировини та якість готової продукції.

Серед основних завдань центру:

- забезпечення вільного та широкого доступу мусульман до халяльної продукції у будь-якому куточку світу;
- забезпечення гарантій, що продукція, яка відмічена знаком “халяль” не містить заборонених компонентів;
- забезпечення гарантій, що процедури забою тварин та їх приготування згідно законів Шаріату;
- оприлюднення інформації щодо підробок продукції та безвідповідальних виробників.

Схожа процедура застосовується й відносно кошерної продукції. Комітет з кашруту вивчає заявку виробника на відкриття виробництва та в разі її

акцептування передає її на більш детальне вивчення відповідному раввину. Потім з виробником укладається контракт й раввин забезпечує інспекцію виробництва, сировини та вивчає готову продукцію. Потім після позитивного висновку та сплати відповідних коштів, підприємство отримує сертифікат та може протягом року випускати продукцію з відміткою “кошер”.

Кошерна сертифікація – це перевірка підприємства і сировини на відповідність правилам, передбаченим законами іудаїзму. Інспекцію проводить фахівець технологічного відділу, що досконально володіє законами іудаїзму та технологією виробництва продуктів харчування.

В Україні вже більше двадцяти років існують підприємства, які випускають таку продукцію (кошерну та халяльну) й продають її не тільки в межах нашої країни, а й за кордон.

Таким чином, дуже чітка та прискіплива система сертифікації продукції є дуже корисною, тому що надає можливість віруючим людям користуватися дійсно кошерною або халяльною продукцією, й, крім цього, розширює спектр її вживання за рахунок людей інших віросповідань або невіруючих, які теж бажають вживати якісну та корисну їжу.

Список використаних джерел

1. Український комітет з кашруту. URL: <http://kosher.org.ua/ua/kashrut/zakonyi-kashruta>.
2. Центр сертифікації “Халяль”. URL: <https://halal.ua>.

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 657.1

JEL Classification: H20

Вагнер І. М., канд. екон. наук,
доцент кафедри облікових
технологій і оподаткування,
Університет банківської справи, м. Львів

**ОСНОВНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ
АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

Функціонування економічної системи, починаючи з найнижчих складових і до національних та світових систем, все більше потребує як наукових, так і прикладних системних досліджень щодо розробки та впровадження узагальнених моделей фінансової звітності підприємств різних рівнів, форм і чинників їх діяльності. Уже існують певні національні, галузеві методики, які вказують на кількісні та якісні моделі оцінювання діяльності, визначені, науково обґрунтовані моделі, але залишається важливим вироблення законодавчо закріплених цілісних концепцій, які б поєднували, зокрема, фінансові та нефінансові показники, тим самим створюючи більш цілісну картину ведення господарства на різних рівнях економіки [1, с. 136 – 143].

Фінансові результати суб'єктів господарювання, які відображають фінансову і нефінансову інформацію економічної поведінки самих суб'єктів на інвестиційному ринку загалом формують прогностичну картину конкретного ринкового середовища, його потенційних можливостей, перспектив розвитку та значення в економічній системі. Зрозуміло, що дослідження фінансової звітності, її повнота, об'єктивність, якість інформації мають найважливіше значення в процесах прийняття інвестиційних рішень, прогнозуванні майбутнього стану підприємства, регіональної та національної економіки.

Саме тому, на сьогоднішній день, особливого значення та актуальності набуває проблема пошуку шляхів попередження та виявлення ризиків викривлення фінансової звітності, а також отримання об'єктивної й достовірної інформації щодо майна, оборотних активів, інших власних та залучених ресурсів, які відображаються у фінансовій звітності суб'єкта господарювання.

Питаннями створення вартості суб'єктів господарювання інтегрованої звітності, недостовірності чи асиметрії інформації й, відповідно, розробки

моделі адекватної цінності фінансових результатів з урахуванням відображення фінансових і нефінансових показників займалися багато закордонних і вітчизняних науковців, серед яких варто відзначити: Максимову В. Ф., Кузіну Р. В., Костяк Р. В. [2], Чешлік Р., Бичкову С. М., Етигілову Е. Ю., Проскуріну Н. М., Шевелюхіну А. М., Фесенко В. В. [3].

Слід зазначити, що головним призначенням фінансової звітності підприємства є одержання інформації, яка дає достовірне й повне уявлення про майновий і фінансовий стан. Останнім часом, фінансова звітність суб'єкта підприємництва не відповідає цим вимогам. Побутує думка, що основною ціллю складання бухгалтерської звітності є надання її в державні контролюючі органи.

На наш погляд, основними причинами, що заважають чіткому розумінню та ефективному використанню бухгалтерської фінансової звітності підприємств, є:

- неузгодженість бухгалтерського законодавства та окремих його позицій з податковим законодавством при інтерпретації та відображенні фактів господарювання;

- невідповідність потребам аналізу розміщення окремих статей та елементів бухгалтерської фінансової звітності [4, с. 1].

Важливим елементом аналітичної роботи стає комплексний аналіз фінансової звітності як один з головних інструментів управління господарською діяльністю, оскільки саме він надає повну, всебічну характеристику фінансового стану, необхідну для управління фінансовою стійкістю, ліквідністю та платоспроможністю підприємства.

Комплексний аналіз фінансової звітності підприємства дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в економічному середовищі, створює необхідну інформаційну базу для прийняття різноманітних управлінських та фінансових рішень. При його проведенні необхідно дотримуватись відповідних вимог, а саме:

- застосовувати методики, які давали б змогу в обмежені строки якісно оцінити фінансовий стан суб'єкта господарювання;

- забезпечити формування групи показників, які б у своїй сукупності відповідали вимогам комплексної характеристики поточного стану підприємства та перспектив його подальшого розвитку;

- розробити адекватну систему однозначності інтерпретації результатів аналітичної обробки визначеної групи цільових показників з метою попередження та уникнення неоднозначності висновків щодо ідентифікації становища об'єкта дослідження.

У практиці комплексного аналізу фінансової звітності, з метою інтегральної оцінки фінансового стану, пропонується використовувати дві системи ієрархій показників: загальну та з проміжними комплексними оцінками окремих аспектів діяльності підприємства. Сформована, при цьому, система аналітичних показників повинна забезпечувати

об'єктивність, змістовність, глибину і адекватність інформації, що характеризує досліджувані соціально-економічні явища та процеси.

Важливою складовою процедури комплексного аналізу фінансової звітності підприємства є побудова моделі обробки вхідної інформаційної бази. Така модель являє собою обґрунтоване поєднання математичних, статистичних та аналітичних методів дослідження.

Дослідження методики аналізу фінансової звітності дозволяє стверджувати про значну кількість її напрямків при вивченні господарських процесів. Досить часто вітчизняними фахівцями з фінансового аналізу використовуються методики з іноземної практики, причому, не завжди присутні рекомендації щодо адаптації даних методик до реальних умов господарювання та існуючого інформаційного забезпечення.

Ґрунтуючись на цій позиції необхідно визначити основні напрямки удосконалення методики аналізу фінансової звітності, зокрема:

- подальша розробка теоретичних основ методики;
- підвищення ефективності використання даних аналізу через приведення їх до співставності;
- правильна побудова форм бухгалтерської фінансової звітності таким чином, щоб максимально полегшити вивчення відображених в них господарських взаємозв'язків.

Отже, з метою вдосконалення регулювання бухгалтерського обліку, виступає забезпечення доступу всіх заінтересованих користувачів до інформації та звітності, яка надає об'єктивну картину фінансового стану і результатів діяльності суб'єкта господарювання. Регулюванню з боку держави підлягають аспекти бухгалтерського обліку, пов'язані із узагальненням інформації та складанням звітності, потрібної зовнішнім користувачам.

Список використаних джерел

1. Власюк В. Є., Синюк А. О., Підгірний А. Т. Удосконалення фінансової звітності підприємств з метою підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 26, № 1. С. 136 –143.
2. Костяк Р. В., Чешлік Р. Використання показників моделі в оцінці якості прибутку. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2012. Вип. 30 (1). С. 114 – 121.
3. Фесенко В. В., Загорельська Т. Ю. Облікові викривлення та їх вплив на фінансову звітність. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. URL: http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/2543/1/_0B90~1.PDF.
4. Гуменюк О. О. Удосконалення бухгалтерської фінансової звітності відповідно до потреб економічного аналізу. *Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2015. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2010_4/113.pdf.

УДК 657.1

JEL Classification: H20

Воленчук Н. А., канд. екон. наук,
заступник директора з наукової роботи,
Донецька державна сільськогосподарська
дослідна станція Національної академії
аграрних наук України, м. Покровськ

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ В НАУКОВО- ДОСЛІДНИХ УСТАНОВАХ

В сучасних економічних умовах спостерігається підвищення уваги до нематеріальних активів, які стають рушійним чинником та виступають індикатором економічного зростання, здатні забезпечити суб'єкта господарювання значними економічними вигодами та водночас можуть наражати його на ризики, які пов'язані з інвестуванням в них, що в майбутньому негативно може вплинути на фінансовий результат.

Обов'язковою ознакою нематеріального активу є відсутність матеріальної форми відносно будь-якого об'єкта, що береться на облік, проте повинні бути документи, що його ідентифікують, тобто підтверджують існування самого об'єкта та права установи на його використання в тій чи іншій формі. Зазначимо, що тільки правильно організована система документального забезпечення зможе надати повну та правдиву інформацію про стан та використання нематеріальних активів у науково-дослідній установі.

Основною перешкодою для правильного відображення нематеріальних активів в обліку, надання повної та правдивої інформації про їх стан та вартість, є відсутність повного документального забезпечення. Тобто, наразі існують форми первинних документів для об'єктів права інтелектуальної власності, а для інших видів нематеріальних активів такі форми відсутні й суб'єкт господарювання має два шляхи вирішення цієї проблеми:

- 1) розробити форми первинних документів самостійно та належним чином відобразити їх у наказі про облікову політику;
- 2) використовувати існуючі форми первинних документів для обліку об'єктів інтелектуальної власності та основних засобів, доповнюючи необхідними показниками.

Аналітичне дослідження руху облікової інформації про нематеріальні активи дає підстави стверджувати, що тільки чітко продумана та раціонально організована система інформаційно-аналітичного забезпечення

надає можливість користувачам отримувати якісні, своєчасні, повні та достовірні дані. Облікова інформація, яка має бути покладена в документ та в подальшому буде використана при формуванні управлінських рішень, повинна забезпечити отримання з мінімуму первинних даних максимум вторинних, похідних; бути своєчасною; отримуватися адресності і доцільності, тобто потрапляти саме до тих користувачів, яким дана інформація необхідна для правильності прийняття управлінських рішень; бути точною та неупередженою, ґрунтуючись на конкретних даних, опрацьованих фахівцями [1, с. 158].

Дослідження підтвердили, що затверджені форми первинних документів не відповідають запитам користувачів облікової інформації, обмежують інформативність та призводять до фрагментарного масиву даних при відображенні операцій з нематеріальними активами. Науковці наголошують, що вдосконалення первинного обліку нематеріальних активів повинно відбуватися в напрямках посилення змістового навантаження під час розроблення конкретної форми з метою забезпечення відображення всіх особливостей кожного об'єкта у складі нематеріальних активів [2]. З огляду на це нами удосконалено документальне забезпечення операцій з нематеріальними активами шляхом розширення змісту й структури існуючих та запровадження нових форм документів, що дозволить підвищити їхню інформативність у процесі організації первинного й аналітичного обліку нематеріальних активів науково-дослідної установи.

Для покращення достовірності та аналітичних можливостей використання інформації щодо витрат, які понесені на створення нематеріальних активів власними силами науково-дослідних установ, нами запропоновано форму документа "Накопичувальна картка капітальних інвестицій у нематеріальні активи". Розроблений документ має забезпечити в повній мірі формування облікової інформації про понесені витрати на кожній стадії створення нематеріального активу.

З метою забезпечення контролю щодо операцій із нематеріальними активами необхідно також приділити уваги позабалансовому обліку. Відмітимо, що законодавчо не встановлена форма аналітичного обліку таких активів, тому існує потреба в його розробці та впровадженні в облікову практику науково-дослідних установ. У відомості позабалансового обліку ведеться облік надходження та вибуття в розрізі об'єктів позабалансового обліку. На нашу думку, в такій відомості науково-дослідним установам потрібно відобразити наявність отриманих охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності, а також ті нематеріальні активи, які отримані від ліцензіарів на умовах ліцензійного договору на праві використання (невиключна ліцензія).

В результаті дослідження документування операцій із нематеріальними активами в науково-дослідних установ було виявлено, що відсутні документи, які б відображали в обліку результати їх комерціалізації

(одержані роялті, паушальні платежі) та нарахування авторської винагороди. Запропоновано впровадити в облікову практику науково-дослідних установ аграрної сфери документи: “Журнал реєстрації укладених ліцензійних договорів на передачу права користування ОПІВ у складі нематеріальних активів”, “Відомість надходження коштів від комерціалізації ОПІВ у складі нематеріальних активів”, “Відомість нарахування авторської винагороди авторам ОПІВ у складі нематеріальних активів”. Розроблені документи сприятимуть оперативності здійснення контролю за виконанням договірних зобов'язань між ліцензіаром та ліцензіатами, забезпечать інформацією про отримані доходи у вигляді роялті та паушальних платежів, посилять контроль за їх надходженням.

Одержані в користування об'єкти права інтелектуальної власності на умовах невиключної ліцензії за ліцензійними договорами запропоновано відобразити в документі “Накопичувальна відомість позабалансового обліку операцій з нематеріальними активами”. Зазначені об'єкти слід обліковувати на рахунку 015 “Отриманні права користування нематеріальними активами на умовах ліцензійного договору” за сумою паушального платежу, встановленого при його укладенні.

Досвід діяльності науково-дослідних установ аграрної сфери показує, що існує ризик витоку інформації, коли наукові співробітники, володіючи знаннями про результати досліджень у відповідному напрямку, можуть використати її у власних цілях або надати конкурентам. У зв'язку з цим керівництво повинно приділяти велику увагу документальному забезпеченню оформлення передачі прав на ОПІВ. З огляду на це розроблено форми “Договір між Співавторами про вклад у створення ОПІВ та розподіл винагороди” та “Договір між Співавторами і Роботодавцем про передання права на одержання охоронного документа на ОПІВ”. У зазначених документах рекомендовано врахувати відповідальність за розголошення інформації щодо створених нематеріальних активів, врахувати порядок нарахування та виплати авторської винагороди з метою мотивування персоналу до нових розробок та недопущення витоку інформації.

В результаті проведеного дослідження оптимізовано документальне забезпечення операцій із нематеріальними активами, яке сприятиме підвищенню інформаційної місткості облікових даних, посилить аналітичну та контрольну функцію управління, дасть змогу раціонально організувати первинний та аналітичний облік. Відмічено, що існуючі затверджені документи не в змозі в повній мірі забезпечити повне та своєчасне відображення інформації про нематеріальні активи в обліку, тому запропоновано удосконалити відповідні документи та розробити нові для отримання більш детальної та точної інформації про нематеріальні активи. Розроблені форми документів дозволять підвищити оперативність інформації, забезпечать контроль наявності та руху нематеріальних активів, отримування необхідних даних для здійснення оцінки, аудиторських процедур, економічного аналізу ефективності й доцільності подальшого

використання нематеріальних активів у науково-дослідній установі. Надані рекомендації забезпечать ефективність управління такими активами, сприятимуть формуванню їх належного облікового відображення.

Список використаних джерел

1. Степаненко О. І., Чернишенко Я. Г. Теоретично-практичні підходи до процесу документування облікової інформації про основні засоби підприємства: сучасність та перспективи розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 15 (3). С. 155 – 161.

2. Піскунова Н. В., Чубар Г. Є., Піскунова К. С. Удосконалення документального оформлення операцій з нематеріальними активами. *Економіка і організація управління*. 2013. № 1 (15) – 2 (16). С. 117 – 124.

УДК 336.226

JEL Classification: H22

Гавриш О. А.,
здобувач вищої освіти,
факультет фінансів та обліку,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

СУЧАСНИЙ СТАН АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Специфічні акцизи є одними з основних бюджетоутворювальних податків. Переважання непрямих податків у податкових надходженнях України, а також соціальна направленість давного виду оподаткування посилює зацікавленість уряду щодо ефективності справляння даного виду податку, а також до обігу алкогольних та тютюнових виробів.

У вересні 2017 року вступила в чинність “Угода про асоціацію України та ЄС”. Це означає, що наша країна запустила процес реформування податкового законодавства, що призведе до посилення економічної інтеграції та покращення політичної взаємодії між сторонами угоди. У цьому документі виділений окремий пункт щодо акцизного податку. У стаття 352 вказано, що сторони націлені на спільну протидію з шахрайством та контрабандою у сфері обігу підакцизних товарів. Таке партнерство також передбачає максимальне зближення рівня податкових ставок у країнах. Тому український уряд у 2018 році почав поступове підвищення акцизних ставок і планує досягти європейського рівня через сім років, тобто до 2025-го [1].



Гавриш О. А. Сучасний стан акцизного оподаткування в Україні. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 45 – 47.

На фіскальну ефективність акцизного оподаткування впливають ряд чинників, такі як: розмір податкових ставок у відповідному році, рівень інфляції в країні, соціальна політика, особливості обороту підакцизних товарів, макроекономічна та мікроекономічна ситуація в державі. Розглянемо рівень надходжень від акцизного податку протягом 2016 – 2019 років [2].

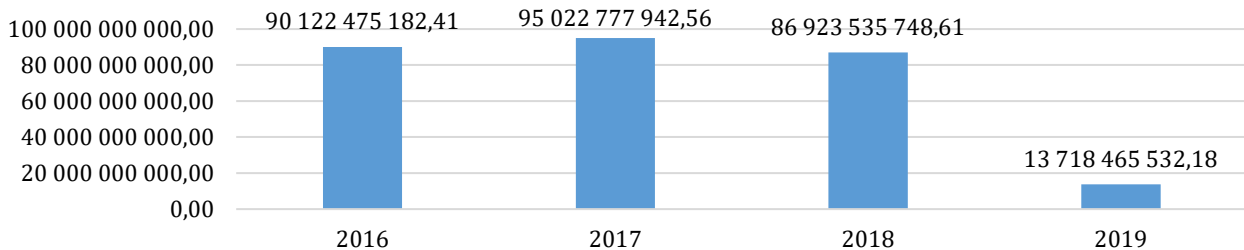


Рис. 1. Надходження від акцизного податку протягом 2016 – 2019 рр., грн

З рисунка видно, що обсяги надходження почали спадати починаючи з 2017 року. У 2019-му році тягар зі сплати акцизного податку перекладається з виробника на споживача підакцизної продукції. Цього року акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) складав 1446375103,07 грн, акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) – 5949015195,26 грн, а акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів – 6323075233,85 грн.

Порівнюючи розміри дохідної частини Державного бюджету України від акцизного податку з виробництва та імпорту алкогольних напоїв у 2016 – 2019 роках з доходами від тютюнових виробів, можна помітити, що надходження з тютюнових виробів в рази більше [3].

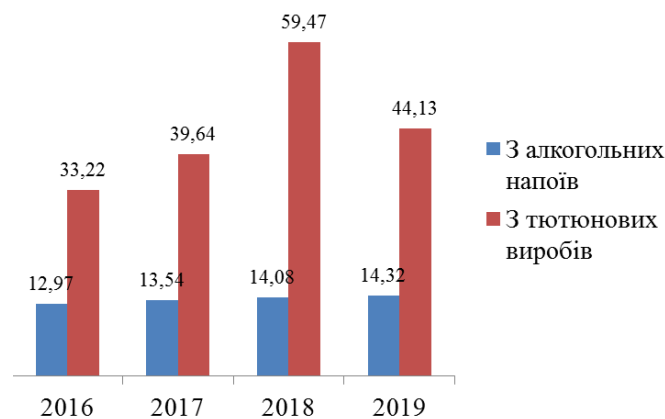


Рис. 2. Доходи від акцизного податку різних товарів у 2016 – 2019 рр., млрд грн

Це пов'язано з податковою політикою України, а саме – з відносно вищими податковими ставками на тютюнові вироби. Постійне підвищення ставок є не лише інструментом реалізації соціальної політики держави, що націлена на обмеження та зменшення споживання товарів, що є небезпечними для здоров'я громадян, це також є обов'язковим пунктом в “Угоді про асоціацію між Україною та ЄС” [4].

Акцизний податок – це специфічний (індивідуальний) непрямий податок на споживання окремих видів товарів, що виконує не лише основну фіскальну функцію, а й соціально-культурну. Акцизне оподаткування, як і вся податкова система України, перебуває під вектором змін на шляху гармонізації українського податкового законодавства із законодавством Європейського союзу.

Список використаних джерел

1. Озерчук О. В. Напрями удосконалення акцизного оподаткування в Україні згідно вимог законодавства ЄС. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5336>.
2. Звіти про виконання Державного бюджету України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.
3. Змінено ставки акцизного податку на тютюнові вироби. URL: <http://km.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/323316.html>.
4. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : міжнародний документ від 27.06.14 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

УДК 657.1

JEL Classification: H20

Сторожук Т. М., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Університет державної фіскальної
служби України, м. Ірпінь

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОЇ (УПРАВЛІНСЬКОЇ) ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Внутрішньогосподарський, або як його ще називають управлінський облік – це не просто частина традиційного бухгалтерського обліку. За своєю суттю – це система формування і використання управлінським персоналом різних рівнів управління інформації у внутрішньогосподарській діяльності суб'єкта господарювання. Інформація управлінню подається у вигляді звітності і використовується для планування, прогнозування, контролю, аналізу та прийняття оперативних, тактичних та стратегічних рішень. Ефективність керівництва напряму залежать від якості внутрішньої звітності підприємства. Методологічно і організаційно звітність є невід'ємним елементом усієї системи



Сторожук Т. М. Проблеми формування внутрішньогосподарської (управлінської) звітності підприємств. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 47 – 49.

бухгалтерського обліку та виступає завершальним етапом облікового процесу, що зумовлює єдність показників, які в ній відображаються, з первинними та обліковими регістрами [1, с. 310]. Інформація внутрішньогосподарської (управлінської) звітності формується не лише за допомогою облікових методів й процедур, але й включає способи і прийоми планування, прогнозування, моделювання, аналізу, контролю та прийняття рішень.

Формування внутрішньогосподарської (управлінської) звітності підприємства є постійною, відповідальною, кропіткою та творчою роботою. Оскільки відповідно до Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [2] підприємство самостійно розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій, а ні наука ні практика досі не сформувала системного формування внутрішньої звітності, така робота є проблемною. Крім того, повна відсутність будь-яких нормативних документів з державного регулювання та методичних рекомендацій з цього питання призводить до повної самостійності підприємства. Організація ведення внутрішньогосподарського (управлінського) обліку та складання внутрішньогосподарської (управлінської) звітності в межах власної облікової політики є позитивним моментом. Разом з тим, це призводить до накопичення досвіду лише в межах окремих господарств чи конкретних працівників, та не сприяє його розповсюдженню в державних масштабах.

На підготовку внутрішньогосподарської (управлінської) звітності в тій чи іншій мірі впливають всі зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на діяльність підприємства взагалі. Основне призначення внутрішньогосподарської (управлінської) звітності полягає в забезпеченні поінформованості менеджерів різних рівнів управління, яка дає змогу оперативно та ефективно управляти діяльністю суб'єкта та здійснювати пошук резервів підвищення ефективності господарювання. Формування внутрішньогосподарської (управлінської) звітності сьогодні здійснюється не на всіх підприємствах в виду відсутності у керівництва переконаності в її доцільності, а в облікових працівників відсутності бажання обтяжувати себе додатковою роботою. На підприємствах, де налагоджено ведення внутрішньогосподарського (управлінського) обліку і формування звітності, це здійснюється не систематично, без належного розвитку, удосконалення та відповідальності. Стан формування внутрішньогосподарської (управлінської) звітності на підприємствах потребує системного підходу на кожному окремо взятому підприємстві, якісного вдосконалення, і кількісного різновимірною розширення.

Критерій актуальності призводить часто до разового характеру подання інформації у внутрішньогосподарській (управлінській) звітності, та змінах періодичності її формування та подання. Для збереження зіставності відносна постійність є доцільною. Але швидкі зміни часу та економіки (поява нових об'єктів обліку, збільшення досвіду облікових працівників, кризові явища на підприємстві, в Україні та світі, рівень інфляційних процесів, зміна пріоритетних видів діяльності, звуження чи розширення діяльності тощо) потребують оперативного реагування на вимоги часу. Внесення нових показників потребує введення нових граф, колонок, а при значних змінах (новий напрямок чи вид діяльності для підприємства) – нових форм звітності. Після введення нових показників

протягом певного періоду їх доцільно виділяти (курсивом, шрифтом тощо). Недоречним вважаємо виділення більшою жирністю, оскільки так виділяти пропонуємо розділи (частини) звіту та основні показники. Підтримуємо думку авторів, які вважають, що показники таких форм звітності мають бути взаємопов'язані [3] та носити розрахунковий характер.

Для різних рівнів управління внутрішньогосподарська (управлінська) звітність має бути різною за об'ємом і деталізацією: чим нижче менеджер знаходиться по ієрархії, тим більше інформація для нього має бути об'ємна і деталізована, чим вище, тим більш узагальнена, проаналізована та виважена. Враховуючи всі ці обставини та відсутність досвіду в облікових працівників нашої країни, на часі є необхідність в узагальненні напрацювань з даного питання та організації галузевого регулювання в даному напрямку. Актуальним є підготовка методичних рекомендацій за галузями діяльності суб'єктів господарювання щодо організації управлінського обліку та формування управлінської звітності підприємств.

Список використаних джерел

1. Хомин П. Я. Формування звітності в підсистемах фінансового, управлінського й податкового обліку : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2004. 288 с.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Нагірська К. Є. Формування звітності в контексті інформаційного забезпечення управління підприємством. *Проблеми і перспективи реалізації облікової, контрольної та аналітичної функцій у соціокультурному просторі сучасного бізнесу* : між нар.наук.-практ. конф.: тези доп. Ред. кол. О. О. Шубін та ін. Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. 414 с.

УДК 336.225.6

JEL Classification: H20

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

НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ У ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ

Амортизацію нараховують відповідно вимог фінансового і податкового обліку. В Україні в фінансовому обліку згідно Положення стандарту стандартом бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" для нарахування амортизації



Сук П. Л. Нарахування амортизації необоротних активів у податковому обліку. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 49 – 51.

передбачено п'ять методів: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий [1].

У податковому обліку амортизація розраховується відповідно до Податкового кодексу України, за яким встановлено 16 груп основних засобів та інших необоротних активів і 6 груп нематеріальних активів.

Податковим кодексом України для основних засобів та інших необоротних активів встановлені мінімально допустимі строки амортизації [2].

У США амортизація розраховується як у фінансовому, так і в податковому обліку. В податкових цілях для нарахування амортизації необоротних активів використовують Модифіковану систему прискореного відновлення витрат (МСПВВ, англ. Modified accelerated cost recovery system, MACRS). Цю систему почали застосовувати з 1986 р. [3].

Відповідно до цієї системи активи поділено на класи, а в кожному класі встановлено строк амортизації і суму амортизації за рік [4].

Ведення фінансового обліку в США регулюється Загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку (ЗПБО, англ. Generally Accepted Accounting Principles, GAAP). В рамках ЗПБО основним стандартом для обліку і звітності щодо основних засобів є Кодифікація стандартів бухгалтерського обліку (КСБО, англ. Accounting Standards Codification, ASC) 360 "Основні засоби" (КСБО 360-10).

У США для амортизації основних засобів можна використовувати різні методи, але набули широкого використання 4 методи: 1) прямолінійний; 2) зменшеного залишку; 3) списання вартості за сумою чисел років строку корисного використання; 4) одиниць продукції (виробничий) [5].

У Росії амортизація також розраховується в фінансовому і податковому обліку. В фінансовому обліку згідно п. 18 Положення по бухгалтерському обліку 6/01 "Облік основних засобів" передбачено чотири способи нарахування амортизації: лінійний; зменшеного залишку; списання вартості за сумою чисел років строку корисного використання; списання вартості пропорційно обсягу продукції (робіт) [6].

У податковому обліку згідно Податкового кодексу Російської Федерації [7, с. 259] амортизація нараховується двома методами: лінійним і нелінійним.

Для нарахування амортизації майно поділяється на 10 амортизаційних груп, по яких встановлено строки його корисного використання.

Слід відмітити, що амортизація в трьох країнах (Україна, США, Росія) нараховується подібно. Хоча в кожній країні існують свої особливості, обумовлені правилами ведення бухгалтерського обліку і податкового законодавства.

Список використаних джерел

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

2. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

3. MACRS depreciation definition. URL: <https://www.accountingtools.com/articles/what-is-macrs-depreciation.html>.

4. The Mathematics of MACRS Depreciation. URL: <http://www.milefoot.com/math/businessmath/topics/macrs.htm>.

5. Международные стандарты учёта GAAP и IAS. URL: http://www.kpress.ru/trade/1998/3/Gaap_ias/Gaap_ias.asp.

6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту “Учёт основных средств” ПБУ 6/01” (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 г. № 2689) : Приказ Министерства финансов России от 30.03.2001 г. № 26н. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=199487&fld=134&dst=100011,0&rnd=0.7550347104001115#04149534261205524>.

7. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая : Федеральный закон Российской Федерации от 13.07.2015 г. № 214-ФЗ, №232-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ad6e31e62418ce6768a1215342837d033553217e.

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 336.27

JEL Classification: H63

Березюк О. С.,
здобувач вищої освіти,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця
Матвійчук В. І., канд. екон. наук, доцент,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ВПЛИВУ НА БОРГОВУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Спроможність у повному обсязі обслуговувати та своєчасно погашати державний борг є одним із основних показників фінансової стабільності країни. Підвищення державної заборгованості вище критичних значень є загрозливим явищем для національної економіки та її економічної безпеки у цілому. Тому особливої актуальності набувають питання формування безпечного рівня державного боргу та боргової безпеки України

Боргову безпеку досліджувала значна кількість науковців. Варто виокремити В. Д. Базилевича, Т. Г. Бондарчука, О. Д. Василика, В. В. Лісовенка, В. М. Федосова, С. І. Юрія та інших.

Перевищення гранично допустимого обсягу державного боргу може спричинити проблеми спроможності країни виконувати свої платіжні зобов'язання у повній мірі. Вивчення вітчизняними вченими питання впливу державного боргу на економіку знайшло своє відображення у понятті боргової безпеки.

У ст. 18 Бюджетного кодексу України визначено, що загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60 відсотків річного номінального обсягу валового внутрішнього продукту України [1]. На рис. 1 зображена динаміка відношення обсягу державного боргу до ВВП.

Аналіз даної ситуації дає підстави стверджувати, що для України протягом останніх років характерним викликом стала тенденція до надмірного зростання рівня боргового навантаження: якщо у 2013 році рівень боргу складав 38,4 % ВВП, то у 2016 році відповідний показник перевищив порогові значення, сягнувши 80,9 % ВВП.

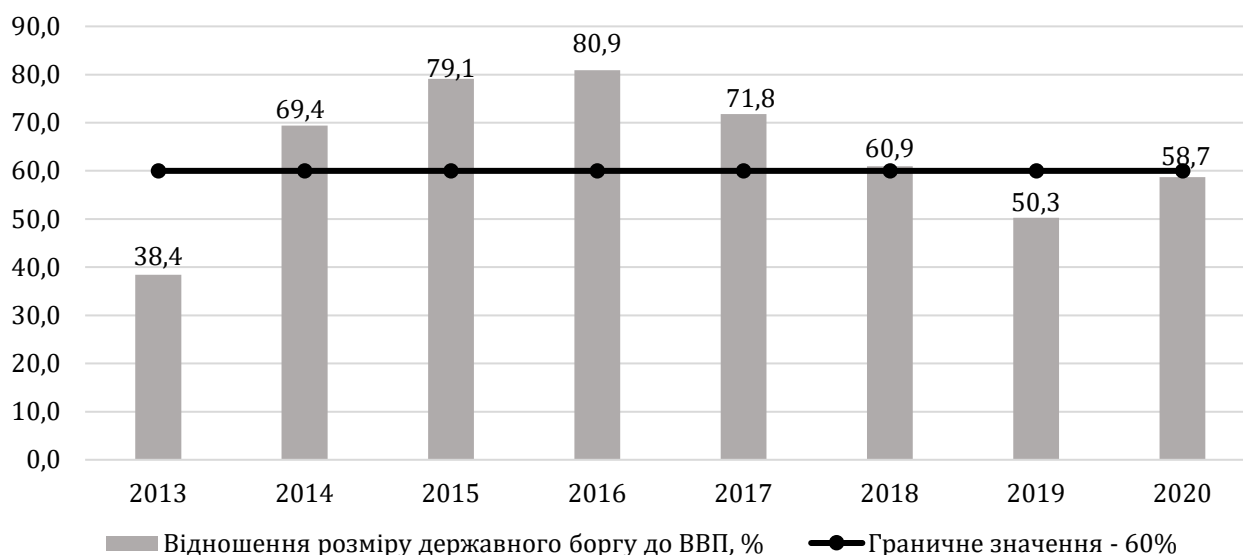


Рис. 1. Динаміка відношення обсягу державного боргу до ВВП у 2013 – 2020 рр.

Джерело: [3].

Зростання державного боргу України зумовлено соціально-економічною, політичною кризами; кризами державних фінансів і грошово-кредитної системи; послабленням фінансової стійкості і рівноваги; дефіцитами торговельного і платіжного балансів; хронічним дефіцитом державного бюджету тощо.

Виокремлено ряд проблем, які негативно впливають на рівень боргової безпеки України, серед яких:

- нарощення державної заборгованості;
- висока частка запозичень в іноземній валюті;
- слабкий розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів, що ускладнює залучення державних позик;
- високий рівень державного боргу порівняно з рівнем ВВП;
- неефективне використання запозичених коштів;
- зростання витрат на обслуговування і погашення державного боргу.

Для вирішення зазначених проблем необхідно забезпечити виконання наступних заходів.

1. Утримувати помірні обсяги дефіциту державного бюджету.
2. Зменшити обсяги розміщення зовнішніх державних позик. Надмірне залучення зовнішніх державних позик породжує загрози дестабілізації державних фінансів і проблем відтоку доходів національної економіки.
3. Здійснювати розвиток внутрішнього ринку позикових капіталів. Основною метою є зміщення акцентів із зовнішніх державних позик на внутрішні.
4. Здійснити покращення пропозиції державних цінних паперів.
5. Посилити інвестиційну спрямованість позичкових операцій держави. Тобто, зростання державного боргу має супроводжуватися активізацією економічної діяльності та досягненням позитивних структурних зрушень.
6. Спрямувувати заходи на підвищення кредитного рейтингу шляхом сприяння покращенню інвестиційного клімату в країні.

З огляду на вищезазначене, варто наголосити, що лише застосування комплексного підходу сприятиме раціональному використанню запозичень і створить необхідні умови для оптимізації боргового навантаження на бюджет, а отже позитивно впливатиме на рівень боргової безпеки в країні.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Мартиненко В. В. Боргова безпека України: теоретичні засади та оцінка стану. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки”*. 2019 . С. 35 – 39.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.gov.ua>.

УДК 336.14

JEL Classification: H61

Ватаманюк-Зелінська У. З., д-р. екон. наук, доцент,
професор кафедри фінансового менеджменту
Львівський національний університет
імені Івана Франка, м. Львів

Гаврецька І. І.,
здобувач вищої освіти,
Львівський національний університет
імені Івана Франка, м. Львів

ОЦІНКА СТАНУ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА БЮДЖЕТНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Дефіцит державного бюджету є основним інструментом державної фінансово-кредитної політики і здатен справляти значний вплив на соціально-економічне становище країни, а також бути чинником стримування або прискорення розвитку.

На рівні держави бюджетний дефіцит покривається державними внутрішніми та зовнішніми позиками, а також за допомогою грошової емісії. Постійне нагромадження заборгованості перетворюється на державний борг [1].

Рівень бюджетного дефіциту є найважливішим індикатором бюджетної безпеки держави, і тому однією з основних загроз є перевищення реального бюджетного дефіциту над запланованим. Даний показник дає можливість оцінити фінансову позицію держави, а також вплив бюджетно-податкової політики на обсяги внутрішнього попиту, стан платіжного балансу і грошово-кредитної системи.

Таблиця 1

**Відношення дефіциту/профіциту
Державного бюджету України до ВВП, %**

Рік	Дефіцит державного бюджету, млн грн	ВВП, млн грн	Показник, %	Стан індикатора
2015	-45167,5	1979458	-2,28	Оптимальний
2016	-70262,1	2383182	-2,94	Оптимальний
2017	-47849,6	2982920	-1,60	Оптимальний
2018	-59247,9	3558706	-1,66	Оптимальний
2019	-78049,5	3974564	-1,96	Оптимальний

Джерело: [2, 3].

Показник протягом досліджуваного періоду має від'ємне значення, тобто спостерігається дефіцит державного бюджету. Оптимальним вважається значення цього показника на рівні 3 %, а перевищення 10 % свідчить про критичний стан державного бюджету. За аналізований період значення показника коливаються від оптимального до небезпечного стану, що свідчить про значну незбалансованість державних фінансів країни. Однак, за останні п'ять років прослідковується позитивна тенденція і стан індикатора має оптимальне значення, тобто бюджетний дефіцит знизився. (табл. 1).

Однак наявність дефіциту завжди є негативним явищем для економіки країни, зокрема й для фінансової безпеки, оскільки таке явище посилює вплив інших загроз для економіки України, порушуючи її стабільність.

Згідно з Законом "Про Державний бюджет України на 2021 рік" граничний дефіцит держбюджету планується в межах 247 мільярдів гривень, тобто близько 5,5 % від ВВП, що значно перевищує межу 3 % [4].

Проте для того, щоб знизити існуючий дисбаланс, наша країна має можливість залучати кошти до бюджету від:

- 1) державних (місцевих) внутрішніх та зовнішніх запозичень;
- 2) приватизації державного майна (включаючи інші надходження, безпосередньо пов'язані з процесом приватизації) щодо державного бюджету;
- 3) повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу/пред'явлення цінних паперів;
- 4) вільного залишку бюджетних коштів [5].

Залучення й використання кредиту призводять до формування державного боргу в Україні (сума позик, узятих державними органами і ще не повернутих кредиторам), що виступає фактором стримування розвитку економіки та зниження інвестиційної привабливості. А наявність державного боргу спричиняє збільшення бюджетних видатків на погашення процентів за його користування. Це породжує боргову спіраль, а саме – бюджетний дефіцит через державний борг утворює ще більш значний за обсягом бюджетний дефіцит [5].

Державний борг не повинен перевищувати 60 % ВВП країни. З графіка бачимо, що доходах державного бюджету України має місце дуже велика

частка боргових зобов'язань. Рівень державного боргу до ВВП України значно перевищує межу оптимального стану протягом 2015 – 2018 років. Даний показник несе найбільшу загрозу для бюджетної безпеки держави, що, у свою чергу, негативно впливає на стан фінансової безпеки країни в цілому (рис. 1).

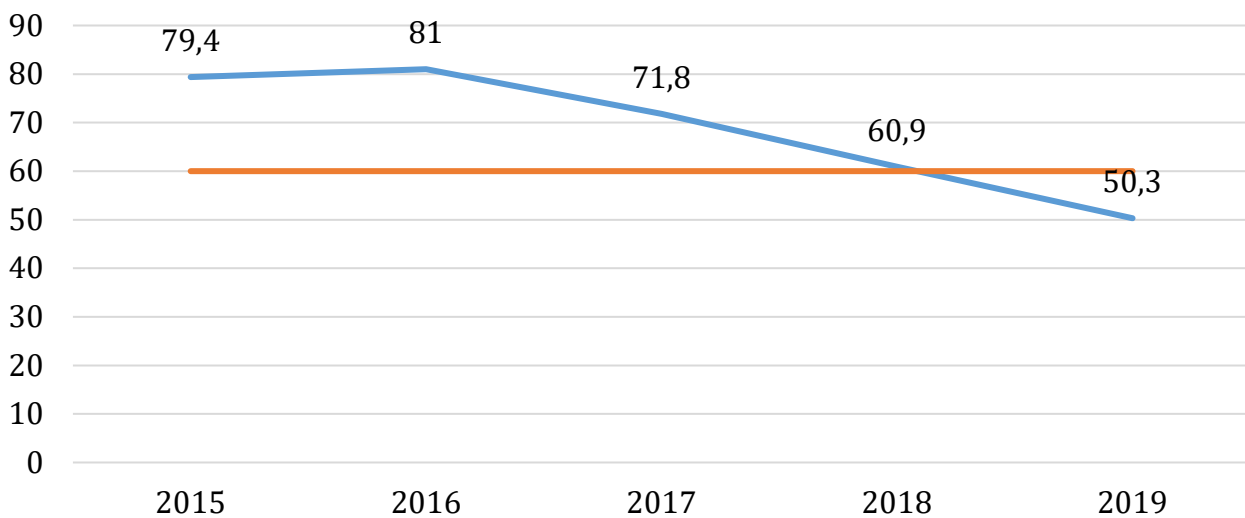


Рис. 1. Відношення державного боргу до ВВП України протягом 2015 – 2019 років, %

Джерело: [2].

Отже, значного контролю потребує рівень бюджетного дефіциту та рівень доходів держави. Зокрема, найбільшій увазі потребує процес погашення державного боргу країни, особливо, в сучасних умовах посилення кризових процесів у зв'язку з негативним впливом на усі сфери економіки пандемії коронавірусу. Враховуючи значний розрив між обсягами державних запозичень та платежів з погашення державного боргу, можна стверджувати, що у майбутньому боргове навантаження на Державний бюджет України лише посилюватиметься та негативно вплине на боргову, бюджетну, а отже і фінансову безпеку країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Сержанов В. В., Костьов'ят Г. І. Аналіз дефіциту державного бюджету України. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. Ужгород : Видавництво УжНУ "Говерла", 2012. Вип. 3 (37). С. 98 – 102.
2. Міністерство фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua>.
3. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/218014__218079
4. Про Державний бюджет України на 2021 рік : Закон України від 15.12.2020 р. № 1082-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-IX>.
5. Матвійчук В. І., Громко Є. О. Бюджетний дефіцит: причини та методи його подолання. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса*. 2018. С. 157 – 163.

УДК 336.6

JEL Classification: G01

Захаркін О. О., д-р. екон. наук, професор,
доцент кафедри фінансів і підприємництва,
Сумський державний університет, м. Суми
Білоус Ю. Г.,
здобувач вищої освіти,
Сумський державний університет, м. Суми

НАПРЯМИ ПІДТРИМКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19

Стрімке поширення пандемії змусив більшість країн запроваджувати різні заходи підтримки фінансової безпеки бізнесу. Переважно ці заходи полягають у наданні пільг у податковій сфері, пільговому кредитуванні, послаблення адміністративного регулювання для суб'єктів господарювання, що найбільше постраждали від запровадження карантинних обмежень. Розглянемо деякі приклади такої підтримки в Європейських країнах.

Бельгія пропонує державні гарантії по деяких кредитах, а існуючі гарантії були поширені на ті компанії, які постраждали від пандемії COVID-19 [1]. Уряд Чехії затвердив програму позик COVID III. Програма виділяє 150 млрд чеських крон на державні гарантії щодо позик для приблизно 150000 підприємців та компаній [2]. Данія надає поручительства за кредитами для малого і середнього бізнесу і виплат заробітної плати для співробітників стартапів [1]. Естонія вжила заходів щодо підвищення ліквідності ринку і підтримки малого та середнього підприємництва в деяких секторах, що найбільш постраждали від COVID-19, щоб уникнути звільнень працівників і частково компенсувати заробітну плату [3]. Франція надає різні схеми гарантій, варіанти фінансування та інші види підтримки для малого та середнього підприємництва, які постраждали від пандемії. Галузеві асоціації підтримали бізнес під час кризи, забезпечивши можливість віддаленої роботи та консультування компаній [4].

Звичайно, це далеко не всі приклади державного стимулювання забезпечення фінансової безпеки бізнесу під час пандемії. На рис. 1 систематизовано інструменти такої підтримки в розрізі світового досвіду її реалізації.

Як видно з рисунку, практично кожна країна світу використовує ті чи інші інструменти підтримки бізнесу, форма застосування яких визначається особливостями національних економік. При цьому найбільшого розповсюдження набуло боргове фінансування, підтримка працевлаштування, податкові пільги, зменшення адміністративного впливу на діяльність бізнесу.



Захаркін О. О., Білоус Ю. Г. Напрями підтримки фінансової безпеки бізнесу під час пандемії COVID-19. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 57 – 60.

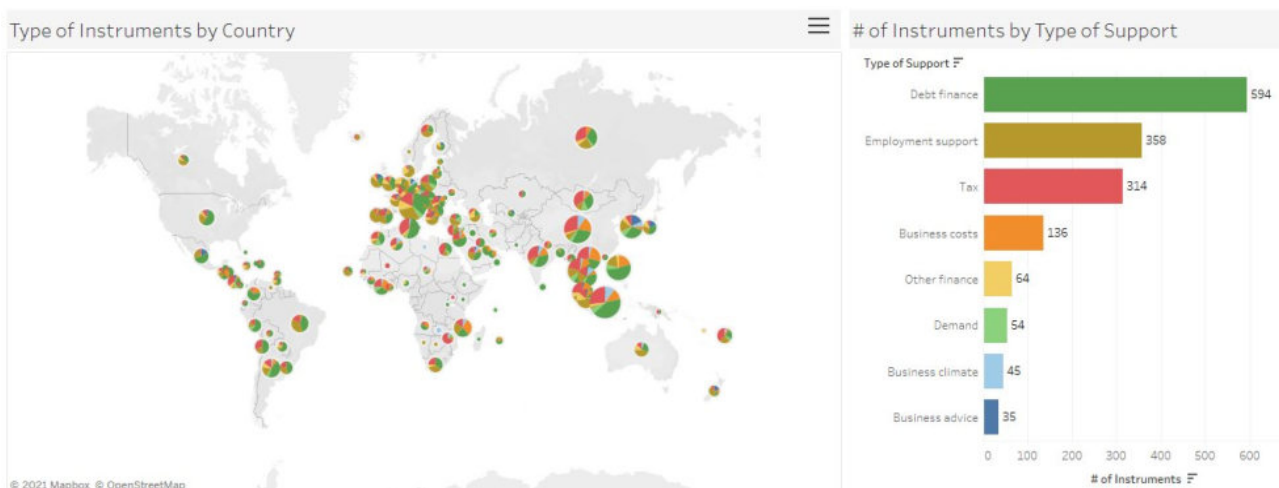


Рис. 1. Інструменти підтримки бізнесу під час пандемії
Джерело: [3].

Із початком пандемії в Україні було припинено вимогу сплачувати податок на комерційну нерухомість та землю, уряд визначив карантин як форс-мажор для юридичних контрактів, призупинено податкові перевірки компаній. В подальшому перелік заходів підтримки розширювався та змінювався в залежності від розвитку ситуації з COVID-19 (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік заходів державної підтримки бізнесу під час карантинних обмежень

Зміст заходів підтримки	Нормативний, чи інструктивний документ, що регулює дію заходу
<i>Фінансова підтримка</i>	
Допомога по тимчасовій непрацездатності	Закон України від 17.03.2020 р. № 533-IX
Допомога по частковому безробіттю	Постанова КМУ від 22 квітня 2020 р. № 306
Допомога роботодавцям при втраті доходів від карантинних обмежень	Закон України від 4 грудня 2020 року. № 1071-IX
Допомога підприємцям які мають дітей	Постанова КМУ від 22 квітня 2020 р. № 329
Допомога бізнесу за програмами доступних кредитів 5 – 7 – 9	Постанова КМУ від 24 січня 2020 р. № 28
Одноразова допомога ФОП в розмірі 8000 грн	Постанова КМУ від 09 грудня 2020 р. № 1233
Одноразова компенсація суб'єктам господарювання ЄСВ	Постанова КМУ від 09 грудня 2020 р. № 1234
<i>Податкові пільги</i>	
Мораторій на здійснення податкових перевірок	Закон України від 13 травня 2020 р. № № 591-IX
Тимчасове скасування штрафів	
Податкові канікули для підприємців	Закон України від 30 березня 2020 р. № 540-IX
Відтермінування застосування РРО підприємцями	Закон України від 1 грудня 2020 р. № 1017-IX
Часткове погашення податкового боргу платників податків	Закон України від 4 грудня 2020 р. № 1072-IX
Звільнення від сплати податків та зборів ФОП 1 групи	

Джерело: [5].

Як зазначив прем'єр-міністр Денис Шмигаль, Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства разом із Мінфіном розглядають можливість секторальної підтримки окремих галузей під час карантинних заходів й надалі [6].

Серед усіх розглянутих заходів, найбільший резонанс викликало надання одноразової допомоги ФОП в розмірі 8000 грн. За даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України: "...у період з 12 по 21 грудня в рамках реалізації вищезазначеної програм до центрів зайнятості було подано 7082 пакети документів для надання такої допомоги понад 170 тисячам найманих працівників, при цьому сума допомоги складає близько 677 млн грн. Серед великих підприємств, які подали документи для отримання допомоги – Міжнародний аеропорт "Бориспіль", структурні підрозділи АТ "Укрзалізниця", Обласні відділення ДА "Укравтодор", АО "Кондитерська фабрика "Харків'янка", ОА "Турбоатом" (Харків), авіаційна компанія "Роза вітрів" (Київ), ВО "Слов'янський завод високовольтних ізоляторів" (Донецька область), НВК "Прогрес" (Чернігівська область), ТОВ "ВАТ Олімп" (Кіровоградська область), ТОВ "ЮНІГРАН" (Житомирська область). Найбільшу кількість пакетів документів подано роботодавцями Дніпропетровської, Харківської, Донецької Сумської та Івано-Франківської областей. Найбільше даною програмою зацікавились представники транспортної галузі, виробництва продукції важкої та легкої промисловості, будівництва, сільського господарства, підприємства торгівлі, надання послуг з тимчасового розміщення тощо" [7].

Таким чином, можна зазначити, що в сучасних економічних умовах ефективна державна підтримка бізнесу повинна здійснюватися з метою формування належного механізму, що використовує соціально-економічний потенціал суб'єктів підприємницької діяльності та ефективно розподіляє фінансові ресурси.

Список використаних джерел

1. COVID-19 European measures. Version 11 – Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/sk/Documents/about-deloitte/COVID-19-CE-Measures-version-11.pdf>.
2. Government Measures Supporting Business. American Chamber of Commerce in the Czech Republic. URL: <http://www.amcham.cz/news/government-measures-supporting-business>.
3. Map of SME-Support Measures in Response to COVID-19. URL: <https://www.worldbank.org/en/data/interactive/2020/04/14/map-of-sme-support-measures-in-response-to-covid-19>.
4. Coronavirus (COVID-19): SME policy responses. 2019. Organisation for Economic Cooperation and Development. URL: <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/coronavirus-covid-19-sme-policy-responses-04440101>.
5. Перелік заходів державної підтримки. Портал для підприємців. URL: <https://sme.gov.ua/covid19-qa/#qa2>.

6. В Україні пропонують 4 формати підтримки бізнесу в умовах пандемії. Uteka.ua. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-v-ukraine-predlagayut-4-formata-podderzhki-biznesa-v-usloviyah-pandemii>.

7. Понад 7 тисяч роботодавців отримують допомогу для 170 тисяч своїх працівників на час посиленого карантину. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=15231f1f-8d87-433c-bfcd-de72fe07db2c&title=IgorPetrashko-Ponad7-TisiachRobotodavtsivOtrimaiutDopomoguDlia170-TisiachSvoikhPratsivnikivNaChasPosilenogoKarantinu>.

УДК 336.71

JEL Classification: G21

Козлов В. П., канд. екон. наук., доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця

Сидоренко І. І.,
здобувач вищої освіти 4 курсу,
кафедра фінансів і банківської справи,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця

СТВОРЕННЯ ЕКОСИСТЕМ ЯК НАПРЯМОК ЕВОЛЮЦІЇ БАНКІВ В УКРАЇНІ

В останні десятиріччя банківська галузь зазнає фундаментальних змін, що пов'язані з цифровою трансформацією економіки. Інтернет, який швидко змінює спосіб ведення бізнесу, стрімкий розвиток новітніх технологій та поява нового типу споживачів банківських послуг (діджитал-покоління, покоління “Z”) призводять до того, що банки шукають нові моделі взаємовідносин зі своїми клієнтами.

У світовому просторі набувають поширення інноваційні екосистеми, що передбачають більш ефективне використання науково-освітнього та промислового потенціалу шляхом налагодження обміну інформацією, методичними розробками, технологіями, спільною підготовкою і перепідготовкою кадрів, реалізацією спільних наукових проектів і досліджень.

Банківські екосистеми можуть стати важливим способом взаємодії з клієнтами в майбутньому. Поєднання фінансових і нефінансових послуг через екосистеми стає необхідною умовою в конкурентній боротьбі за клієнта. Банки, які пропонують ці інтегровані послуги, виходять за рамки надання традиційних фінансових послуг і задовольняють більш широкі потреби клієнтів.

В розвинутих країнах банки вже вибудовують нову модель відносин з клієнтами для побудови довірчих відносин, на базі яких можливе постійне зростання бізнесу [1].

Нові моделі базуються на порталах, платформах та екосистемах і характеризуються як особливо перспективні і критично важливі для успішної роботи банку. Існують навіть прогнози від компанії KPMG, згідно з якими до 2030 р. всі банки стануть для клієнтів невидимими і сховаються в електронному вигляді під видом сервісів, особистих помічників і всляких додатків [2].

Екосистеми вже давно є предметом широкого обговорення і вони можуть створюватися у різних галузях економіки. Банківська екосистема – це онлайн платформа, на якій представлений широкий спектр продуктів і послуг, але не тільки банківських, але і пропозицій компаній-партнерів банку [3].

В Україні ще не один банк не створив свою повноцінну банківську екосистему, але широке використання цифрових технологій в банківській діяльності найближчим часом призведе до якісних змін і формування таких екосистем.

Так, станом на початок 2020 р. банки України пропонували своїм клієнтам через інтернет великий спектр послуг. За обсягом найбільшу частку серед банківських операцій, які проводилися через інтернет, становлять депозитні операції – 60 %, проведення платежів за комунальні та інші послуги в інтернет-банкінгу для фізичних осіб – 50 %. Найменше через інтернет надаються послуги з обміну валют в онлайн-банкінгу для фізичних осіб – 14 %.

Таким чином, аналізуючи показники можна дійти до висновку, що на сьогоднішній день найчастіше традиційними банками України проводяться безготівкові операції, більша частка з яких проводиться на онлайн платформах [4].

Таблиця 1

Фінтех-продукти, використовувані банками України

Банк	Міжнародні фінтех-продукти			Банківські фінтех-продукти
	Google Pay	Apple Pay	Garmin Pay	
Ощадбанк	+	+	+	Чат-бот “Онлайн помічник” Ощад PAY, Ощад 24/7
ПриватБанк	+	+	+	Airpay, IPay, LigPAY, QR ПЛАТЕЖІ, Приват24
УкрСиббанк	+			UKRSIB online
ОТП Банк	+		+	OTP Smart
Альфа-банк	+		+	Alfa-mobile
Райффайзен Банк Аваль	+			Raiffeisen Pay, Raiffeisen Online
ПУМБ	+		+	ПУМБ online, ПУМБ mobile

Джерело: [5].

Крім того, українські банки поширюють розробку та використання власних фінтех-продуктів і міжнародних фінтех-продуктів. В табл. 1 представлені міжнародні та власні фінтех-продукти, які використовуються банками України.

Така залученість фінтех-продукції в банках позитивно відображається на показниках їх діяльності, оскільки збільшує кількість залучених клієнтів (здебільшого покоління Z), які віддають перевагу цифровим технологіям.

Національний банк України приділяє велику увагу розвитку співпраці банків з фінтех-компаніями, формуванню банківських екосистем. З метою підтримки сталого розвитку інновацій у фінансовій сфері України, розвитку Cashless есоному було прийнято “Стратегію розвитку фінтеху в Україні до 2025 р.”, яка затверджена рішенням Правління НБУ від 9.07.2020 р. [6].

Україна має великий потенціал у сфері розвитку фінтех-індустрії, банківських екосистем, так як входить до переліку країн-лідерів за розвитком певних ніш фінтеху (платіжні сервіси, онлайн-кредитування, віртуальні активи). Фінтех-індустрія бурхливо та неупинно розвивається, проникає в усі сфери фінансової діяльності та демонструє клієнтам нові й зручні фінансові сервіси та інструменти [7].

Банки та фінтех-компанії в партнерстві будуть створювати нові інноваційні продукти і сервіси для клієнта.

Список використаних джерел

1. Безсонов Д. Д. FinTech: становлення та тенденції розвитку в умовах цифровізації економіки України. *Розвиток банківських послуг та інновацій в цифровій економіці* : матеріали наук.-практ. інтерн. конф. студ. аспір. і молод. вчених (Київ, 14 квітня 2019 р). За ред. Л. О. Примостки, І. Б. Охрименка, А. В. Нікітіна. Київ : КНЕУ, 2019. С. 10 – 12.

2. Довгань Ж. М. Розвиток банківських екосистем: ризики і перспективи. *Науково-виробничий журнал. Інноваційна економіка*. 2019. № 6. С. 158 – 163.

3. Заборовець Ю. О. Сутність, зміст та перспективи розвитку інноваційних технологій у банківських установах України. *Сталий розвиток економіки*. 2014. № 2. С. 206 – 211.

4. Залученість банків України з фінтех-компаніями. URL: <http://www.management.com.ua/tend/tend1139.html>.

5. Офіційний сайт АТ “Ощадбанк”. URL: <https://www.oschadbank.ua>.

6. Лечаченко Т. А. Реалізація інформаційних технологій банкінгу в Україні. *Актуальні задачі сучасних технологій* : зб. матер. доп. учас. доповідей VI Міжнарод. наук.-тех. конф. Тернопіль, 2017. С. 191 – 192.

7. Банки та фінтех-компанії: сила – в єдності. URL: <http://finpuls.com/upload/docs/news/banking/reviews>.

УДК 336.76

JEL Classification: E44

Лозинська О. І., аспірант,
кафедра банківської справи і фінансових послуг,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця, м. Харків

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ І ПЕРСПЕКТИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Глобальний фінансовий ринок зазнав кардинальних змін саме упродовж останнього десятиріччя. За цей період він трансформувався з моделі традиційного корпоративного бізнесу банків до цілих екосистем банківського та небанківського ринків. В сучасному світі на ринку фінансових послуг відкриті банківські послуги та відкриті дані продовжують залишатися центром як для діючих банків, так і для конкурентів. Fintech-компанії не лише пропонують ціннісні пропозиції, орієнтовані на споживача, але й використовують можливості для допомоги діючим банкам, використовуючи відкритий банкінг (наприклад, обмін даними, управління клієнтами, згода, надання прав та цифрові послуги управління ідентичністю). Зі свого боку, стає поширеною практика, коли діючі банки об'єднуються з фінтех-компаніями, щоб отримати доступ до технологій, необхідних для покращення їх досвіду роботи з клієнтами.

Тенденції, які простежуються в усьому світі демонструють, що ринок фінтех-технологій у всьому світі буде мати значний розвиток. Результати дослідження тенденцій розвитку вітчизняного фінансового ринку дозволили виокремити його ключові параметри і характеристики. Сплеск розвитку фінтеху припадає на 2016 – 2019 роки: 58 % компаній були засновані в останні 3 роки. Ринки, на яких працюють українські фінтех-компанії: Європа (72 %), пострадянські (30 %), США (21 %), інші (19 %). Більшість фінтех-компаній зосереджена на обслуговуванні бізнесу (МСП та великих компаній – по 37 % відповідно) і лише 21 % працює на масовий сегмент фізичних осіб. Значна частина компаній працює на міжнародних ринках (43 %). Решта (57 %) працює виключно на українському ринку, проте 73 % з них планує вихід на міжнародні ринки і 59 % збиралися це зробити вже у 2019 році [1].

Політика гармонізації цифрових ринків в Україні спрямована на забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності економіки через посилення конкуренції, що означає в загальній перспективі поліпшення онлайн-послуг за більш вигідними ціновими параметрами і з великим вибором для споживачів. Її реалізація дозволить в найближчому майбутньому залучати значні інвестиції і стимулювати зайнятість населення, а також в цілому сприяти соціально-економічному розвитку країни.



Лозинська О. І. Аналіз тенденцій і перспектив цифровізації фінансового ринку України. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 63 – 67.

Доцільно нагадати число цілей базової програми, яка передбачала створення загального роумінгового простору між Східними країнами-сусідами ЄС до 2020 року і дозволяє отримати підтримку розвитку навичок роботи з цифровими технологіями відповідно до вимог нових секторів, створення умов для впровадження інновацій і започаткування стартапів. Так системна підтримка транскордонної електронної торгівлі створює умови для спрощення експортних процедур, зменшення втрат на кордонах за рахунок скорочення часу, підвищення безпеки і прозорості експортно-імпортних операцій. В загальному вигляді стимулювання цифрової економіки в Україні у тому числі дозволяє покращити спектр і якість банківських послуг, доступних для споживачів на фінансовому ринку.

Принципово EU4Digital доповнює двосторонню підтримку ЄС для України в застосуванні рішень електронного управління для місцевих органів влади і в підвищенні функціональної сумісності адміністративних послуг, а також у підвищенні стійкості кіберпростору, у тому числі з метою забезпечення фінансової безпеки.

Позитивний досвід впровадження систем ProZorro, мобільної мережі 4G і впровадженні електронних послуг (“Дія”) в державному і приватному секторах дозволив Україні визначити і продовжувати цифрову трансформацію в якості пріоритету політики. Процеси діджиталізації в Україні реалізуються спільними зусиллями експертного та бізнес-співтовариств на основі прийнятої урядом у 2018 році Концепції та Плану дій з розвитку цифрової економіки і суспільства України на 2018 – 2020 роки.

Основними пріоритетами створення цифрового простору визначено актуалізацію вітчизняного законодавства щодо створення цифрової економіки і телекомунікації, цифрової інфраструктури, у тому числі реалізацію стратегії широкопasmового зв'язку, а також програми безготівкової економіки в галузі електронної торгівлі, електронної довіри і кібербезпеки. Окремим прикладом реалізації перспектив регіонального розвитку України можна визнати ініціативу “Розумні міста – розумні регіони”, яка орієнтована на децентралізацію і впровадження електронних навичок, електронного охорони здоров'я та електронної торгівлі.

У якості ключових завдань співпраці доцільно виокремити також розвиток інфраструктури для розвитку цифрової валюти НБУ, законодавче врегулювання обігу стейблкоїнів (цифрових активів, призначених для імітації курсу фіатних валют, таких як долар або євро) та підтримку проектів, які спеціалізуються на віртуальних активах.

Реалізація визначених завдань дозволить забезпечити подальшу інтеграцію вітчизняної економіки у світову фінансову екосистему.

Необхідність трансформації продиктовані й новими викликами, що стимулюють активне зростання діджитал-операцій (цифровий маркетинг) та формують попит на цифрові продукти і сервіси у фінансовій сфері [2]. “Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року (Стратегія) [3] структурує та деталізує тренди і напрями розвитку фінансових інновацій на

наступні 5 років та є розширеним баченням стратегічної цілі – Забезпечення розвитку ринку фінтех, цифрових технологій та платформ регуляторів” стратегічного напрямку V “Інноваційний розвиток” Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року” [4].

Голова НБУ Кирило Шевченко наголосив, що НБУ розуміє важливість та необхідність впровадження цифрових рішень у банківській системі. Даний документ описує принципи та елементи стабільної фінтех-екосистеми, деталізує найважливіші напрями, деталізує індикатори розвитку екосистеми на наступні п’ять років. Його доцільно розглядати у якості невід’ємного елемента Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року, презентованої Національним банком трохи раніше [4].

У межах Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року розроблено перелік заходів, дій та визначено виконавців, а також перелік індикаторів досягнення стратегічних цілей в кожному з трьох стратегічних напрямів: розвинена кешлес-економіка; високий рівень цифрової та фінансової грамотності; стала фінтех-екосистема.

На етапі розробки фінтех-стратегії було використано законодавчу базу та практичний досвід щодо впровадження підходів до розбудови фінтеху провідними фінрегуляторами (США, Великої Британії, Сінгапуру, ОАЕ, Казахстану, Австралії, Литви та Угорщини), а також результати системних досліджень щодо побудови сталих екосистем від Deloitte, World Bank, KPMG, ESMA, EBA, McKinsey, European Commission, CB Insights [5, 6].

За визначенням розробників Стратегії “...в Україні вже створена і діє фінтех-екосистема, яка задовольняє потреби споживачів, учасників ринку, держави, надавачів пов’язаних послуг тощо. Вона конкурентна та цілісна; інвестиційно приваблива та прибуткова; технологічно та юридично захищена; має передове і зважене регулювання; технологічно відкрита і доступна; забезпечує синергію та надає рівні права і можливості всім стейкхолдерам; потужна та інноваційна; безпечна та інтегрована в глобальну екосистему” [3].

Основними індикаторами визначені:

- перехід більшості учасників ринку на стандарти відкритого банкінгу та інструменти віддаленої ідентифікації та верифікації;
- запуск регуляторної “пісочниці” та зростання кількості інноваційних продуктів, протестованих у ній, до 16-20 на рік;
- збалансований розвиток усіх ніш фінтеху;
- поширення використання інноваційних технологій у наглядових та регуляторних процесах;
- підвищення цифрової та фінансової грамотності населення, а також рівня підготовки професійних кадрів на ринку (особливо напередодні імплементації PSD2) та розвиток талант-пулу на базі академічного середовища;
- входження Національного банку України до Глобальної мережі фінансових інновацій (GFIN) [3].

Конкретизація індикаторів щодо досягнення стратегічних цілей дозволяє отримати чіткі орієнтири і розуміння у розрізі параметрів

(поточного-цільового) значень, які необхідно досягти. При цьому, зосереджено увагу на певних їх категоріях, які визначаються ступенем інституційного впливу (НБУ або іншим регулятором) на досягнення цільового значення індикатора: (O – Organisation) – індикатор виконання цілі більшою мірою залежить від дій одного регулятора, не потребує дій інших органів для досягнення цільового показника; (C – Cooperation) – досягнення цільового значення індикатора є результатом співпраці регуляторів з іншими державними органами / асоціаціями / ринком; (M – Market) – індикатор залежить від реакції ринку на дії регуляторів.

Діджиталізація традиційного банківського сектору потребує у тому числі й розбудови академічного кластеру країни (на базі провідних ЗВО) та підготовки кадрів фінансового ринку в світлі вступу у дію законодавства з відкритого банкінгу. Заслуговує на увагу в цьому аспекті досвід найкращих банків світу у втіленні принципів відкритого банкінгу та у співпраці з фінтехом: Lloyds Banking Group, Barclays, HSBC.

В найближчій перспективі за висновками експертів очікується, що відкритий банкінг продовжуватиме відігравати провідну роль каталізатору для розвитку партнерських відносин, що дозволить існуючим банкам підвищувати свою конкурентоспроможність в епоху цифрового банкінгу.

Реалізація Місії затвердженої Стратегії “...можливе тільки на основі стимулювання розвитку інновацій на фінансовому ринку з метою появи якісних та доступних фінансових послуг, підсилення стартап-руху та ефективної конкуренції в інтересах захисту споживачів через розвиток кешлес-економіки, підвищення фінансової грамотності та створення сталої фінтех екосистеми” [3]. В умовах глобального розвитку процесів діджиталізації фінансового ринку Україна має, хоча і віддалені, перспективи щодо налагодження комунікації з іншими регіонами світу як невід’ємної конкурентної переваги з врахуванням характеристик її географічного положення та інших визначальних показників.

У якості активу щодо розвитку і реалізації зусиль уряду доцільно нагадати, що наприкінці 2020 року Міністерство цифрової трансформації України підписало Меморандум про взаєморозуміння та співпрацю з Stellar Development Foundation про розробку стратегії розвитку ринку віртуальних активів в Україні. Генеральною метою спільної діяльності учасників Меморандуму визначено саме розвиток сучасної інфраструктури для ринку віртуальних активів та посилення України у якості держави зі статусом інноваційної цифрової країни.

Список використаних джерел

1. Фінтех-каталог UAFIC 2019 на підставі опитування 110 фінтех-компаній та банків. URL: <https://fintechua.org/20>.
2. Цифровий маркетинг – маркетингова модель XXI сторіччя : монографія / М. А. Окландер та ін. Одеса: Астропринт, 2017. 292 с.
3. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_finteh2025.pdf?v=4.

4. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: https://bank.gov.ua/-admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf.

5. The Pulse of Fintech 2019. URL. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/07/pulse-of-fintech-h1-2019.pdf>.

6. Six digital growth strategies for banks. URL. <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/six-digital-growth-strategies-for-banks>.

УДК 336.7

JEL Classification: E52

Мельникова Т. В., аспірант
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки, м. Київ

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ РЕГУЛЯТОРНОГО МЕХАНІЗМУ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Одним із основним напрямків державного регулювання економіки є грошово-кредитна політика, під якою розуміється комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України з урахуванням визначених цілей, принципів та інструментів монетарної політики Національного банку України [1]. Як свідчить надане визначення, основним суб'єктом (регулятором) реалізації монетарної політики є Центральний банк країни, який реалізує покладені на нього завдання у сфері регулювання грошового обігу за участі та сприяння інших органів державного управління економікою. Радою Національного банку України (далі НБУ) як головним регулятором щорічно розробляються чинні нормативні документи у відповідній сфері, а саме – визначаються основні засади грошово-кредитної політики НБУ на поточний рік та середньострокову перспективу [2]. Задля реалізації цілей та завдань монетарної політики необхідним є забезпечення узгодженості дій державних регуляторів, про що свідчить зокрема підписання 3.10.2019 р. “Меморандуму між Кабінетом Міністрів України та Національним банком України про взаємодію з метою досягнення стійкого економічного зростання та цінової стабільності” (далі – Меморандум) [3].

Метою монетарної складової грошово-кредитної політики держави є забезпечення цінової стабільності через збереження купівельної спроможності національної валюти. Цінова стабільність передбачає відсутність невинуватеної девальвації національної валюти, тобто



Мельникова Т. В. Основні складові регуляторного механізму монетарної політики України. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 67 – 70.

підтримання у середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких та стабільних темпів інфляції. Індикатором вимірювання цінової стабільності зазвичай вважається індекс споживчих цін. Досягнення низьких та передбачуваних темпів інфляції сприяє сплеску ділової активності в державі через механізм доступного кредитування для бізнесу та населення, та сприяє розвитку національної економіки. Саме у цьому контексті набувають важливості зафіксовані в Меморандумі положення щодо забезпечення координації дій Національного банку України та Уряду держави у сфері монетарної політики, які мають бути спрямовані на зниження та підтримку інфляції на законодавчо визначеному рівні, який в Україні складає 5 % з допустимим діапазоном відхилень +/-1 п. п., тобто допустиме коливання цін дорівнює 4 – 6 %. Зазначимо, що цільовий орієнтир для рівня інфляції як індикатора цінової стабільності не має чітко визначених меж та багато в чому визначається рівнем економічного розвитку держави. Так, в розвинутих країнах середньострокова інфляційна ціль встановлюється на рівні 1 – 3 %, в розвиткових є вищою та зазвичай коливається в межах 4 – 8 %.

Таргетування (від англ. target – мета) інфляції, тобто дотримання її певного законодавчо встановленого рівня, слід розглядати як ключовий засіб моніторингу цінової стабільності в державі. Зазначимо, що в якості інших засобів оцінювання результативності монетарної політики можуть використовуватися таргетування грошової маси та обмінного курсу. Втім, наразі Центральні банки більшості країн світу як основу мету визначають саме таргетування інфляції через прямий взаємозв'язок між забезпеченням помірною рівня цього індикатора у середньостроковій перспективі та створенням відчуття стабільності у всіх учасників економічних процесів, що сприяє поживленню ділової активності та економічному розвитку держави.

Нарешті, важливими складовими регуляторного механізму монетарної політики слід вважати інструменти її реалізації, до яких відносяться: зміна облікової ставки, зміна норми обов'язкових резервів, операції на відкритому ринку. Облікова ставка – це ставка, за якою Центральний банк надає кредити комерційним банкам, що є ключовим орієнтиром для встановлення міжбанківської відсоткової ставки і ставки відсотка за кредитами комерційних банків представникам небанківського сектору економіки. Орієнтиром для встановлення розміру облікової ставки є правило Тейлора як засадничий принцип монетарної політики, що визначає відповідність номінальної процентної ставки змінам ВВП, темпів інфляції та інших макроекономічних показників. У загальному випадку, вищий рівень облікової ставки сприяє сповільненню темпів інфляції, але водночас здорожує та, відповідно, сповільнює банківське кредитування та економічний розвиток держави в цілому. Навпаки, нижчий рівень облікової ставки стимулює рівень ділової активності, але пришвидшує темпи інфляції. В Україні станом на кінець 2020 р. Правління Національного банку ухвалило рішення залишити облікову ставку на рівні 6 % річних. Збереження м'якої монетарної політики підтримає економічне відновлення

в умовах помірної інфляції та високої невизначеності щодо подальшого перебігу пандемії в Україні та світі.

Ще одним інструментом монетарної політики є зміна норми обов'язкових резервів, тобто обов'язкового відсотку від коштів клієнтів, які банки мають резервувати в Центральному банку. Чим вищою є нормативна ставка резервування, тим менше коштів залишається у розпорядженні банку на кредитування клієнтів, що може розглядатися як стримувальний чинник для інфляції, та навпаки. Відповідно, підвищуючи (знижуючи) норму обов'язкових резервів, Центральний банк країни обмежує (стимулює) кредитну активність комерційних банків. В Україні з березня 2020 р. для коштів, залучених у гривні, НБУ встановив норматив резервування на рівні 0 %, а в іноземній валюті – 10 %. Нарешті, Центральні банки країн мають можливість впливати на обігову грошову масу через операції на відкритому ринку, які реалізуються передусім у формі купівлі та продажу державних цінних паперів (ОВДП). Купуючи державні облігації, Центральний банк збільшує кількість грошей в обігу та, відповідно, резерви комерційних банків, що стимулює кредитування та ділову активність.

Застосування інструментів монетарної політики надає Центральному банку країни можливість регулювати обсяг грошей, відсоткові ставки та економічні стимули у фінансовій сфері. Ефективне використання інструментів потребує узгодженого функціонування всіх складових регуляторного механізму монетарної політики України, які систематизовано в табл. 1.

Таблиця 1

Основні складові регуляторного механізму монетарної політики України

Складові		Загальний зміст	Деталізація для України
Суб'єкти (регулятори)	Основний	Центральний банк держави	Національний банк України
	Допоміжні	Інші органи державного регулювання економіки	Міністерство фінансів, Мінекономіки, Кабінет міністрів, Верховна Рада
Мета		Забезпечення цінової стабільності через збереження купівельної спроможності національної валюти	
Індикатори досягнення мети		Індекс споживчих цін, рівень інфляції, обмінний курс	
Засіб моніторингу	Таргетування інфляції	1 – 3 % в розвинутих країнах, 4 – 8 % в розвигтових економіках	5 % з допустимим діапазоном відхилень +/-1 п. п. при фактичному значенні 3,8 % станом на 01.12.2020 р.
Інструменти	Облікова ставка	Відповідає правилу Тейлора	Станом на 2020 р. дорівнює 6 % річних
	Норма обов'язкових резервів	Використовується для регулювання ліквідності банківської системи	З березня 2020 р. для коштів, залучених у гривні – 0 %, в іноземній валюті – 10 %.
	Операції на відкритому ринку	Дозволяє Центральному банку впливати на обігову грошову масу	Наразі не використовується
Законодавче та нормативне підґрунтя		Законодавчі акти у сфері реалізації грошово-кредитної політики та функціонування її регулятора, нормативна база Центрального банку держави	Закон України "Про Національний банк України" [1], Основні засади грошово-кредитної політики НБУ [2], Меморандум між КМУ та НБУ про взаємодію [3], Господарський Кодекс України [4]

Список використаних джерел

1. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
2. Основні засади грошово-кредитної політики на 2020 рік та середньострокову перспективу від 10.09.2019 р. Рада Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/osnovni-zasadi-groshovo-kreditnoyi-politiki-na-2020-rik-ta-serednostrokovu-perspektivu>.
3. Меморандум між Кабінетом Міністрів України та Національним банком України про взаємодію з метою досягнення стійкого економічного зростання та цінової стабільності від 03.10.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-19>.
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

УДК 336.71

JEL Classification: G21

Мякишевська О. М., канд. екон. наук,
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Державний вищий навчальний заклад "Київський
національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана", м. Київ

ІНВЕСТУВАННЯ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ ПРОЕКТІВ ЗА УЧАСТЮ БАНКІВ

У ході реалізації девелоперського проекту все більше уваги приділяється ступеню залучення інвестицій. Значна диверсифікація залучення інвестицій використовується у зарубіжній практиці, до яких належать: власний капітал; короткострокові та середньострокові кредити на період будівництва в комерційних банках; кошти пенсійних фондів, позиково-ощадних організацій, страхових компаній; кошти фондів інвестування в нерухомість; кошти приватних інвесторів та спільних підприємств; кошти кредитних організацій; мезонінна заборгованість.

Найбільш популярними джерелами інвестування девелоперських проектів є: банківське (інвестиційне) кредитування; банківське проектне фінансування; прямі інвестиції зі сторони потенційних партнерів (дольова участь); випуск облігацій в Україні; випуск облігацій за кордоном (євробонди); первинне публічне розміщення акцій (анг. IPO—Initial Public Offering). Наразі для українських девелоперів головним і найбільш розповсюдженим засобом інвестування будівництва залишається банківське кредитування, дольова участь та банківське проектне фінансування [1].

Для більшості девелоперів самостійне фінансування великих проектів, а тим більше зі значною відстрочкою повернення інвестицій (комерційна нерухомість) – непосильна ноша. Саме брак у девелопера власних ресурсів в обсязі, достатньому для розвитку того чи іншого проекту, обумовлює поширеність практики залучення інвестицій в девелоперські проекти за рахунок банківських кредитів. Причому навіть у тих випадках, коли девелопери мають достатньо власних фінансових ресурсів, з точки зору прибутковості капіталу їм вигідніше таке джерело фінансування.

Для різних стадій життєвого циклу проекту характерним є залучення інвестицій з різних джерел. Так, початкові стадії проекту, пов'язані з розробкою ідеї та концепції проекту є високо ризиковими, а тому зазвичай фінансуються девелопером самостійно, за рахунок власних коштів. Фінансування фази реалізації проекту (будівництво) може бути пов'язане з використанням власних коштів девелопера, коштів венчурного інвестора, а також із залученням кредитних ресурсів [2].

На сьогоднішній день в Україні банківське кредитування є основним джерелом інвестування девелоперських проектів. У західній практиці існує більша диверсифікація можливих джерел залучення через фонди операцій з нерухомістю, недержавні пенсійні фонди тощо.

Перевагою участі банків у реалізації девелоперських проектів є простота технології та можливість отримання фінансових ресурсів за схемою, яка враховує конкретні потреби того чи іншого проекту за обсягом коштів і термінами. Однак, при цьому банк в значній мірі контролює хід реалізації проекту та дотримання принципу цільового використання фінансових ресурсів, наданих в рамках кредитної угоди, втручаючись в управлінські функції девелопера. З іншого боку, особливістю участі банків у проектному фінансуванні є те, що вони стають не тільки позикодавцями, а і як безпосередній учасник такого проекту, здобуваючи пакет акцій позичальника або вводячи в раду директорів свого представника для безпосереднього контролю за цільовим використанням коштів, що є додатковою гарантією повернення кредиту [3, с. 113].

Іншою перевагою залучення кредитних ресурсів є можливість використання ефекту “фінансового важеля” за відносно обмеженого втручання кредитора в управління проектом. У свою чергу, часткове фінансування дозволяє отримати фінансові ресурси по меншій вартості: вартість акціонерного капіталу, як правило, значно нижче, ніж фінансових ресурсів, залучених в рамках кредитних позик.

Крім того, використання банківських кредитів дозволяє підвищувати ефективність самого ведення бізнесу – вкладаючи лише частину своїх власних коштів, девелопер має можливість розвивати паралельно не один, а кілька проектів, якби б він би використовував лише власні ресурси.

Також, при банківському кредитуванні та проектному фінансуванні сума кредиту може складати до 70 % вартості проекту, застава обмежена самим проектом і не потребує додаткового забезпечення.

Проте, мінусами таких інструментів є висока вартість ресурсу, загроза дострокового виведення коштів з проекту, збільшення строків реалізації проекту (початок продажів після реєстрації права власності на готовий

об'єкт), і, як наслідок, зниження рентабельності проекту, нарахування додаткової відсоткової ставки по кредиту у зв'язку з ризиками будівельного процесу, відсутність балансу у вимогах і обов'язках між інвестором і девелопером, недоступність інструменту для середніх і малих підприємств, обмеження у використанні схеми на земельних ділянках, оформлених в оренду [4]. Окрім цього, при кредитному фінансуванні можуть виникнути додаткові витрати згідно вимог банку (на страхування заставного майна, комісію за видачу кредиту, тощо).

У розвинених країнах світу для отримання банківського кредиту участь девелопера у фінансовій частині проекту має становити близько 20 %. В Україні ж його частка повинна бути як мінімум 30 %. Якщо говорити про вартість отримання фінансових ресурсів (ставки кредиту), то різниця ще більш очевидна. Вартість довгострокових кредитів, що надаються банками під девелоперські проекти в Україні, досягає 15 – 20 %, у країнах Заходу доступні не більше ніж під 8 – 10 %. Крім того, вітчизняні банки пропонують відносно короткі терміни кредитування (максимум до 5 років), в той час як на Заході кредитні ресурси можна залучити строком до 15 років.

Тому можна припустити, що для девелоперів більш вигідним може бути співпраця з закордонними банками, ставки кредитування яких прив'язані до LIBOR + банківська надбавка (2 – 5) % і знаходяться на набагато нижчому рівні (в межах 4 – 10 %), ніж у вітчизняних банків. Терміни надання кредиту, які пропонуються цими банками (від 3 до 7 років, іноді від 10 до 15 років), також більш привабливі для забудовників, оскільки дозволяють ефективно, без шкоди для проекту, здійснювати процес рефінансування.

Проте, отримати такі кредити вітчизняним девелоперам практично неможливо, як правило, в таких проектах бере участь одна з міжнародних фінансових організацій, МФК або ЄБРР, оскільки це – комфортний фактор для закордонного банку, що забезпечує страхування політичного ризику.

Крім того, варто зазначити питання щодо формату участі банків в девелоперських проектах. Банкам забороняється здійснювати господарську, в тому числі і інвестиційну діяльність. Однак, як показує міжнародний досвід, банки, зацікавлені в отриманні всіх переваг від інвестування в девелоперські проекти, часто створюють дочірні структури, які виступають повноправним інвестиційним партнером в рамках проектів, девелопери яких потребують фінансових ресурсах.

Орієнтуючись на зниження кредитного ризику банкам варто розвивати партнерські відносини з девелоперами через створення спеціалізованої дочірньої структури або активізації участі у фонді фінансування будівництва.

Список використаних джерел

1. Фесун А. С. Цільове фондування як альтернативний інструментарій інвестування девелоперських проектів. *Бізнес Інформ*. 2014. № 5. С. 106 – 110.
2. Прокопенко В. Ю., Столбова М. А. Окремі аспекти управління девелоперськими проектами на ринку нерухомості. *Агросвіт*. 2015. № 8. С. 54 – 57.
3. Майорова Т. В., Шуплат О. М. Банківське проектне фінансування: глобальний ринок і проблеми розвитку в Україні. *Фінанси, облік і аудит*. 2017. Вип. 2 (30). С. 110 – 125.
4. Проектное финансирование, мировой опыт и перспективы для России / В. Ю. Катасонов и др. Москва : АНКІЛ, 2001. 312 с.

УДК 336.226

JEL Classification: H25

Румянцева В. В.,
здобувач вищої освіти,
факультет фінансів та обліку,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ

Забезпечення глобальної стратегічної конкурентоспроможності країни, як вказує сучасна економічна наука, досягається за наявності високого рівня розвитку людського потенціалу. В свою чергу, людський потенціал – це ресурс, притаманний людині як учаснику економічних відносин, який формується на основі наявності таких найважливіших складових: здоров'я; інтелектуальних можливостей засвоювати і генерувати нові знання, створювати технології та формувати сукупність професійних вмінь; свободи економічного вибору, що дозволяє здійснювати творчу роботу, спрямовану на розвиток суспільства і отримання корисного соціально-економічного результату [1, с. 312].

Одним із головних чинників розвитку людського потенціалу є можливість прожити довге та здорове життя. За даними дослідження Global Burden of Disease Study (про народжуваність, смертність, міграцію та низку інших демографічних показників у 204 країнах за період з 1950 по 2019 рр.), загальна очікувана тривалість життя (і здорового, і нездорового) для України складає 73,8 року (78,2 року для жінок і 69 років для чоловіків). Щодо очікуваної тривалості здорового життя, показник для України складає 61,7 року. Це найкоротша в Європі очікувана тривалість здорового життя. Наприклад, в Польщі цей показник складає 68 років, у Білорусі – 65 років, у Росії – 63,7 року, середньосвітовий показник – 63,5 року [2].

Суттєвим чинником, що впливає на тривалість здорового періоду життя, є тютюнопаління. Згідно з даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, у всьому світі 90 % усіх випадків смертей від раку легенів, 75 % смертей від хронічного бронхіту, а також 25 % випадків смертей ішемічної хвороби серця в тій чи іншій мірі пов'язані з палінням.

Загалом, є необхідність зниження рівня споживання тютюнових виробів українським населенням, а одним з найбільш дієвих інструментів державного регулювання є оподаткування.

Семирічний план, затверджений в Україні в 2017 році, вплинув на акцизне оподаткування тютюнових виробів, а саме: зросла специфічна ставка акцизного податку на сигарети у 2018 році та задекларовано її щорічне

поступове зростання до 2025 року. Згідно такого плану, акцизний податок буде збільшуватися на 20 % щороку протягом наступних 5 років – з 1 січня 2021 року до 1 січня 2025 року. З 1 січня 2020 р. сигарети (з фільтром чи без) підпадають під дію змішаної ставки акцизного податку, яка складається із специфічної ставки у розмірі 907,2 грн за 1000 сигарет та адвалорної ставки податку у розмірі 12 % від роздрібної ціни. Мінімальний загальний акциз становить 1213,61 грн за 1000 сигарет в 2020 році. У 2025 році специфічна ставка акцизного податку становитиме 2257,4 грн за 1000 шт. сигарет, а мінімальний загальний акциз становитиме 3019,85 грн за 1000 штук [3, с. 5].

В останні роки спостерігається тенденція до збільшення кількості курців серед молоді та підлітків у зв'язку з появою електронних сигарет і тютюнових виробів електричного нагрівання (ТВЕН). Причиною є, в тому числі, відсутність належного законодавчого регулювання реклами та продажу ТВЕН та пристроїв для їх куріння.

До 2020 року тютюнові вироби для електричного нагрівання або стіки (наприклад, стіки HEET від PMI, Neosticks від BAT), що використовуються з пристроями для нагрівання тютюнових виробів (наприклад, IQOS від PMI, і glo від BAT), зазвичай оподатковувались за категорією “тютюн та замінники тютюну”. Пристрої для вживання ТВЕН взагалі не оподатковуються акцизним податком. З 1 січня 2020 року ставка акцизного податку на стіки ТВЕН становила 1139,76 грн (39 євро) за 1 кг або 347,63 грн за 1000 штук. 21 травня 2020 р. Президент України підписав законопроект № 1210 “Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві”, який став Законом № 466-IX. Починаючи з 1 січня 2021 року цей Закон запровадив специфічний акцизний податок на тютюнові вироби для нагрівання зі ставкою 1456,33 грн за 1000 штук, що еквівалентно ставці за сигарети. Після цього ставка буде збільшуватися щороку, аналогічно до податкової ставки на сигарети, і до 2025 року загальний акциз становитиме 3019,85 грн за 1000 штук ТВЕН [3, с. 8; 4].

У ході прес-конференції “Щодо ефективності виконання 7-річного плану щорічного підвищення ставок тютюнових акцизів на 20 %” було повідомлено, що протягом лише п'яти місяців 2020 року до Державного бюджету України за рахунок акцизів на тютюнові вироби надійшли рекордні 19,7 млрд грн, що на 5,8 млрд грн більше, ніж за аналогічний період 2019 року [5]. А за даними Держказначейства у січні-жовтні 2020 року до Державного бюджету України надійшло 44,5 млрд грн від тютюнових акцизів, що більше, ніж за 12 місяців 2019 року (тоді було 44,14 млрд грн).

ВООЗ визнає, що зростання ціни на тютюнові вироби зменшує доступ до них, тоді як обсяг податкових надходжень до бюджету не змінюється. Загалом, за 2008 – 2019 роки рівень поширення щоденного паління серед населення України віком 12 років і старше скоротився з 25,6 % до 16,8 %. Прогнозується зменшення частки курців ще на 2 % до 2025 року.

Вважаємо, що зростання ставок акцизного податку зумовлює зниження обсягів споживання тютюнових виробів, а зростання частки акцизного податку в структурі роздрібної ціни тютюнових виробів позитивно впливає на збільшення податкових надходжень до бюджету, які можуть бути ефективно використані у сфері охорони здоров'я та в рамках соціальних програм.

Список використаних джерел

1. Лондар С. Л., Козарезенко Л. В. Акцизний податок як фінансовий регулятор поширення тютюнопаління в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 8. С. 311 – 324
2. Vos, T. (2020). Global burden of 369 diseases and injuries in 204 countries and territories, 1990–2019: a systematic analysis for the Global Burden of Disease Study 2019. *Lancet*, 396(10258).
3. Яворський П., Дауши Е. Про оподаткування сигарет і тютюнових виробів для електричного нагрівання (ТВЕН): Переваги дотримання чинного законодавства для сигарет та Закону №466-IX для ТВЕН : аналітична записка. Київ : Київська школа економіки, 2020. 38 с.
4. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Держбюджет отримав рекордні 19,7 млрд гривень надходжень за 5 місяців 2020 року завдяки підвищенню акцизів на сигарети. URL: <https://center-life.org/novyny/derzhbiudzhzet-otrymav-rekordni-19-7-mlrd-hryven-nadkhodzhen-za-5-misiatsiv-2020-roku-zavdiaky-pidvyshchenniu-aktsyziv-na-syharety>.

УДК 336.74

JEL Classification: G21

Сергієнко О. А., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та експертизи товарів,
Національний технічний університет
"Харківський політехнічний інститут", м. Харків
Миргородська А. С.,
здобувач вищої освіти,
Національний технічний університет
"Харківський політехнічний інститут", м. Харків

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ ТА РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

Сучасний бізнес швидко змінює традиційні форми розрахунків і переміщується в мережу Інтернет. Це зумовлює появу та розвиток електронних платіжних систем, і їх різноманіття.

Електронні розрахунки отримують все більше розповсюдження в Україні впродовж останніх років і їх частка в сегменті платежів поступово збільшується. Однак, як споживачі, так і системи електронних розрахунків

на українському ринку досі працюють в умовах чітко невизначеного законодавчого поля. Проте, аналіз статистичної інформації за останні п’ять років свідчить, що ринок електронних грошей в Україні динамічно розвивається. Основні дані в динаміці з 2014 по 2019 рік представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники використання електронних грошей в Україні, 2014 – 2019 рр.

Назва показника	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг випущених е-грошей банками-емітентами, млн грн	12,5	30,7	40,4	59,9	83,2	202
Обсяг операцій із е-грошима, млн грн	1425	3237	2986	2931	7225	16714
Загальна кількість е-гаманців, млн од.	33,7	40,4	45,7	52,9	62,7	74

Джерело: [2].

Загалом, обсяг випущених електронних грошей та обсяг операцій з ними у 2019 році в Україні зріс більш як удвічі. Національний банк коментує це як “зростання інтересу учасників ринку до цього платіжного інструменту”. За даними НБУ станом на 31 грудня 2019 року обсяг порівняно з позаминулим роком відбулося суттєве зростання: обсягів випущених електронних грошей – майже у 2,5 рази, до 203 млн грн, обсягів операцій з електронними грошима – більше у 2,3 рази, до 16,7 млрд грн порівняно з 2018 роком (рис. 1).



Рис. 1. Обсяг електронних грошей у 2019 р., млн грн

Джерело: [3].

Сьогодні в Україні більше чверті активних платіжних карток – це безконтактні та токенизовані картки (26,5 %, або 11,2 млн од.), створені в результаті заміни реквізитів платіжних карток на унікальні цифрові ідентифікатори, які використовуються для здійснення операцій із застосуванням гаджетів із функцією NFC (зокрема, через платіжні сервіси Apple Pay, Google Pay, Garmin Pay).

Використання безготівкових платежів для споживачів є дуже хорошою стратегією. Однак слід пам’ятати, що для багатьох людей готівка все ще має багато переваг, яких картка не має. По-перше, це збереження громадянам приватного життя, по-друге, готівкові операції дешевші, ніж карткові, по-третє, використання готівки забезпечує кращий контроль витрат. Тенденцію та прогноз щодо кількості безготівкових платежів з використанням платіжних карт у 2016 – 2022 рр. можна побачити на рис. 2 за даними Національного банку України.

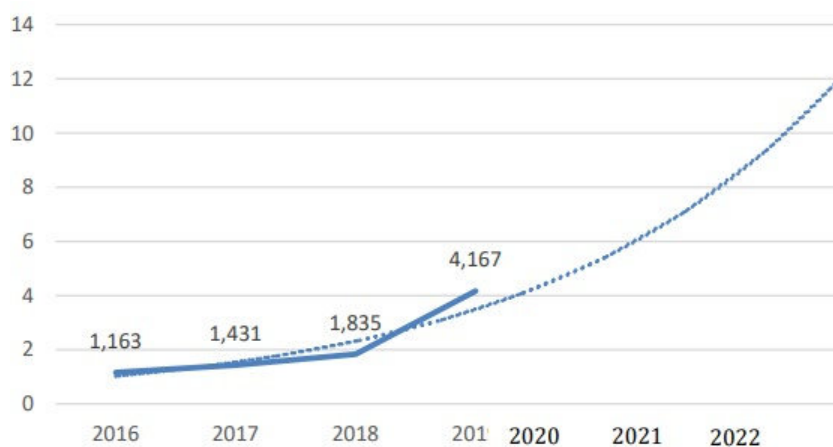


Рис. 2. Загальна кількість операцій з використанням платіжних карт

Джерело: [4].

За статистичними даними НБУ у 2019 р. українці зробили 4,167 млрд транзакцій за допомогою платіжних карт на загальну суму майже 1,8 трлн грн. Відповідно до прогнозів кількість транзакцій з кожним роком буде зростати, а з огляду на те, що зараз у період COVID-19 люди меншою мірою користуються готівковим розрахунком, прогноз є актуальним. Однак, також не виключено, що після закінчення пандемії показники безготівкових розрахунків можуть знижуватись, але незначно, порівняно з глобальними трендами, оскільки люди повертатимуться до звичного стилю життя й будуть надалі користуватися готівкою, оплачуючи товари та послуги.

Часи, коли ми ходили в магазин для закупівлі товару з великою сумою в гаманці, вже минули. Сьогодні ми можемо без проблем проводити платежі не тільки за допомогою платіжної картки, але й просто з використанням звичайного смартфона, який більшість завжди має під рукою. Більш того, сьогодні ми можемо робити покупки, не виїжджаючи з дому, а купуючи та оплачуючи все в Інтернеті. Безпека та зручність означають, що з кожним роком все більша кількість людей у світі здійснюватиме безготівкові операції.

Завдяки розвитку технології можна використовувати все нові й нові форми оплати під час купівлі товару чи послуг. Згідно з дослідженнями 64 % людей у світі, які мають доступ до мережі, вже роблять це. Усі вони мають можливість проводити безпечні безготівкові операції, використовуючи різні методи з настільки різними особливостями та функціональними можливостями, що кожен, безсумнівно, може знайти той, який підходить йому або їй. Розвиток технології приносить появу нових форм оплати. Звичайно, в найближчі кілька років на ринку будуть представлені ще більш інноваційні, зручні та безпечні рішення, а наявні будуть постійно вдосконалюватися.

Список використаних джерел

1. Парасоцкая Н. Н., Архипова М. А. Электронные деньги: проблемы и перспективы. *Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях*. 2014. № 14. С. 38 – 42.

2. Річний звіт Національного банку України, 2018. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2018.pdf?v=4.3.

3. Обсяг електронних грошей за даними Національного банку України, 2019. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/PS_e-money_graf_2019.jpg?v=4.

4. Розвиток безготівкових розрахунків позитивно впливає на фінансові звички українців. URL: <https://bank.gov.ua/news/all/rozvitok-bezgotivkovih-rozrahunkivpozitivno-vplivaye-na-finansovi-zvichki-ukrayintsiv>.

УДК 330.564

JEL Classification: R20

Чміль К. О.,

здобувач вищої освіти,
Вінницький національний
аграрний університет, м. Вінниця

Науковий керівник:

Вдовенко Л. О., д-р. екон. наук, доцент,

професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,

Вінницький національний
аграрний університет, м. Вінниця

ДЖЕРЕЛА ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Ринкові перетворення в Україні призвели до значних змін у характері взаємодії між економічними суб'єктами і державою, зокрема, істотно вплинули на поведінку домогосподарств, змінивши соціально-економічні засади їх функціонування.

Функціонування домогосподарств досліджують такі науковці: К. Базилевич, С. Барсукова, І. Боднар, О. Ватаманюк, В. Геець, В. Жеребін, Т. Кізима, Е. Лібанова та інші.

Домогосподарство – економічний суб'єкт, який складається з однієї або кількох осіб, які проживають в одному житловому приміщенні, ділять спільний побут, постачають на відповідні ринки різноманітні ресурси та спільно приймають економічні рішення щодо формування своїх доходів і здійснення витрат із метою задоволення власних матеріальних і духовних потреб, тобто спільно здійснюють господарську діяльність та мають спільний бюджет [1].

Тобто, домогосподарство – це економічна одиниця, що складається з однієї або більше осіб; постачає економіку ресурсами й використовує отримані гроші для купівлі товарів і послуг, які задовольняють потреби людини.

Для стабільного соціально-економічного розвитку домогосподарств необхідне державне втручання, спрямоване на забезпечення сприятливих умов для отримання ними необхідних ресурсів, доходів та соціальних благ. У цьому випадку є важливим застосування низки соціальних технологій державного регулювання для забезпечення збалансованого розвитку домогосподарств, які передбачають регулювання оплати праці, забезпечення зайнятості населення, створення робочих місць та можливостей для працевлаштування, впровадження ефективної системи пенсійного забезпечення, адресну підтримку соціально незахищених верств населення, розвиток будівництва і доступність житла, реформування медичної галузі та покращення охорони здоров'я, ефективну демографічну політику, доступність та високу якість освіти, розвиток культури [2].

Аналізуючи загальну кількість домогосподарств в Україні і їх розподіл за кількістю членів в родині можна зробити висновки про тенденцію зменшення кількості домогосподарств. Практично не змінилась за роками структура домогосподарств за кількістю осіб. Найбільша питома вага в 2019 році припадає на домогосподарства, які складаються з двох осіб - їх частка в загальному обсязі становила 33,4 %, із трьох осіб – 26,7 %, із чотирьох осіб і однієї особи їх частка складає 20,4 % і 19,5 % відповідно [3].

Оцінка структури основних джерел доходів домогосподарств за 2019 р. показує, що найбільшу питому вагу займає оплата праці (56,6 %) та трансферти (34,9 %), а найменшу - дохід від підприємницької діяльності (0,9 %) (рис.1).

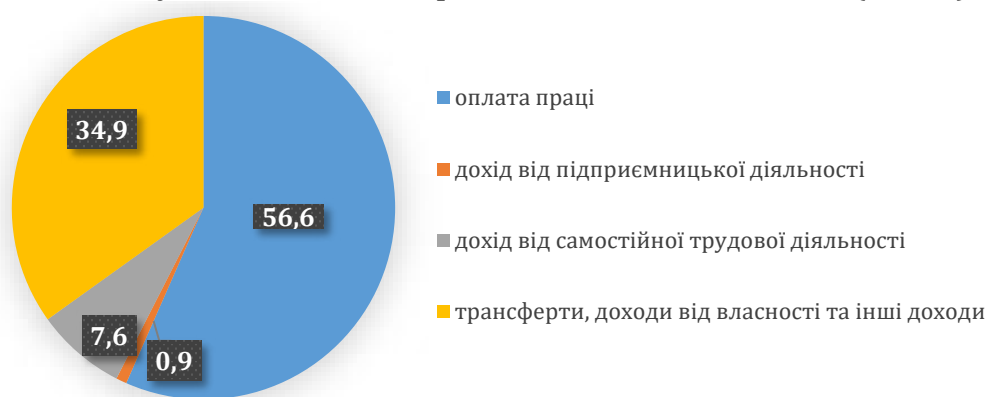


Рис. 1. Розподіл домогосподарств залежно від основного джерела доходу за 2019 рік

Джерело: [3].

Зростання доходів населення, яке відбулося за рахунок збільшення мінімальної заробітної плати, а також розмірів пенсій та адресної соціальної допомоги відповідно вплинуло і на середньомісячні сукупні витрати домогосподарств та сприяло певному скороченню диференціації населення за рівнем добробуту.

Для покращення доходів домогосподарств є доцільним і необхідним:

– розвиток та підтримка малого підприємництва і сімейного бізнесу – оскільки саме приватні підприємці є основою формування середнього класу, наявність якого – це одна з умов перспективності розвитку економіки країни та

підвищення матеріального рівня громадян; проведення просвітницької та роз'яснювальної роботи серед населення щодо можливих шляхів та інструментів інвестування коштів з метою отримання додаткових джерел доходів;

– встановлення показників соціальних стандартів, що відповідають реальним потребам життя домогосподарств з метою зняття необхідності для домогосподарства здійснення додаткових витрат для задоволення найнеобхідніших потреб своїх учасників, що відповідно зменшує потенційні можливості домогосподарства у процесах розвитку людського капіталу.

Список використаних джерел

1. Семененко В. М., Коваленко Д. І., Бугас В. В., Семененко О. В. Економічна теорія. Політекономія : навч. посіб. За заг. ред. В. М. Семененка, Д. І. Коваленка. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 360 с

2. Сидорчук А. А. Фінанси домогосподарств у фінансовій системі країни: сутність, принципи організації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 16. С. 797 – 801.

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

УДК 336.71

JEL Classification: G21

Шевченко І. Ю., д-р. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри економіки і підприємництва,
Харківський національний автомобільно-
дорожній університет, м. Харків

Дмитерчук І. М.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Харківський національний автомобільно-
дорожній університет, м. Харків

МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД ВИКОРИСТАННЯ WEB-БАНКІНГУ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19

Банківські системи багатьох країн світу протягом останніх років функціонували у досить складних умовах. Негативний вплив валютного та кредитного ризиків спричинив погіршення ефективності діяльності банківських установ, зменшення прибутковості активів і капіталу, істотне погіршення якості кредитних портфелів банків. Новою загрозою успішному функціонуванню банківської системи стали надзвичайні ситуації різного характеру, до яких банки не були готові та подекуди не змогли ефективно відреагувати.

©

Шевченко І. Ю., Дмитерчук І. М. Методика розрахунку соціально-економічного ефекту від використання web-банкінгу під час пандемії COVID-19. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 80 – 82.

Надзвичайна ситуація – це порушення нормальних умов життя і діяльності людей на об'єктах або територіях, спричинене аварією, катастрофою, епідемією, стихійним лихом, епізоотією, епіфітотією, великою пожежею, застосуванням засобів ураження, що призвели або можуть призвести до людських і матеріальних втрат [1].

В умовах надзвичайних ситуацій (у тому числі пандемічного характеру), коли з'являються перепони для звичного функціонування банківських установ, зокрема, взаємодії з клієнтами, актуалізується застосування дистанційного банківського обслуговування, яке являє собою “взаємопов'язану сукупність інформаційних та Інтернет-технологій, а також засобів, що використовуються для надання банківських послуг клієнтам без їхнього безпосереднього візиту до банківського відділення шляхом самообслуговування” [2].

Серед дистанційних банківських послуг окреме місце займає web-банкінг – найбільш зручна та прогресивна технологія віддаленого банківського обслуговування, яка виникла на початку 80-х років ХХ століття. Від часу свого виникнення web-банкінг швидко набув популярності у світовій банківській сфері, а розвиток комп'ютерних технологій створив досить великі можливості для розвитку та впровадження нових ідей щодо способів і засобів дистанційної взаємодії системи “банківська установа ↔ клієнт” [3].

Усі свої переваги web-банкінг зміг продемонструвати під час карантину, спричиненого пандемією COVID-19, адже кожен клієнт міг не виходячи з дому користуватися всіма банківськими пропозиціями. Так, залишаючись вдома, кожна людина убезпечувала себе, своїх рідних і близьких, оточуючих людей, дотримуючись умов карантинних обмежень.

Звичайно, охоплення клієнтів web-банкінгом не є повним. Так, за статистичними даними одного з провідних вітчизняних банків – АТ “ОТП Банк” – під час карантину 21 % клієнтів все ж зверталися безпосередньо до відділень банку. Натомість 67 % клієнтів проводили свої звичні транзакції з використанням web-банкінгу. 12 % клієнтів під час карантину не користувалися послугами банку.

Звичайно, в умовах пандемії COVID-19 така тенденція є особливо позитивною, адже відмова клієнтами від відвідання відділення банку – це чиєсь збережене здоров'я чи навіть життя.

Відповідно, соціально-економічний ефект від використання клієнтами web-банкінгу в умовах пандемії COVID-19 полягає в умовному убезпеченні їх від зараження коронавірусом:

$$E = K_{cp} \cdot \text{Ч}_{wb2} \cdot \text{КРД} \cdot \text{КЗ/ЧН}, \quad (1)$$

де K_{cp} – середньодобова кількість клієнтів, які відвідували банк до карантину, осіб;

Ч_{wb2} – частка клієнтів, що користувалися web-банкінгом під час карантину;

КРД – кількість робочих днів у період карантину, дні;

КЗ – кількість жителів, які захворіли на коронавірус у період карантину, осіб;

ЧН – чисельність населення, осіб.

Скориставшись розробленою формулою, зробимо оцінку ймовірного соціально-економічного ефекту від використання клієнтами АТ “ОТП Банк” web-банкінгу у період з 12 березня по 22 травня 2020 року. До карантину

середньодобова кількість відвідувачів банку складала 182 особи. Як було визначено, під час карантину 67 % клієнтів користувалися web-банкінгом. На період 12.03 – 22.05.2020 р. приходилося 52 робочі дні. Станом на 22.05.2020 р. у м. Харкові було зафіксовано 514 випадків захворювання на коронавірус [4]. На 01.05.2020 р. населення м. Харків складають 1442670 осіб [5].

Соціально-економічний ефект від використання клієнтами АТ “ОТП Банк” web-банкінгу під час пандемії COVID-19 складе:

$$E = 182 \cdot 0,67 \cdot 52 \cdot 514 / 1442670 = 2,26 \approx 3 \text{ особи}$$

Звичайно, таке ствердження є досить умовним, адже захворюваність на коронавірус зростає і клієнти АТ “ОТП Банк” ризикують заразитися на COVID-19 в інших місцях.

Список використаних джерел

1. Надзвичайна ситуація. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Надзвичайна_ситуація.
2. Кучанський О. Ю., Мазурак В. В. Перспективи розвитку в Україні систем дистанційного банківського обслуговування клієнтів. *Управління розвитком складних систем*. 2015. Вип. 23 (1). С. 115 – 119.
3. Баранюк М. В. Зарубіжний та вітчизняний досвід надання електронних банківських послуг населенню. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/2802/1/Баранюк%20М.В..pdf>
4. Станом на 22 травня у Харкові зафіксовано 514 випадків захворювання на коронавірус. URL: <https://www.city.kharkov.ua/uk/news/u-kharkovi---514-khvorikh-na-koronavirus-44667.html>.
5. Чисельність населення. URL: <http://kh.ukrstat.gov.ua/2020chisnas>.

УДК 336.25

JEL Classification: H71

Юрчишена Л. В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця

Томілова К. В.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Одним із інструментів фінансової децентралізації є розширення повноважень органів місцевого самоврядування щодо фіскальної складової, створення позитивного інвестиційного і бізнес-клімату за рахунок розвитку

партнерських відносин органів місцевої влади та бізнесу, спрямованих на зростання власних фінансових ресурсів, що впливає на зростання фінансової стійкості місцевих бюджетів.

Оцінку структури доходів місцевих бюджетів України доцільно здійснювати задля визначення динаміки фінансової спроможності місцевих бюджетів України.

Доходи місцевих бюджетів України оцінюються в період реформи децентралізації 2014 – 2020 рр., тому їх структура є досить неоднозначною, так як в цей період відбувалося об'єднання територіальних громад, їх фінансова підтримка, розширення фіскальних повноважень на місцях, і як наслідок диференційований розвиток місцевих бюджетів. Найбільшою проблемою став низький рівень менеджменту об'єднаних територіальних громад, які не в повній мірі використовували фінансовий та ресурсний потенціал регіону.

Фінансова децентралізація місцевих бюджетів України позитивно вплинула на зростання їх обсягу, хоча темпи приросту є досить неоднозначними протягом 2015 – 2019 рр. (рис. 1).

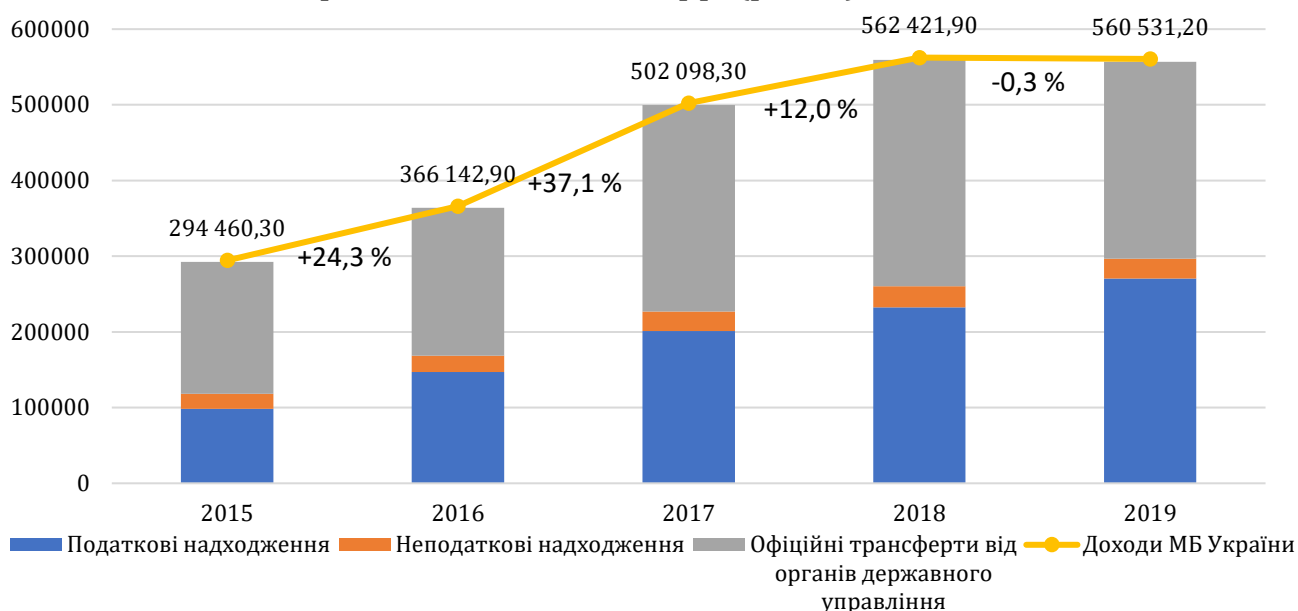


Рис. 1. Структура доходів місцевих бюджетів України

Джерело: [1; 2].

Найвищі темпи приросту доходів місцевих бюджетів України спостерігалися в 2017 р. відносно 2016 р. на 37,1 % за рахунок зростання податкових надходжень на 36,8 %, доходів від операцій з капіталом на 33,6 %, дотацій на 221,8 %, зменшилися на 73,2 % або 65,1 млн грн надходження офіційних трансфертів від ЄС, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ. В 2018 р. темпи приросту доходів зменшилися майже в три рази, і становили 12 %, що склало 562421,9 млн грн доходів. Приріст доходів 2019 р. був негативним, і склав -0,3 %, і склавши 560531,2 млн грн без урахування інфляційного фактору, який становив 4,1 %. Скорочення доходів місцевих бюджетів України відбулося за рахунок зменшення приросту неподаткових надходжень на 6,9 %, скорочення офіційних трансфертів від ЄС, урядів іноземних держав, міжнародних організацій,

донорських установ на 53 %, цільових фондів на 11,2 % та субвенцій на 14,4 %. Позитивний вплив на доходи місцевих бюджетів України зумовило зростання податкових надходжень на 16,3 % та доходів від операцій з капіталом на 36,6 %.

Результати аналізу доходів місцевих бюджетів України показують, що значну частку займають трансферти від органів державного управління, частка яких коливається в межах 59 – 46 % протягом 2015 – 2019 рр., обернена тенденція спостерігається відносно податкових надходжень, що зростають. Отже, відбувається відносний перерозподіл структури доходів місцевих бюджетів України.

Отже, формування дохідної частини місцевих бюджетів України в умовах реформи децентралізації супроводжується певними проблемами, які потребують вирішення на загальнодержавному рівні є:

- недостатність власних фінансових ресурсів місцевих бюджетів;
- значна ступінь залежності місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів;
- нестійкість джерел доходів;
- вплив політичних факторів, динаміка фінансово-економічних показників державного розвитку тощо.

Незважаючи на наявність реального прогресу у здійсненні фіскальної децентралізації, формування доходів місцевих бюджетів відбувається на основі моделі субнаціонального фінансування, відповідно до якої трансферти відіграють переважне значення в порівнянні з власними доходами. Отже, фіскальна реформа в такому випадку призводить до зворотного ефекту – зростання залежності місцевих органів влади від центрального рівня, викликане недостатнім обсягом надходжень сформованих від місцевих податків та зборів, і відповідно, переважанням офіційних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів.

Список використаних джерел

1. Статистичний збірник Міністерства фінансів “Бюджет-2018. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik>.

2. Статистичний збірник Міністерства фінансів “Бюджет-2019”. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik>.

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 691.175

JEL Classification: L74

Андросюк Ю. Є.,
голова ради директорів групи
компаній “Захід-Схід”, м. Київ

**ЕТАПИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТУ ВПРОВАДЖЕННЯ
ЕКОЛОГІЧНИХ ПОЛІМЕРНИХ МАТЕРІАЛІВ НОВОГО ПОКОЛІННЯ –
СІРКОПОЛІМЕРІВ У КЛЮЧОВІ ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Одним з першочергових завдань, що потребуються вирішення не тільки в Україні, а і в інших країнах, є вирішення екологічної та техніко-економічної проблеми, що виникає при утилізації сірки та утворюється як побічний продукт переробки нафти і газу, обсяг якого досягає декількох десятків мільйонів тон. Сполуки сірки за своїм негативним впливом на навколишнє середовище займають одне з перших місць серед забруднюючих речовин. Перетворити цю сірку і техногенні відходи сховищ у перспективні будівельні матеріали – важливе національне завдання, що цілком узгоджується з цілями Європейського зеленого курсу (European Green Deal) [2, 3], які найближчим часом будуть формувати основні тенденції кліматичної, екологічної, економічної, транспортної, сільськогосподарської політики не лише ЄС, але й інших європейських країн, зокрема України [1]. Зазначимо, що Європейський зелений курс, прийнятий у 2019 році – це програмний документ, який окреслює стратегічні зміни в екологічній та кліматичній політиках ЄС; це амбіційна програма, що описує перехід до кліматично-нейтральної, циркулярної економіки до 2050 року – надзвичайно складний та масштабний крок, який повинен повністю змінити економіку Європейського Союзу та країн-партнерів.

Враховуючи викладене, залучення України до процесу створення кліматично нейтральної Європи є необхідною умовою. На цей час розпочато формування концептуально-ціннісного підґрунтя для зовнішньополітичної співпраці саме з цих питань, зокрема у рамках Східного партнерства, поглиблення процесу асоціації з ЄС, Паризької угоди, природоохоронних конвенцій, Енергетичного Співтовариства, Меморандуму про стратегічне енергетичне партнерство Україна-ЄС тощо. Таким чином, на сьогодні постає питання забезпечення використання ресурсозберігаючих, екологічних та довговічних матеріалів при розбудові інфраструктури для скорочення



Андросюк Ю. Є. Етапи реалізації проєкту впровадження екологічних полімерних матеріалів нового покоління – сіркополімерів у ключові галузі економіки України. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 85 – 89.

міжремонтних термінів, зменшення вартості, енерговитрат та використання попутних продуктів і відходів. На фоні погіршення екологічного стану та активної перебудови економіки України на західну модель, будівельній та інфраструктурним сферам нашої держави потрібні нові, більш якісні матеріали. Ці матеріали повинні мати кращі експлуатаційні властивості, високий рівень екологічності й більшу доступність за ціною готового продукту. Сіркоасфальтобетон та сіркобетон (сіркополімери), мають значно кращі експлуатаційні властивості та характеристики міцності, порівняно з класичними матеріалами – бітумними асфальтобетонами та цементобетонами.

Відповідно до вищезазначеного пропонується концепція впровадження сіркополімерів у ключові галузі економіки України, основні етапи реалізації якої наведені на рис. 1.

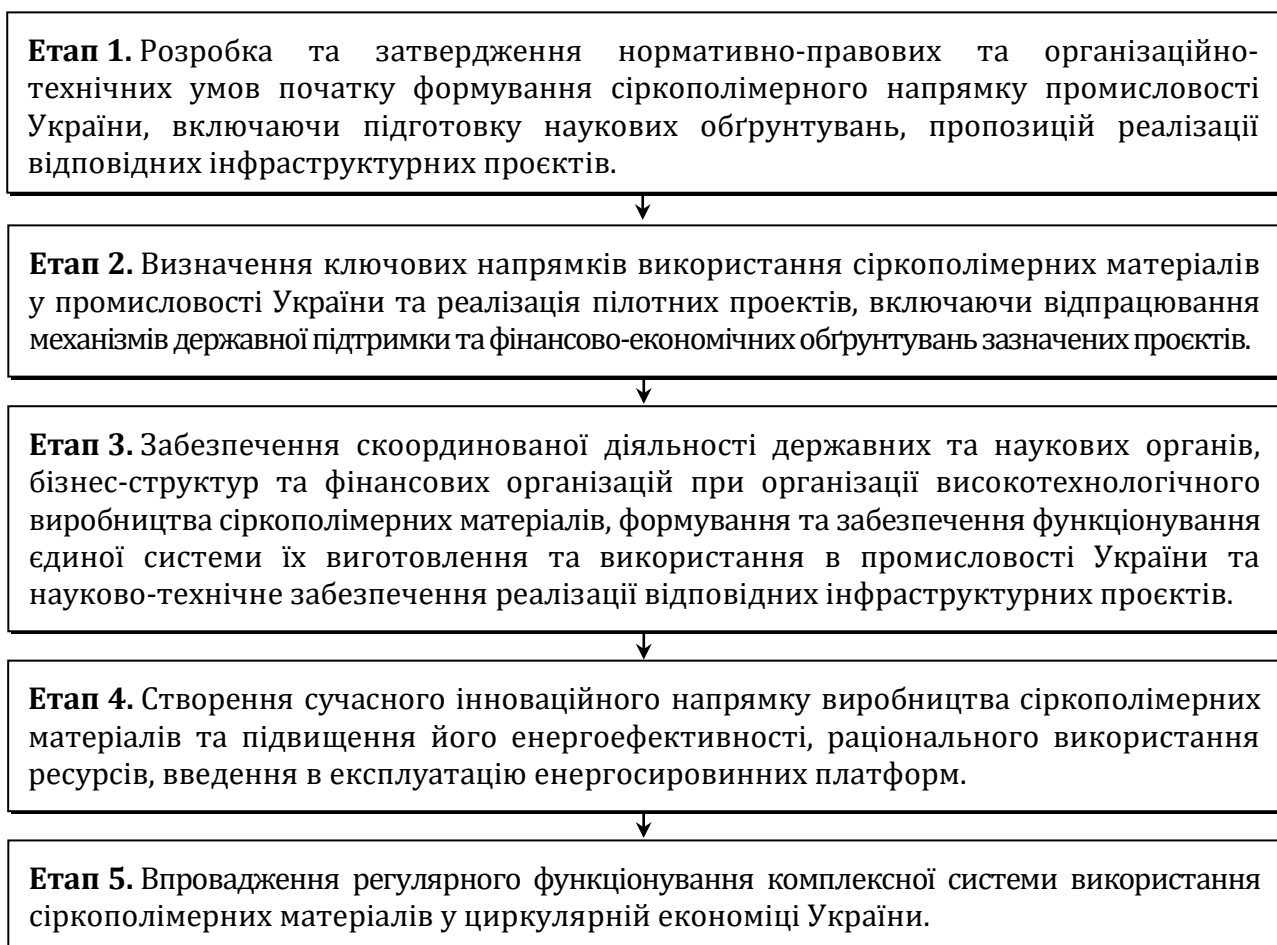


Рис. 1. Етапи реалізації проєкту впровадження сіркополімерів у ключові галузі економіки України

Реалізація 1-го етапу проєкту передбачає:

1) створення експериментальної установки (промислового та лабораторного обладнання) для виготовлення сіркополімерів (сіркоасфальтобетон, сіркобетон, сірчане в'язуче) з використанням zero emission технології, сертифікація цього обладнання;

2) отримання сертифікації сіркоасфальтобетонів у співпраці з Укравтодором та Держдор НДІ для їх використання при розбудові доріг, інфраструктурних проєктів тощо;

3) отримання сертифікації сіркобетонів та виробів з них у співпраці з Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України;

4) отримання сертифікації сіркополімерів для їх використання у галузевих проєктах НАК “Нафтогаз України” та ДП “Укроборонпром”;

5) підтримка прикладних наукових досліджень та експериментальних розробок, націлених на створення конкурентних переваг використання сіркополімерних матеріалів у промисловості України;

6) створення проєктного офісу;

7) створення центру комп’ютерного інжинірингу.

На 2-му етапі плануються наступні заходи:

1) підготовка та реалізація спільно з Укравтодором пілотного проєкту розбудови дорожньої інфраструктури з використання сіркоасфальтобетонів у рамках ініціативи “Східне партнерство”;

2) створення індустріального (техно-, наукового) парку для використання сіркополімерних технологій у Миколаївській (Одеській, Херсонській) області при розбудові портової інфраструктури відповідно до вимог концепції European Green Deal та “Стратегії сталої та розумної мобільності”;

3) створення індустріального (техно-, наукового) парку для використання сіркоасфальтобетонів для реалізації проєктів із розбудови дорожньої інфраструктури, зокрема при реалізації проєктів розвитку міжнародних транскордонних транспортних маршрутів (у напрямку кордонів із Румунією, Угорщиною, Молдовою та Польщею) у рамках розвитку трансєвропейської транспортної мережі TEN-T;

4) створення індустріального (техно-, наукового) парку з виробництва екологічних полімерних композитних матеріалів (будівельних, дорожньо-будівельних, тощо) з використанням промислових відходів, у тому числі сірковмісних для забезпечення принципів циркулярної економіки та забезпечення відповідності концепції European Green Deal (Паризька угода);

5) реалізація пілотних проєктів із використанням сіркополімерів для галузевих потреб НАК “Нафтогаз України” та ДП “Укроборонпром”;

6) налагодження серійного виробництва лінійки обладнання для виробництва сіркополімерів (Нано-Лайнер) (zero emission технології відповідно до концепції European Green Deal);

7) впровадження навчальних програм для підготовки висококваліфікованих спеціалістів для українських підприємств у навчальні заклади I-IV рівнів акредитації.

3-й етап спрямований на:

1) проведення прикладних наукових досліджень та започаткування регулярного дослідно-промислового виробництва сіркополімерів та виробів із них (створення підприємств) із забезпеченням нових робочих місць технічних працівників, інженерів, управлінців та науковців;

2) забезпечення сталого розвитку освіти, підготовки, професійної перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів в системі використання сіркополімерних матеріалів у виробництві;

3) створення окремого центру сертифікації сіркополімерів;

4) широке впровадження використання сіркополімерів при реалізації інфраструктурних проєктів в Україні в рамках ініціативи “Східного партнерства” і створення трансєвропейської транспортної мережі TEN-T із мінімізацією викидів CO₂, зокрема:

– будівництво та ремонт інфраструктури морських портів;

– будівництво та ремонт інфраструктури річкових портів;

– будівництво очисних споруд з використанням сіркополімерів, споруд, які контактують із агресивними середовищами.

На 4-му етапі передбачається робота за такими напрямками:

1) проведення досліджень щодо впливу агресивних середовищ Чорного моря на класичні та сіркополімерні будівельні матеріали з метою їх максимально ефективного використання при реалізації проєктів в Чорноморському регіоні;

2) розробка та впровадження енергосировинних платформ із широким використанням сіркополімерів;

3) початок формування перспективного сегменту виробництва: створення платформ із видобутку та переробці сірководню на “зелений водень” та сірку (сіркополімери, добрива, інше).

5-й етап має забезпечити:

1) функціонування замкнутого циклу виробництва сіркополімерних матеріалів, включаючи: створення сталого інноваційного та високотехнологічної напрямку промисловості з використанням сіркополімерних матеріалів, що повністю відповідає вимогам циркулярної економіки та концепції European Green Deal;

2) вихід на міжнародні ринки, започаткування серійного випуску обладнання та сіркополімерних матеріалів, включаючи експорт готової продукції за кордон (промислове обладнання та заводи Нано-Лайнер, різні види сірчаного в’язучого);

3) участь у масштабних міжнародних проєктах (енергосировинні платформи країн Чорноморського регіону, міжнародні автостради), інтеграція українського сектору досліджень та практична реалізація проєктів із використанням сіркополімерних матеріалів до глобального світового інноваційного середовища.

Таким чином, метою пропонованої концепції є запровадження системного підходу до створення умов стимулювання реалізації стратегічних напрямів розвитку вітчизняної промисловості з використання новітніх екологічних технологій сіркополімерних матеріалів (сіркоасфальту та сіркобетону) при розбудові інфраструктури країни, що передбачатиме зменшення екологічного, вуглецевого, сірковмісного та матеріального сліду, перехід до екологічно чистих технологічних рішень, впровадження принципів циркулярності економіки, зберігаючи при цьому її конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року : Закон України від 28.02.2019 р. № 2697-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19>.
2. Європейський зелений курс: можливості та загрози для України. URL: <https://www.irf.ua/wp-content/uploads/2020/06/european-green-dealwebfinal.pdf>.
3. Європейський зелений курс. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/galuzeve-spivrobitnictvo/klimat-yevropejska-zelena-ugoda>.

УДК 339.137.2

JEL Classification: D41

Балан В. Г., канд. фіз.-мат. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
інноваційної та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, м. Київ

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ГАЛУЗЕВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА ОСНОВІ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

Сучасний стан вітчизняної економіки характеризується надзвичайно високими рівнями нестабільності, турбулентності та невизначеності. Значний вплив на неї здійснюють політичні, демографічні, екологічні фактори та довготривала коронавірусна пандемія, яка кардинально змінила підходи до ведення бізнесу, посилила конкуренцію на глобальних та локальних ринках, спонукала до пошуку більш гнучких та ефективних інструментів ведення конкурентної боротьби. Одним із важливих елементів такої боротьби є необхідність дослідження рівня галузевої конкуренції. На думку М. Портера “структурний аналіз галузі є ключем до розуміння поточного становища, проведення відповідних стратегічних досліджень і, отже, формулювання конкурентних стратегій” [2, с. 79]. Дана процедура потребує ґрунтовних знань логіко-причинних зв’язків у галузі та базується, як правило, на експертних міркуваннях й оцінках, які мають “розмитий”, нечіткий характер.

Для здійснення структурного аналізу підприємства можуть бути задіяні інструменти стратегічної діагностики макросередовища (PESTEL-аналіз, ЕТОМ-аналіз), мікрооточення (класична модель п’яти сил М. Портера, індекси Херфіндаля-Хіршмана, Розенблюта, індекс концентрації ринку, методи конкурентного аналізу), матриці Дж. Вільсона тощо [1].



Балан В. Г. Модель оцінювання рівня галузевої конкуренції на основі нечіткої логіки. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 89 – 93.

Метою даного дослідження є розробка методичного підходу на основі застосування нечіткої логіки, теорії нечітких множин та моделі 5-ти сил М. Портера для оцінювання рівня галузевої конкуренції.

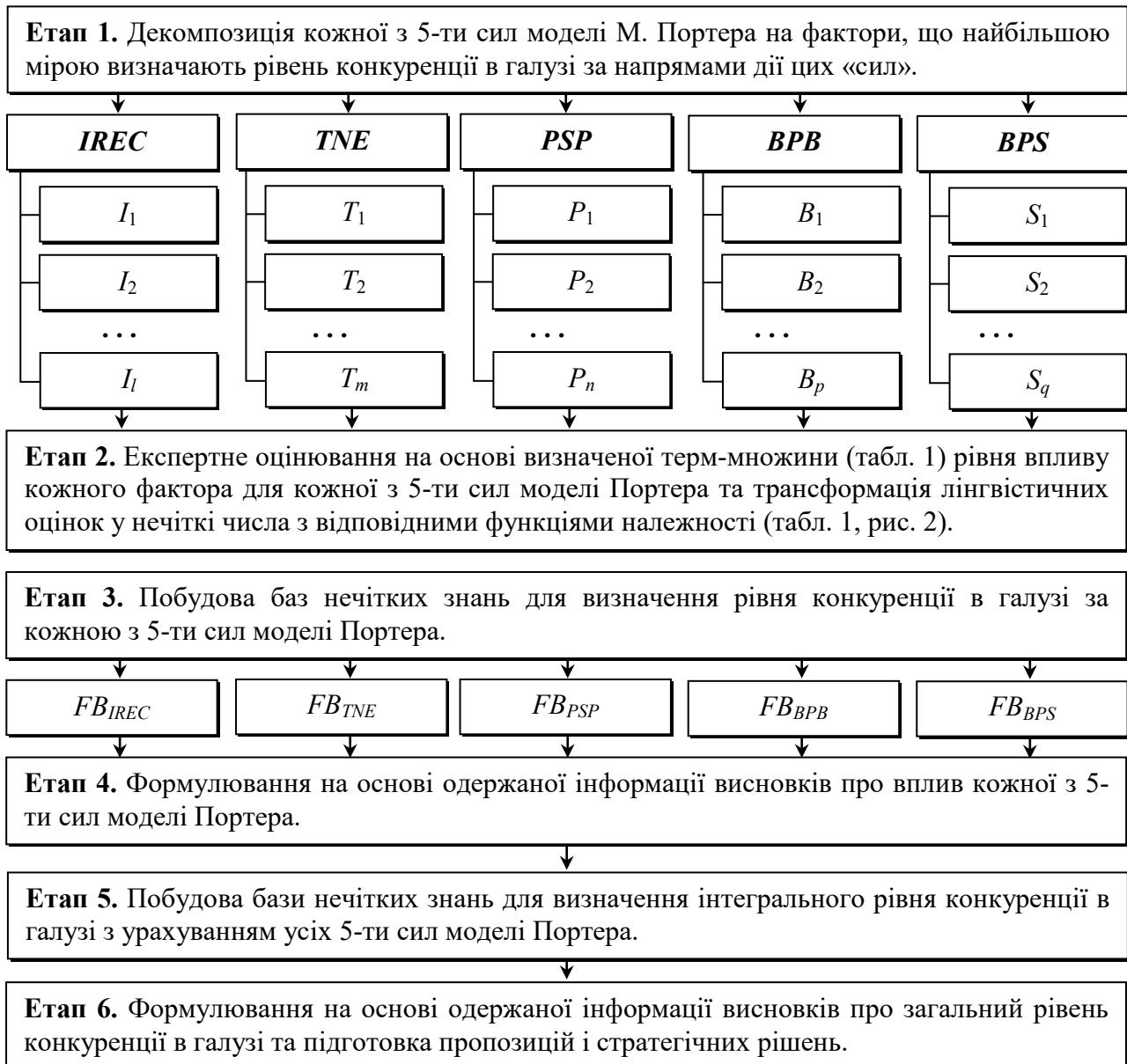


Рис. 1. Етапи застосування моделі 5-ти сил Портера на основі нечіткої логіки

Модель 5-ти сил Портера дає змогу проаналізувати особливості галузевої конкуренції і включає в себе три сили “горизонтальної” конкуренції: загроза появи продуктів-замінників, загроза появи нових гравців, рівень конкурентної боротьби, та дві сили “вертикальної” конкуренції: ринкова влада постачальників і ринкова влада споживачів. Сукупний вплив зазначених чинників визначає потенціал граничного прибутку в галузі, тому що вони впливають на ціни, які можуть диктувати фірми, на витрати, що їм припадає нести й на розміри капіталовкладень, необхідні для того, щоб конкурувати в цій галузі. Значення кожної з п’яти сил конкуренції визначається структурою галузі, тобто її основними економічними й технічними характеристиками. У тих галузях, де дії цих сил

складаються сприятливо, численні конкуренти можуть одержувати високі прибутки від вкладеного капіталу. У тих же галузях, де одна або декілька сил діють несприятливо, лише деяким фірмам вдається довгий час зберігати високі прибутки. Дана модель базується на експертних лінгвістичних оцінках факторів для кожної з визначених “сил” моделі. З метою врахування суб’єктивних, неформалізованих, нечітких вхідних даних, думок і суджень експертів пропонується розроблений автором методичний підхід (рис. 1) на основі нечіткої логіки та теорії нечітких множин [3].

На рис. 1 уведені наступні позначення:

– *IREC* – інтенсивність суперництва серед існуючих конкурентів (Intensity of Rivalry among Existing Competitors);

– *TNE* – загроза появи нових гравців (Threat of New Entrants);

– *PSP* – загроза появи продуктів-замінників (Pressure from Substitute Products);

– *BPB* – ринкова влада покупців (Bargaining Power of Buyers);

– *BPS* – ринкова влада постачальників (Bargaining Power of Suppliers).

Для оцінювання факторів кожної з конкурентних сил, безпосередньо самих конкурентних сил і рівня конкуренції в галузі пропонується використовувати терм-множину (як для вхідних, так і для вихідних змінних), яку в загальному випадку можна представити так: $T = \{ EnS, VL, L, M, H, VH, EH \}$ (табл. 1).

Таблиця 1

Терм-множина оцінювання факторів кожної з 5-ти сил Портера

Терми (рівень впливу фактора)	Позначення	Нечітке трикутне число
Вкрай несуттєвий вплив (Extremely no Significant)	<i>EnS</i>	(0,0;0,0;1,0)
Дуже низький вплив (Very Low)	<i>VL</i>	(0,0;1,0;2,0)
Низький вплив (Low)	<i>L</i>	(1,0;2,0;3,0)
Середній вплив (Medium)	<i>M</i>	(2,0;3,0;4,0)
Високий вплив (High)	<i>H</i>	(3,0;4,0;5,0)
Дуже високий вплив (Very High)	<i>VH</i>	(4,0;5,0;6,0)
Надзвичайно високий вплив (Extremely High)	<i>EH</i>	(5,0;6,0;6,0)

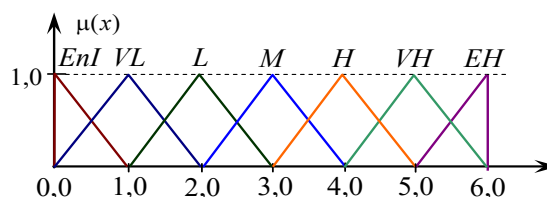


Рис. 2. Графічне представлення функцій належності термів

Аналітичне представлення функції належності, наприклад, для терма низький рівень (*L*) із триангулярним представленням (1; 2; 3) матиме наступний вигляд:

$$\mu_L(x) = \begin{cases} 0, & x < 1; \\ x - 1, & x \in [1; 2]; \\ 3 - x, & x \in [2; 3]; \\ 0, & x > 3. \end{cases} \quad (1)$$

Для визначення рівня галузевої конкуренції з метою врахування нечітких оцінок експертів найбільшою мірою може використовуватися нечітке логічне виведення за алгоритмом Мамдані (виконується за нечіткою базою знань, яка розробляється на основі фахових експертних міркувань), значення вхідних і вихідної змінних у якому задаються нечіткими множинами (рис. 3 та рис. 4) відповідно до етапів розробленого методичного підходу.

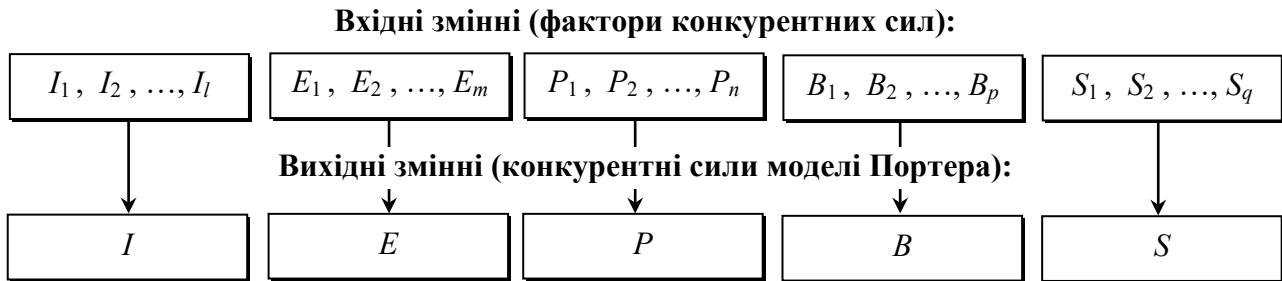


Рис. 3. Вхідні та вихідні змінні 3-го етапу

За допомогою логічних операцій (кон'юнкції та диз'юнкції) на основі експертних міркувань можна побудувати бази нечітких знань для опису впливу ідентифікованих факторів кожної з конкурентних сил на рівень цих сил, а потім інтегрувати ці сили для визначення загального рівня галузевої конкуренції.

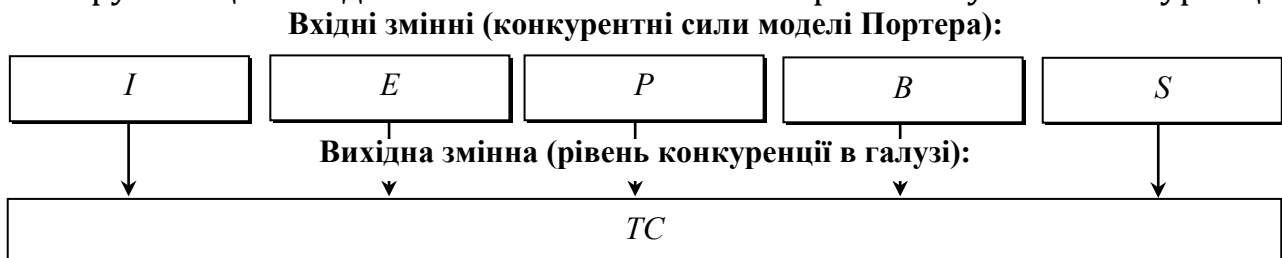


Рис. 4. Вхідні та вихідні змінні 5-го етапу

У табл. 2 наведено фрагмент бази нечітких знань FB_{IREC} для визначення рівня конкуренції в галузі за конкурентною силою $IREC$.

Таблиця 2

Фрагмент бази нечітких знань FB_{IREC} для визначення рівня конкуренції в галузі за конкурентною силою $IREC$

№ правила	Лінгвістичні значення вхідних змінних				Вагові коефіцієнти	Значення вихідної змінної d	
	I_1	I_2	...	I_l			
R_{11}	EnS	EnS	...	EnS	v_{11}	d_1^I	EnS
R_{12}	VL	EnS	...	EnS	v_{12}		
...		
R_{1L_1}	EnS	EnS	...	VL	v_{1L_1}		
...
R_{71}	EH	H	...	EH	v_{71}	d_7^I	EH
R_{72}	H	EH	...	EH	v_{72}		
...		
R_{7L_7}	EH	EH	...	EH	v_{7L_7}		

Аналогічні бази нечітких знань необхідно побудувати й для інших “конкурентних сил” моделі Портера.

Зазначимо, що при побудові нечітких баз знань для визначення рівня конкуренції в галузі за конкурентними силами необхідно враховувати вагові коефіцієнти їх факторів, оскільки це впливає на комбінації термів вхідних змінних при кон’юнкції.

Процедуру з побудовою нечіткої бази знань необхідно виконати й для агрегування конкурентних сил для визначення загального рівня галузевої конкуренції.

Список використаних джерел

1. Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. 541 с.

2. Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard business review*, 86(1), 25 – 40.

3. Zadeh, L. A. (1978). Fuzzy sets as a basis for a theory of possibility. *Fuzzy sets and systems*, 1(1), 3 – 28.

УДК 339.13.027

JEL Classification: O30

Бєлова А. І., д-р. екон. наук, професор,
професор кафедри економіки та менеджменту,
Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Липковський В. К.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
ПВНЗ "Бориспільський інститут муніципального менеджменту при
Міжрегіональній Академії управління персоналом", м. Бориспіль

Косинський Б. О.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
ПВНЗ "Бориспільський інститут муніципального менеджменту при
Міжрегіональній Академії управління персоналом", м. Бориспіль

Левченко О. О.,
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
ПВНЗ "Бориспільський інститут муніципального менеджменту при
Міжрегіональній Академії управління персоналом", м. Бориспіль

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний стан економічного розвитку характеризується деструктивними змінами викликаними економічною кризою, що виявилась як наслідок



Бєлова А. І., Липковський В. К., Косинський Б. О., Левченко О. О. Теоретичні аспекти впливу ресурсного потенціалу на інноваційну діяльність підприємства. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 93 – 96.

світової пандемії та екологічної ситуації, що передбачає впровадження специфічної моделі формування інновацій із визначенням об'єктивної величини для розробки модельних рішень управління інноваційними процесами. У результаті досліджень різних систем доцільним є виокремлення специфічних особливостей формування інновацій.

Слід наголосити, механізм управління процесами економії ресурсного потенціалу, кадрового, інтелектуального неможлива без інноваційного впливу, і тому, всі об'єкти можна розглядати як складову частину або різновид систем: технічної, техніко-технологічної, еколого-економічної, соціально-економічної, організаційно-управлінської, і якщо за допомогою інновації здійснюється вплив на технічні системи, то економія виходить за рахунок поліпшення вищенаведених показників.

В умовах інтенсивного розвитку проблема найефективнішого використання наявного ресурсного потенціалу стає більш актуальною, ніж необхідність застосування нових: тут зростання ефективності може забезпечуватися лише за рахунок виявлення та реалізації резервів підприємства. Вартісним результатом реалізації резерву, як відомо, є економія, що свідчить про те, що положення про пріоритетність економії має служити принциповою основою розробки системи управління ефективністю.

Управління ефективністю інноваційної діяльності є важливою складовою системи управління господарюючого суб'єкта і забезпечує безперервне підвищення науково-технічного рівня економічного потенціалу на всіх рівнях і етапах господарської діяльності.

Також слід наголосити, що ефективність інновації може розглядатися як керований об'єкт, що являє собою складну динамічну і ієрархічну систему підприємства, складається з двох його великих структурних частин – економії і витрат. В той же час механізм формування витрат як система, з урахуванням функціонально-технічної, соціально-економічної заміни ресурсів і джерел економії, являють собою вартісний результат реалізації резервів підприємства.

Однією з основних складових системи управління ефективністю інновації є механізм внутрішньофірмового стимулювання і економічної відповідальності саме співробітників організації, що здійснюють інноваційний прорив, або активно освоюють інновації.

В той же час інновація може бути розглянута як у динамічному, так і в статистичному аспекті. Щодо останнього, то інновація являє собою кінцевий результат науково-виробничого циклу (НПЦ), про те, наразі, розроблені і застосовуються на практиці методи кількісної та якісної оцінки вкладу конкретних працівників у кінцевий результат, а також у підвищення ефективності підприємств і організацій.

Першочергові заходи господарюючого суб'єкта мають спрямовуватися на впровадження і реалізацію інновацій, суттєво і якісно відрізнитися від аналогів і орієнтованих на їх ефективність.

Доцільним слід виокремити основні принципи управління ефективністю інновацій:

– позитивний клімат організації, що стимулює пошук і освоєння нововведень;

- націленість інноваційної діяльності підприємства на споживача;
- визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності виходячи з цілей і завдань підприємства/фірми/банку тощо;
- прискорення процесу “дослідження – виробництво – збут” за рахунок скорочення рівнів управління;
- зведення до мінімуму термінів розробки і впровадження інновацій, організація роботи “ефективного” принципу на основі паралельного рішення інноваційних завдань.

Послідовне вирішення конкретних завдань забезпечують раціональний інноваційний прорив в інвестиційно-виробничому циклі і дозволяє забезпечити максимальну ефективність інноваційного процесу і проекту в цілому. В той же час можуть бути вирішені і локальні інноваційні завдання, але за умови, що вони не суперечать ефективності проекту в цілому.

Отже, при активізації інноваційної діяльності мають бути вирішені наступні завдання:

- дослідження ринку: потреби, ємність, перевагу споживачів, вибір цільових сегментів ринку, стратегії просування товару до споживачів;
- прогнозування діяльності, характеру і стадії життєвого циклу нового товару/послуги;
- визначення способів продажу нового продукту;
- дослідження кон'юнктури ринку ресурсів;
- опрацювання можливих варіантів кооперації з конкурентами з приводу розробки та освоєння технічно складного або ризикового продукту;
- здійснення комплексного аналізу витрат, ціни, обсягів виробництва і реалізації;
- оцінка ефективності і планування інновації як інвестиційного продукту та аналіз ризиків, визначення методів їх мінімізації та страхування;
- вибір найбільш ефективних каналів збуту нового товару/послуги та дослідження доцільності освоєння, розміщення на ринку і підтримки необхідного обсягу їх реалізації.

Інноваційний потенціал має не кожне сучасне підприємство, воно сигналізує міру готовності виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто реалізації проекту або програми інноваційних стратегічних змін, при чому завдання керівництва підприємства полягає в переході потенціалу з одного стану в інший задля досягнення кінцевих стратегічних цілей підприємства.

Щодо детального аналізу, то оцінка інноваційного потенціалу підприємства проводиться з урахуванням опису проблеми розвитку підприємства, постановці задач, опису системної моделі діяльності організації, оцінки ресурсного потенціалу, оцінки організаційного потенціалу, оцінки здатності досягти заданих результатів діяльності, інтегральної оцінки потенціалу організації, її готовності вирішити поставлену задачу з формулюванням загальних об'єктивних висновків із аналізу, визначенні основних напрямків проекту підготовки підприємства для досягнення необхідного потенціалу та складання детального завдання на розробку інноваційного проекту.

Список використаних джерел

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. URL: <http://kno.rada.gov.ua/uploads/documents/36382.pdf>.
2. Білова А. І. Система стратегічного управління реструктуризацією підприємств: цілі, проблеми та перспективи : монографія. Київ : КНУБА, 2014. 294 с.
3. Формування ринкової економіки. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць / Мво освіти і науки України, Держ. вищ. навч. закл. "Київський нац. екон. унт"; відп. ред. О. О. Бєляєв: заст. відп. ред. В. М. Данюк: відп. секр. О. А. Петухова; редкол.: В. Г. Андрійчук та ін. Київ : КНЕУ, 2007. Спец. вип.: Т. 1; ч. II / редкол.: А. Ф. Павленко та ін. 492 с.
4. Bielova A., Kochedikova A. Target functionals of innovation-investment provider of development of production-economic systems of infrastructure type. *USEFUL online journal*. 2018. Volume 2, Issue 3. P. 1 – 6.

УДК 658:338.43

JEL Classification: M12

Іваненко Ф. В., канд. с.-г. наук,
Державний вищий навчальний заклад
"Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ
Іваненко В. Ф., канд. екон. наук,
НДІ "Укראгропромпродуктивність", м. Київ

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Важливим аспектом управління виробничими ресурсами підприємства є розробка ефективної системи їх використання у технологічних процесах. Слід зазначити, що основну питому частку у структурі собівартості продукції аграрного виробництва складають декілька основних виробничих ресурси:

1. У рослинництві:

- добрива та засоби захисту рослин;
- енергоносії;
- затрати праці;
- репродуктивний матеріал (насіння і посадковий матеріал).

2. У тваринництві:

- корми;
- енергоносії;
- затрати праці;
- репродуктивний матеріал (заморожені гамети, ембріони).

Вдосконалення технологічного менеджменту галузей аграрного виробництва доцільно розпочати з вивчення структурних елементів технології за показниками витрат основних виробничих ресурсів. Динаміка та співвідношення основних виробничих ресурсів у технологічних процесах впливає на рівень собівартості продукції та її конкурентоспроможність. На сучасному етапі соціально – економічного розвитку держави вирішення питання щодо зниження енергоємності продукції рослинництва і тваринництва є найбільш важливим завданням у розробці ефективної системи управління виробничими процесами для забезпечення енергетичної незалежності.

Неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів у сільському господарстві обумовлює зниження рівня конкурентоспроможності продукції, зменшення обсягу власних обігових коштів підприємств, внаслідок чого ускладнюється процес інвестування у проекти модернізації виробничих фондів і технологій. Низька ефективність виробництва сільськогосподарської продукції обумовлена і надмірною зношеністю основних фондів, недостатнім рівнем впровадження новітніх технологій, спрямованих на підвищення ефективності використання паливно – енергетичних ресурсів, альтернативних джерел енергії та вторинних енергетичних ресурсів, відсутністю ефективного менеджменту для енергоємних галузей виробництва.

В Україні розпочато освоєння нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії як вагомий чинник протидії глобальним змінам клімату планети, покращання загального стану енергетичної безпеки країни. Перспективними напрямками розвитку освоєння нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії в сільському господарстві є: біоенергетика, використання вторинних енергетичних ресурсів, вітрової і сонячної енергії, теплової енергії доквілля та інші. На базі відновлювальних джерел вагомий розвиток отримують технології одержання як теплової, так і електричної енергії.

Перспективний розвиток освоєння нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії в країні, згідно з основними принципами Зеленої книги, має відбуватися на основі економічної конкуренції з іншими джерелами енергії з одночасним впровадженням заходів державної підтримки перспективних технологій освоєння нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії, які відображують суспільний інтерес щодо підвищення рівня енергетичної безпеки, екологічної чистоти та протидії глобальним змінам клімату.

При вирощуванні сільськогосподарських культур за біоадаптивними технологіями затрати виробничих ресурсів (палива, добрив, затрати праці) суттєво різняться для основних сільськогосподарських культур. Біоадаптивні технології вирощування зернових, технічних та кормових культур при використанні сучасних сортів і гібридів та нових видів мікроелементів, мікробних препаратів, регуляторів росту, різних норм мінеральних добрив є досить ефективними та дозволяють суттєво зменшити витрати виробничих ресурсів.

Таблиця 1

Витрати виробничих ресурсів при вирощуванні сільськогосподарських культур за біоадаптивними технологіями, на 1 га

Культура	Планова врожайність, ц	Затрати праці, люд. год.	Витрати насіння, кг	Витрати дизельного палива, кг	Мінеральні добрива, кг (діюча речовина)		
					N	P ₂ O ₅	K ₂ O
Пшениця озима	60	8,64	250	51	148	15	15
Ячмінь ярий	50	6,32	200	71	63	155	-
Кукурудза	80	9,77	37,5	70	92	155	-
Соняшник	30	5,82	0,46 п. о./га	73	90	30	30
Буряки цукрові	500	25,98	1,5 п. о./га	249	133	196	15

Джерело: [1].

Рекомендовані дози внесення добрив:

1. Пшениця озима: нітроамофос – 100 кг + аміачна селітра – 360 кг + карбамід – 20 кг.
2. Ячмінь ярий: діамонійфосфат – 300 кг.
3. Кукурудза на зерно: діамонійфосфат – 300 кг + аміачна селітра – 80 кг + карбамід – 4 кг.
4. Соняшник: діамонійфосфат – 100 кг.
5. Буряки цукрові: нітроамофос – 100 кг + діамонійфосфат – 350 кг + аміачна селітра – 90 кг + карбамід – 30 кг.

Сукупні енерговитрати можна розрахувати застосовуючи відповідні енергетичні коефіцієнти та довідникову інформацію про енергетичну цінність основної та побічної продукції: одна людино-година кваліфікованих працівників (наприклад, трактористи-машиністи 5 розряду) – 108 МДж; 1 кг дизельного палива – 42,7 МДж; 1 кг діючої речовини мінеральних добрив – азотні – 47,1 МДж; фосфорні – 15,8 МДж; калійні – 9,28 МДж.

З метою розробки та реалізації сучасної системи енергозбереження у сільському господарстві нагальним питанням є розробка та запровадження ефективної системи управління енергетичними ресурсами підприємства:

- енергетичне обстеження підприємства;
- розробка енергетичного паспорту підприємства;
- розробка енергетичного балансу підприємства;
- постійний енергетичний моніторинг;
- нормування питомих витрат енергоносіїв;
- лімітування споживання енергоресурсів по підрозділах;
- організація роздільного обліку витрат енергоресурсів;
- кваліфіковане укладання угод з постачальниками енергоресурсів.

Список використаних джерел

1. Організаційно-економічні нормативи витрат та інформаційно-статистичні матеріали з виробництва рослинницької продукції за біоадаптивними технологіями (методичні рекомендації). Під науковою редакцією д. с.-г. н. В. М. Сінченка та к. е. н. В. І. Пиркіна. Київ : ІБКіЦБ НААН України, ТОВ “Нілан-ЛТД”, 2014. 194 с.

УДК 331.108

JEL Classification: M12

Корабель Л. В.,

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
кафедра публічного управління та адміністрування,
Сумський національний аграрний університет, м. Суми

АНАЛІЗ ВПЛИВУ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Методи управління персоналом – способи впливу на колектив і окремих співробітників підприємства з метою здійснення координації їх діяльності в процесі функціонування підприємства.

Адміністративні методи управління:

– регулювання взаємовідносин співробітників за допомогою положень про структурні підрозділи та посадових інструкцій;

– використання владних механізмів управління (видання наказів, віддача розпоряджень, вказівок) при управлінні поточною діяльністю підприємства. Економічні методи управління:

– матеріальне стимулювання праці працівників: преміальні за результатами праці, використання для окремих категорій працівників відрядної форми оплати праці.

Соціально-психологічні методи управління:

– розвиток у співробітників почуття приналежності до організації, ведення корпоративної реклами, широкого використання логотипів компанії, забезпечення співробітників фірмової робочим одягом і т. п.;

– стимулювання праці працівників за допомогою надання соціальних гарантій (подарунки до ювілеїв та свят).

Провівши аналіз адміністративного методу управління персоналом ДП “Антонов”, можна виділити основні риси, які використовуються на даному підприємстві. Одне з найпомітніших рис даного методу є організаційний вплив на персонал, який заснований на дії затверджених внутрішніх

нормативних документів, що регламентують діяльність персоналу. До даних документів слід віднести статут товариства, організаційну структуру, штатний розпис і т. д. Дані документи діють на підставі наказу.

До працівників ДП “Антонов” застосовується дисциплінарна відповідальність і стягнення. Дана відповідальність може застосуватися тільки до робочого, який порушив трудове законодавство, або не виконував, або неналежним чином виконував свої обов'язки, прописані в трудовому договорі. До такого співробітника можуть бути зроблені зауваження, догани, суворі догани, а також директор може прийняти рішення про пониження в посаді такого співробітника, або просто звільнити.

Для того, щоб працівники дотримувалися дисципліну праці, директор ДП “Антонов” ввів правила внутрішнього розпорядку, з якими зобов'язаний ознайомитися кожен співробітник. Однією з рис адміністративного методу підприємства є розпорядчий вплив, спрямований на досягнення поставлених цілей управління. За допомогою прямого адміністративного регулювання дотримуються вимоги внутрішніх нормативних документів, а так само підтримуються задані параметри системи управління. Розпорядчі дії керівництва ДП “Антонов” виражені у вигляді наказів, розпоряджень, вказівок, інструкцій, нормуванні праці і т. д. Інструктаж і координація робіт розглядаються як методи керівництва, засновані на навчанні підлеглих правилам виконання трудових операцій.

Згідно з трудовим договором, кожен співробітник ДП “Антонов” несе матеріальну відповідальність. Матеріальна відповідальність в повному розмірі заподіяної роботодавцю шкоди встановлена трудовим договором, що укладається з керівником відділу кадрів, керівником відділу постачання та збуту, головним бухгалтером, бухгалтером-касіром, а з деякими працівниками – окремими письмовими договорами.

Таким чином, аналіз адміністративних методів управління персоналом, що застосовуються на ДП “Антонов”, має позитивний вплив на персонал досліджуваного підприємства.

Основні проблеми системи управління персоналом у ДП “Антонов”: неефективна система стимулювання праці, низький рівень соціально-психологічного клімату, відсутність системи управління трудовою кар'єрою, недосконала система підбору та оціночної методики при підборі персоналу підприємства, відсутність системи управління адаптацією, непрогресивний підхід до управління персоналом.

Список використаних джерел

1. Бердник А. А. Мотивування персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Київський національний університет технологій та дизайну*. 2016. № 1 (6). С. 112 – 116.
2. Дериховська В. І. Стратегія управління персоналом: її види та особливості. *Науковий вісник*. 2013. № 10 (189). С. 37 – 50.
3. Зеленько Г. І. Мотивація як чинник підвищення ефективності праці персоналу підприємства. *Економічні науки*. 2013. № 7. С. 46 – 49.
4. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом. Москва : ИНФРА-М, 2014. 447 с.

UDC 656

JEL Classification: L91

Kostiuchenko L., PhD,
Associate Professor of the Logistic department,
National Aviation University, Kyiv
Gordienko A., Sirko R., Bachelors,
National Aviation University, Kyiv

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF MULTIMODAL TECHNOLOGIES IN UKRAINE

Multimodal transportation is an effective combination of the possibilities of water, land and air transport. Such a type of the transportation allows to achieve economically and quickly delivery of goods around the world. The choice of multimodal transportation determines by their cost-effectiveness, gain in time and the specifics of the transport infrastructure of each country. This type of transportation takes into account the specifics of the transported goods. Because of the use of the advantages of each mean of transport there is opportunity to found of an optimal delivery route develops. As a think of many scientists and practitioners, multimodal transportation uses reduce costs of transportation, delivery times or it applies in a situation when there is no other way to deliver the goods. The most common practice for multimodal transportation schemes [3]:

- 1) motor transport – air transport – motor transport;
- 2) motor transport – railway transport – motor transport;
- 3) railway transport – air transport – motor transport;
- 4) railway transport – sea transport – motor transport;
- 5) railway transport – sea transport – railway transport;
- 6) railway transport – motor transport – air transport – motor transport (see fig. 1).



Fig. 1. Illustration of the full (long) scheme of multimodal transportation

Source: [3].

Based on the results of the research we can present such advantages of multimodal transportation as show in the table 1

So multimodal transportation is therefore a concept that provides a place the responsibility for transport activities under one operator, who manages and coordinates the total task from the shipper's door to the consignee's door.

Table 1

The extended and important advantages of multimodal transportation

N	An advantage	Explanations
1	Possibility of door-to-door delivery	It can often use the delivery at export and import transportation of cargoes on the long distances
2	Container delivery uses in transportation for different goods (depending on dimensions, technical and chemical features of cargo)	Container transportation is the most optimal for multimodal schemes in which a large number of cargo transshipment is carried out
3	It takes into account the development of transport infrastructure of each region on the route	This allows you to use in each region the fastest, most reliable and economical mode of transport, reducing the cost and time of transportation
4	Fast delivery times	The highest speed of delivery by air transport: the time of multimodal delivery is significantly reduced but although the transportation itself increases in price
5	Low (optimal) cost of transportation	The fact that ordering a set of works in one company is always more cost-effective than in different ones helps to save customers money. The effect of unity of tariffs of multimodal transportations is also favorable for the client
6	Ability to transport at any distance and in the most inaccessible places	It is a really opportunity to found of optimal costs and time of transportation

Source: [1; 2; 5; 6].

There are some good examples of successful multimodal transportation [6]: Rail-Truck: carriers as DHL or UPS are offering a solution the multimodal delivery for example along China’s Belt-and-Road initiative for goods to move from Asia to Europe; Sea-Air: less expensive than air but quicker than shipping only. It will be necessary for the development of multimodal transportation to attract some minds as well [5]:

1. Transport-modal companies should be formed, which unite different shareholders (including railways, experts, truckers, multimodal transport operators, shipping companies), which will play the role of leaders and exercise general control over operational and commercial aspects;

2. Given the role of rail transport in the Ukrainian transport market, separation of infrastructure from operation with free access to the railway network is not recommend. Ideally, terminals should operate as independent operators, open access to terminals should be guaranteed for all users;

3. Terminals and terminal operations should not depend on the owner of the infrastructure. Ideally, terminals should operate by independent operators, open access to terminals should be guaranteed for all users.

However, there are disadvantages of multimodal transportation as well. They include some features [6]: a) there is need to form several sets of supporting documentation – the number of participants in freight; b) the complex logistics of multimodal transportation makes them more expensive than intermodal transportation; c) there is need to work with a large number of intermediaries,

each of which depends on the speed and quality of delivery; d) there is a large number of overloads, which causes the possibility of damage or loss of goods; e) there is a method of cargo delivery, which involves unavoidable risks, albeit low.

Recently there are certain trends in the development of river routes in Ukraine. Our country has great potential for development of multimodal technologies with the participation of river routes. This is due to the geographical features of Ukraine (see table 2) and low transportation cost. Such features of Ukrainian transport system (geographical, economic and ecologic) are correlated with the tendency to sustainable development of world economic systems.

Table 2

The characteristics of river routes in Ukraine

River	Length (km)	Length (miles)	Drainage area (km ²)	Outflow	Countries in the drainage basin
1	2	3	4	5	6
Dnieper River	2,145	1,333	504,000	Dnieper Delta	Ukraine, Belarus, Russia
Danube River	2,860	1,770	817,000	Black Sea	Ukraine, Austria, Romania, Bulgaria, Slovakia, Hungary, Croatia, Germany, Serbia, Moldova
Dniester River	1,362	846	68,627	Black Sea	Ukraine, Moldova
Desna River	1,130	702	88,900	Dnieper River	Ukraine, Russia
Pripyat River	710	473	121,000	Dnieper River	Ukraine, Belarus
Southern Buh River	806	501	63,700	Black Sea	Ukraine
Sluch River	451		13,800	Horyn River	Ukraine
Horyn River	659		22,700	Pripyat River	Ukraine, Belarus
Teteriv Rive	365		15,100	Dnieper River	Ukraine
Ingulets River	549		14,870	Dnieper River	Ukraine
Prut River	953	592	27,500	Danube River	Ukraine, Romania, Moldova
Psel River	717		22,800	Dnieper River	Ukraine, Russia

Source: [7].

Today multimodal transport is a sub-function of logistics, which itself is part of supply chain management. Multimodal transport decisions have an impact on the feasibility and reliability of supply chains. Shippers and consignees are more interested in supply chain performance than on the actual multimodal transport operations. They require efficient and reliable door to-door service offered by transport/logistics service providers, who may be multimodal transport operators. The development of multimodal transportation is a promising direction of development of the transport system and allows to significantly increasing the volume of transportation through its territory with the participation of national transport companies, helping to increase the country's competitiveness in world transport services.

With the introduction of multimodal transport in Ukraine, a new transport alternative can be create, focused on the better functioning of the transport system as a whole, given that the development of multimodal transport in Ukraine can be successful only under certain initial conditions, for example, if it consolidates sufficient cargo and sends over long distances.

References

1. Perebyinis, V. I. (2015). Innovatsiina lohistyka: kontseptsii, modeli, mekhanizmy: monohrafiia. M. Yu. Hryhorak, L. V. Savchenko (Ed). Kyiv: Lohos.
2. Kotlubai, O. M. (2012). Teoriia i metodolohiia rozvytku transportno-tekhnolohichnykh system perevezennia vantazhiv. Odesa: IPREED NAN Ukrainy, 12.
3. Bibliofond. Retrieved from: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=903136>.
4. Pro pryiednannia Ukrainy do Yevropeiskoi uhody pro vazhlyvi linii mizhnarodnykh kombinovanykh perevezen ta vidpovidni obiekty: Decree of the President of Ukraine on July 11, 2005 № 1077/2005. Retrieved from: <https://www.president.gov.ua/documents/10772005-2856>.
5. Sobkevych, O. & Yemelianova, O. (2011). As for ways to develop multimodal (combined) transport in Ukraine. Analytical note. Retrieved from: <http://www.niss.gov.ua/articles/599>.
6. Multimodal and Intermodal Transport Mode explained. Retrieved from: <https://container-xchange.com/blog/multimodal-intermodal/#:~:text=Multimodal%20transportation&text=A%20good%20example%20for%20multimodal,but%20quicker%20than%20shipping%20only>.
7. Ukraine River Map. Retrieved from: <https://www.mapsofworld.com/ukraine/ukraine-river-map.html>.

УДК 331.54

JEL Classification: M59

Костюченко Л. В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри логістики,

Національний авіаційний університет, м. Київ

Кислова В. Е.,

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
факультет транспорту, менеджменту та логістики,
Національний авіаційний університет, м. Київ

ТЕНДЕНЦІ ЗМІНИ ПРОФЕСІЇ ЛОГІСТА В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Логістика на сьогодні є досить популярною і невід’ємною сферою бізнесу, оскільки дозволяє компаніям вигідно закуповувати товар у виробника, перевозити продукцію, зберігати її, знаходити вигідні точки збуту, а також розподіляти її між торговими мережами. Однак, реалії сьогодення вимагають приділяти достатньо уваги не лише рентабельності бізнесу. Надзвичайно важливо пам’ятати про екологічність діяльності та вплив на навколишнє середовище. Саме з цією метою зараз починають активно впроваджуватися принципи Концепції сталого розвитку [4].



Костюченко Л. В., Кислова В. Е. Тенденції зміни професії логіста в умовах реалізації концепції сталого розвитку. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 104 – 106.

Сталий розвиток являє собою взаємодію, взаємовплив та інтеграцію екологічних і економічних вимірів. Офіційне визначення терміну сталого розвитку звучить так: “розвиток, що дозволяє задовольнити потреби сучасного покоління без шкоди для майбутніх поколінь” [1].

Отже, у загальному сталий розвиток – це процес, скерований на захист системи підтримки навколишнього середовища, від чого зрештою залежить добробут нинішнього і прийдешнього поколінь. Тому для досягнення всіх цих цілей логіст повинен мати спеціальні навички. Дійсно, в умовах сталого розвитку вже недостатньо організувати та координувати доставку товарів з виробництва до торгових точок. За сучасних реалій логіст повинен зробити все можливе, щоб попередити, стримати та мінімізувати руйнівний вплив розвитку технологій виробництва та ін. діяльності на навколишнє середовище.

За таких умов, до основних обов'язків логіста ще додаються [2]: а) зменшення викидів, відходів та впливу шуму; б) задоволення основних потреб суспільства при збереженні здоров'я людини та екосистеми; в) зменшення споживання невідновлюваних ресурсів і раціональне споживання відновлюваних ресурсів. Перераховані завдання корелюються з Концепцією сталого розвитку в Україні [4].

Окрім зазначеного, значну увагу треба також приділити формуванню та впровадженню регіональних логістичних стратегій. Адже за їх допомогою можна удосконалити використання потенціалу розвитку певної області, налагодити механізм управління фінансовими, транспортними, інформаційними та іншими потоками в регіоні, забезпечити ефективну взаємодію з іншими регіональними системами. Такі ж тенденції спостерігаються в усіх економічно-розвинених країнах світу [5].

З огляду на зазначене та за результатами дослідження наукових джерел та статистичних ресурсів виділяють такі основні стратегії [3]:

- розвитку транспортно-логістичної системи, що передбачає покращення транспортних послуг у регіоні;

- глобалізації, лідерства, міжрегіональної інтеграції, що забезпечують розвиток стійких міжнародних зв'язків на різних рівнях розвитку регіональної логістичної системи;

- інтенсифікації економічних потоків, що забезпечує взаємодію регіональних логістичних центрів та регіональних органів влади щодо налагодження та управління рухом економічних потоків як на внутрішньо-регіональному, так і на міжрегіональному рівнях;

- програмного та інформаційного забезпечення, яка надає можливість ефективно управляти різними видами запасів, координувати механізми поставок товарів між підрозділами регіональної логістичної системи. Впровадження даної стратегії передбачає використання корпоративних інформаційних систем;

- нарощення логістичного потенціалу, яка полягає в покращенні якості обслуговування споживачів за рахунок спеціалізації регіону на конкретних видах діяльності.

Ґрунтуючись на результатах теоретичного аналізу світових тенденцій, наукових джерел та статистичних ресурсів, приходимо до висновку, що

розширення обов’язків логіста та впровадження регіональних логістичних стратегій дозволить сформувати ефективний управлінський підхід до вирішення завдань забезпечення сталого розвитку – своєчасного задоволення потреб споживачів у товарах та послугах належної якості та кількості, у належний час та місце. Але водночас дотримуватися умов збереження належного рівня якості компонентів навколишнього середовища та мінімізації суспільних витрат. А також продовжувати реалізацію проектів удосконалення логістичних систем в умовах сталого розвитку, з метою зменшення негативного впливу на навколишнє середовище та здоров’я і життя людей.

Список використаних джерел

1. Білорус О. Г., Мацейко Ю. С. Глобальна перспектива і сталий розвиток. Київ : Міжрегіональна академія управління персоналом, 2005. 50 с.
2. Григорак М. Ю. Інтелектуалізація ринку логістичних послуг: концепція, методологія, компетентність: монографія. Київ : Сік Груп Україна, 2017. 513 с.
3. Талан М. В. Моделювання логістичних стратегій торговельних підприємств. *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Р. “Логістика”*. Львів : Вид-во Національного університету “Львівська політехніка”, 2008. № 633. С. 696 – 701.
4. Цілі сталого розвитку в Україні. URL: <http://sdg.org.ua/ua/sdgs-and-governments>.
5. World Data Center. For geoinformatics and sustainable development. explained. URL: <http://wdc.org.ua/en>.

УДК 331.108

JEL Classification: M12

Котельникова Ю. М.,
старший викладач кафедри економіки
підприємства та організації бізнесу,
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, м. Харків

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ЕФЕКТИВНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сільськогосподарський сектор економіки є суттєвою складовою продовольчої безпеки держави. Розвиток сільськогосподарського підприємства та стабільність його функціонування прямо залежить не тільки від сучасного технічного озброєння підприємства та його інвестиційної політики, але й від наявного ефективного кадрового забезпечення.



Котельникова Ю. М. Кадрове забезпечення в ефективній діяльності сільськогосподарського підприємства. *Пріоритети фінансово-економічного управління*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 106 – 108.

Під кадровим забезпеченням підприємства слід розуміти здатність підприємства до реалізації потреб в людських ресурсах шляхом проведення низки заходів з метою досягнення в певних умовах намічених результатів [1]. Процес кадрового забезпечення зводить воєдино внутрішню систему підприємства з можливостями, які надаються зовнішнім середовищем, тим самим реалізуючи концепцію розвитку підприємства.

Базовими елементами внутрішньої системи слід вважати філософію та політику підприємства. Філософія підприємства міститься не тільки в тому, щоб задовольнити потреби в комплектуванні персоналом підприємства, а й в найбільш повному задоволенні потреб робітників. Дотримання філософії гарантує успіх та добробут во взаємовідносинах персоналу і, як наслідок, – ефективний розвиток підприємства. Політика підприємства, як генеральна лінія дій, система заходів в області управління економікою підприємства, надає певний напрямок економічним процесам у відповідності з метою, задачами, інтересами підприємства та вміщує в себе економічну, соціальну, науково-технічну, технологічну, організаційно-виробничу політику.

Кадрове забезпечення виявляється шляхом кадрової політики, яка будучи елементом внутрішньої системи, активно здобуває та синтезує інформацію та ресурси із зовнішнього середовища, що дозволяє їй виступати у ролі проміжного елемента між двома системами. З одного боку, прийняття рішень в області кадрової політики відбувається в усіх комплексних функціональних підсистемах: управління економічною діяльністю, управління соціальною політикою, управління науково-технічною діяльністю, управління персоналом, управління зовнішньоекономічною діяльністю. З іншого боку, рішення в області кадрової політики впливають на рішення в цих комплексних функціональних підсистемах, тому що головною метою кадрової політики є забезпечення цих підсистем необхідними робітниками, отже, рішення з питань планування потреби підприємства у кадрах, залучення, відбору та оцінки кадрів, трудової адаптації, стимулювання і мотивації, навчання, атестації, використання персоналу, управління кадровим резервом, вивільнення персоналу, визначення стилю керівництва тощо сильно впливають на прийняття рішень в області політики підприємства.

Резюмуючи, слід підкреслити, що питання кадрового забезпечення є дуже актуальним в сучасних соціально-економічних умовах, адже з розвитком науково-технічного прогресу зміст та умови праці набувають більшого значення, ніж матеріальна зацікавленість, а людина, посідаючи центральне місце в системі виробництва та економічних відносинах, визначає цілі та напрями розвитку виробництва, організовує його, виробляє товари й здійснює послуги для свого життя та розвитку. Ось чому від ефективного організаційного механізму кадрового забезпечення залежить зберігання, зміцнення й розвиток кадрового потенціалу підприємства, створення кваліфікаційного та високопродуктивного згуртованого колективу, спроможного своєчасно реагувати на потреби ринку, які постійно змінюються, з урахуванням стратегії розвитку підприємства, а значить забезпечувати ефективну діяльність підприємства.

Список використаних джерел

1. Котельникова Ю. М. Система управління кадрами як основний елемент системи управління підприємством. *Коммунальное хозяйство городов*. 2006. № 68. С. 332 – 339.

УДК 331.108

JEL Classification: M12

Легейда Г. А.,
здобувач вищої освіти 4 курсу,
кафедра менеджменту,
факультет менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України “Київський
політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”, м. Київ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

В сучасному бізнесі дуже велике значення має безперервність якісної роботи та взаємозамінність співробітників на основних ділянках роботи. Таку “кадрову безпеку” може забезпечити власний навчений кадровий резерв. Створення такого резерву є одним з головних завдань служби по роботі з персоналом. Відсутність коштів не дозволяє підприємству залучати сторонніх тренерів та педагогів, тому повне та ефективне використання власного ресурсу в якості наставників, є одним з важливих шляхів.

Прямий фінансовий вплив кадрового менеджменту на діяльність підприємства вирахувати дуже складно. Але їх ефективність наразі дуже впливає на розвиток та економічний стан підприємства.

За даними провідних компаній можна прогнозувати ріст фінансових показників від впровадження систем розвитку власного персоналу в наступних розмірах:

– скорочення персоналу з підвищенням заробітної плати може прибавити до рентабельності бізнесу 3 – 4 % обороту;

– навчання власної молоді силами кваліфікованих працівників з метою створення кадрового резерву в найближчій перспективі має збільшити рентабельність на 1 – 2 % від обороту;

– заохочення персоналу перспективами отримання міноритарної частки в бізнесі допоможе збільшити їх самовіддачу та відкрити в них нові сили для більш ефективного виконання покладених на них обов’язків, що може призвести до збільшення доходів компанії до 4 – 5 %.

Принципи, покладені в основу ефективного управління персоналом, досить різноманітні. Вони носять багаторівневий характер (загальні, часткові, спеціальні, окремі) і поширюються на різні сфери діяльності (управління працею в масштабах усього суспільства, галузі, підприємства, окремого працівника). До загальних принципів управління персоналом як науки та сфери діяльності можна віднести:

- науковість;
- плановість;
- системність (комплексність);
- безперервність;
- нормативність;
- економічність;
- зацікавленість;
- відповідальність.

До часткових принципів управління персоналом належать:

- відповідність функцій управління цілям виробництва;
- індивідуалізація, демократизація, інформатизація роботи з кадрами;
- забезпечення рівня кадрової роботи, достатнього для прийняття обґрунтованих рішень;
- підбір кадрів для первинного виробничого колективу з урахуванням психологічної сумісності його членів.

Ціллю управління персоналом є забезпечення максимальної відповідності інтересів підприємства та працівників, пов'язаних із професійною діяльністю.

Для досягнення цієї цілі необхідно, по-перше, задовольнити потреби підприємства у кваліфікованих кадрах; по-друге, ефективно їх використовувати.

Це обумовлює необхідність виконання наступних завдань управління персоналом:

1. Розробка і реалізація кадрової політики.
2. Розробка штатного розпису відповідно до стратегії підприємства.
3. Розробка професійно-кваліфікаційних вимог.
4. Забезпечення робочих місць фахівцями, підбір і відбір персоналу.
5. Регулювання руху персоналу.
6. Ділове оцінювання персоналу, соціально-психологічна діагностика, тестування.
7. Навчання персоналу.
8. Аналіз і координація міжособистісних взаємин, запобігання соціальним конфліктам, небажаним стресам.
9. Формування резерву персоналу, лізинг персоналу, прогнозування розвитку персоналу, планування ділової кар'єри, аналіз потреби в персоналі.
10. Управління зайнятістю.
11. Професійна адаптація персоналу.
12. Регулювання трудових відносин, вимог психофізіології, етики, естетики, економіки праці.

В рамках менеджменту людських ресурсів кадрова політика із “реагуючої” політики управління перетворюється в “активну”, стратегічну, яка інтегрується в загальну політику всього підприємства.

Таким чином, приділення значної уваги до кадрового менеджменту може не тільки збільшити ефективність праці, а й зробити ваш бізнес більш конкурентним та стабільним в далекосяжній перспективі.

Список використаних джерел

1. Криворучко О. М., Водолажська Т. О. Розробка стратегій управління персоналом методом концептуального абстрагування. *Економіка транспортного комплексу*. 2016. Вип. 28. С. 69 – 83.
2. Храмов В. О., Бовтрук А. П. Основи управління персоналом : навч.-метод. посіб. Київ : МАУП, 2001. 112 с.
3. Подольська О. В., Оберемок В. В. (2018). Напрямки підвищення ефективності управління персоналом на підприємствах. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2018. № 193. С. 284 – 289.

УДК 331.108.5

JEL Classification: M12

Луціва К. О.,
здобувач вищої освіти 4 курсу,
факультет менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України “Київський
політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”, м. Київ

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ

Показники діяльності організації залежать від того, як поведуться люди всередині системи, в якій вони працюють. Компетентні, наділені повноваженнями і залучені співробітники на всіх рівнях організації вкрай важливі для підтримки здатності організації створювати і поставляти цінність.

Якщо робота з персоналом ґрунтується на розумінні того, що працівники – це основа потенціалу будь-якої організації, тоді визнання, наділення повноваженнями і підвищення компетентності сприяє залученню людей в досягнення цілей організації. В області якості доцільно виділити наступні потенційні ключові вигоди:

- розуміння співробітниками організації її цілей в області якості і мотивація до їх досягнення;
- залучення людей в діяльність щодо поліпшення/удосконалення процесів та організації в цілому;

- підвищений ступінь задоволеності співробітників;
- формування стійкої корпоративної культури якості [1, 2];
- постійний рух організації в напрямку вдосконалення за рахунок використання та розвитку людського потенціалу.

Сучасні реалії вимагають від підприємств створення нових підходів мотивації персоналу для забезпечення якості, які в свою чергу ґрунтуються не лише на фінансовому стимулюванні, а також і на психологічних прийомах. Дана тенденція пов'язана з динамічним середовищем (скороченнями, можливими простоями виробництва, падінням продажів). У цих умовах, для того щоб зберегти безперервність робочого процесу і спонукати персонал не тільки виконувати свої обов'язки, а й робити це на високому рівні, роботодавцю необхідний комплексний інструментарій. Він покликаний трансформувати існуючі системи оплати праці і не тільки утримати персонал, а й спонукати його до активної і ефективної роботи задля підвищення якості в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Дана тенденція пов'язана не лише зі світовим простоем, а й через розвиток кадрового менеджменту та мотиваційних практик.

Наука управління персоналом розглядає дві групи теорій мотивації, змістовні і процесуальні. Змістовні теорії припускають опору на потреби людини, ранжуючи їх різними способами. До прихильників такої теорії відносять А. Маслоу з його концепцією піраміди потреб, Д. МакКлелланда і Ф. Герцберга, деяких інших американських психологів і дослідників [3]. Процесуальні теорії вважають за краще враховувати не тільки потреби особистості як основу для формування системи заохочень. Вони припускають, що трудова і організаційна поведінка людини багато в чому ґрунтується на його внутрішніх установках і очікуваннях. Ці теорії намагаються аналізувати способи, за допомогою яких особистість вибирає певний тип поведінки, і впливати на фактори, що визначають його вибір. Прихильники процесуальних теорій мотивації вважають, що співробітник підприємства, оцінивши завдання і розмір винагороди за їх виконання, зіставляє це завдання з власними намірами, мотивами і очікуваннями і вибирає певний тип поведінки [4].

З точки зору сучасної теорії менеджменту якості, доцільно поєднувати підходи, хоча існують ситуації, коли можлива реалізація тільки одного з них. Згідно концепції загального управління якістю TQM (яка на сьогодні є домінуючою концепцією управління якістю), система постійного удосконалення потребує внутрішньої мотивації персоналу. Саме внутрішня мотивація є первинною. А система менеджменту якості, яка охоплює і Human Capital Management чи Human Experience Management, має передбачати навчання якості, залучення до управління, вивчення інтересів співробітників.

За концепцією TQM існує три групи факторів мотивації:

1. Зовнішні мотиви: стабільна робота; контрактні умови; кар'єра як спосіб поліпшення матеріального становища; розмір зарплати; надбавки; премії; штрафи. Працівник спочатку зацікавлений дати поменше, узяти більше. Підприємство через умови зарплати, надбавок, преміювання та інших матеріальних еквівалентів витраченої праці, а також методів примусу, намагається направити інтереси працівника у бік інтересів підприємства.

2. Внутрішні мотиви: оцінка колег; оцінка керівництва; самовираження; прагнення до відповідальності – кар'єра як лідерство; радість від результатів роботи; гордість за приналежність до фірми; командна праця. Дані фактори названі внутріфірмовими, тому що вони пов'язані з мотивами життя, існування працівника усередині фірми. Для ринкових відносин, для яких характерний хвилеподібний зміна кон'юнктури ринку, конкурентна боротьба, гонка за утримання частки ринку, зміна профілю діяльності, друга група чинників стає особливо важливою.

3. Соціально-страхові мотиви: пенсійне забезпечення; вихідна допомога; страхування лікарняних; страхування від нещасних випадків. Тобто чим більше керівник бере на себе соціальних проблем своїх працівників, тим більше вони віддані підприємству. Це договір за замовчуванням: відданість інтересам підприємства в обмін на соціальну турботу.

Список використаних джерел

1. Международный стандарт ISO 9000. URL: <https://iso-management.com/wp-content/uploads/2018/09/ISO-9000-2015.pdf>.
2. Як ефективно впровадити систему мотивації для персоналу. URL: <https://blogagrokebety.com/yak-efektyvno-vprovadyty-systemu-motyvatyiyi-dlya-personalu>.
3. Мотивация персонала на предприятии. URL: <https://timetracker.yaware.com.ua/blog/motivatsiya-personala-na-predpriyatii>.
4. Процесуальні теорії мотивації. URL: <https://studfile.net/preview/5172183>.
5. Организация работы с персоналом на основе принципов всеобщего управления качеством. URL: <https://quality.eup.ru/MATERIALY11/personal-tqm.htm>.

УДК 64.012.34

JEL Classification: D23

Семенова Л. Ю., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри економіки та соціально-трудо­вих відносин,
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

Макарова С. О., здобувач вищої освіти,
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Зростання великих організацій, відділення управління від власності, розвиток точних наук і наук про людину послужили основою для розробки наукового підходу до організаціям, принципів і методів управління ними.

Це викликало до життя безліч наукових ідей і шкіл, які вивчають закономірності побудови організацій, їх основні риси і стимули функціонування – формальні і неформальні організації, людські відносини, соціальні системи, поділ функцій і відповідальності, прийняття управлінських рішень, математичний апарат процесів управління [1, с. 9 – 10].

Згідно з останніми досягненнями теорії та практики менеджменту структура організації повинна забезпечити реалізацію її стратегії. Оскільки з часом стратегії змінюються, то виникає необхідність у відповідних змінах організаційних структур.

Для вирішення питання про те, яка схема організації є оптимальною для даних конкретних умов, необхідно брати до уваги різні підходи, пропонувані теоріями формування організацій. Теорії, які стверджують, що існує єдиний раціональний спосіб побудови організації, називаються універсальними. Теорії, згідно з якими оптимальна структура може відрізнятись від ситуації до ситуації в залежності від таких факторів, як зміна технології і зовнішнього середовища, називаються ситуаційними [1, с. 9 – 10].

В ринковій економіці підприємство самостійно приймає рішення, розробляє стратегію свого розвитку, знаходить потрібні для їх реалізації засоби, наймає працівників, вирішує багато структурних питань щодо створення, злиття, ліквідації, розподілу, реорганізації та перебудови організаційної структури управління. Організаційна структура підприємства безпосередньо впливає на забезпечення реалізації стратегії діяльності підприємства. Її грамотна побудова може підвищити ефективність діяльності підприємства, забезпечуючи спрощення інформаційних потоків, чіткий роз-поділ обов'язків та визначення кола повноважень кожної структурної одиниці й виконавця. Важливо дослідити класифікацію організаційних структур управління підприємством та визначитися з перевагами й недоліками її окремих типів, що дасть змогу встановити те, в яких умовах доцільно застосовувати кожний з них [2, с. 52].

Поява організаційних структур управління обумовлена необхідністю координації діяльності окремих людей при поділі праці. Більш розвинені організаційні структури управління, в свою чергу, відкривають можливості для об'єднання все більшої кількості людей і для більш спеціалізованого поділу праці. Таким чином, відбувається вплив розвитку організаційних структур управління на підвищення якості життя людської спільноти і розвиток цивілізацій в цілому [4, с. 7].

Організаційна структура управління – це одне з ключових понять менеджменту, яке тісно пов'язане з метою, функціями, процесом управління, роботою менеджерів та розподілом між ними повноважень [2, с. 53].

Організаційна структура як упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів передбачає певний порядок підпорядкування, який реалізується через ієрархічний принцип побудови, що забезпечує багаторівневе підпорядкування частин цілому. Яскраво виражена в адміністративних (формальних) організаціях, в тій чи іншій формі властива всім організаціям ієрархія забезпечує:

– розподіл владних повноважень і відповідальності по вертикалі, що закріплюється в нормативних документах організації;

- координацію різномірної діяльності в ім'я досягнення єдиної мети;
- ефективну інтерпретацію інформації, що надходить як ззовні, так і з самої організаційної системи; ефективну систему контролю за реалізацією задач організації.

Таким чином, ключовими поняттями організаційної структури управління є елементи, їхні стосунки (зв'язку), рівні і повноваження [4, с. 6 – 7].

Універсальна теорія формування організацій – так звана теорія Гласієр з'явилася в результаті здійснення довгострокового дослідницького проекту в кінці 1940-х років в Гласієровській металевій компанії в Лондоні. Це був спільний проект керуючих компанії і дослідницької групи Тавістокського інституту людських відносин. Дослідницька програма і її принципові результати і висновки відображені головним чином в роботах Уілфреда Брауна і Еліота Джекса. Теорія Гласієр виділяє співіснування щонайменше чотирьох підсистем в кожній організації (рис. 1) [1, с. 20].

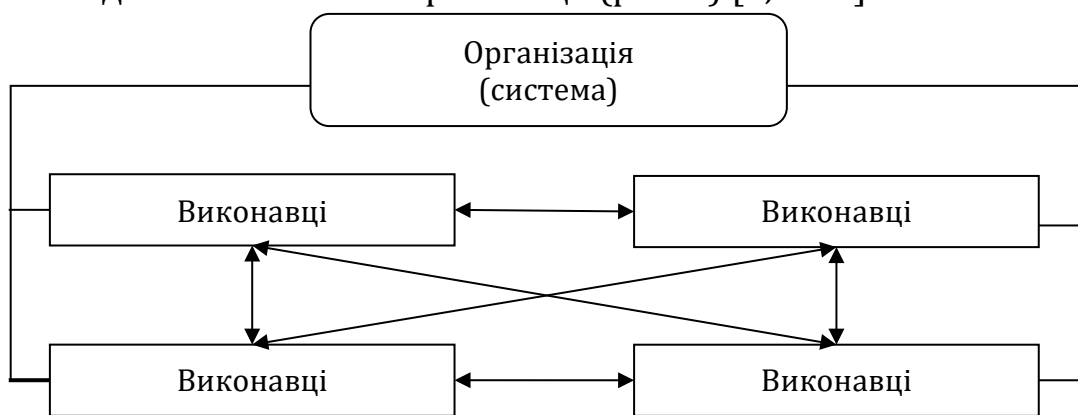


Рис. 1. Підсистеми організації

Джерело: [1, с. 20].

Кожна з цих підсистем виконує виняткові функції в рамках організації, і в той же час вони частково перетинаються і взаємодіють один з одним. Виконавча підсистема - це структура, що складається з функцій, виконавці яких повинні дотримуватися певних вимог. Процес поділу праці та передача повноважень призводять до створення різних функцій, які повинні взаємодіяти для виконання роботи в організації [1, с. 20].

Єдиної для всіх ситуацій організаційної структури управління торговим підприємством не існує. Відносна ефективність того чи іншого типу структури визначається різними зовнішніми і внутрішніми умовами, а також реалізованими стратегіями. Пропонований варіант організаційної структури в процесі подальшого аналізу може коригуватися та змінюватися на основі додаткових відомостей, отриманих в результаті її апробації, або з інших причин [4, с. 12].

Базуючись на комплексному розумінні та враховуючи специфічні особливості, яких нині набула досліджувана економічна категорія, організаційну структуру управління визначаємо як цілісну ієрархічну систему, що складається із сукупності впорядкованих підрозділів та рівнів управління, яка організовує процес комунікації між ними та має на меті забезпечення ефективного процесу функціонування організації через взаємодію складових як із внутрішнім, так і з зовнішнім середовищем організації [2, с. 54].

На вибір організаційної структури значний вплив мають філософія бізнесу і цінності керівників, їх кваліфікація та досвід роботи [3, с. 270].

Самі працівники компанії також впливають на вибір організаційної структури. Висококваліфіковані працівники або працівники з великим творчим потенціалом воліють структури, які надають їм більше самостійності, можливості для самовираження і розвитку, малокваліфіковані працівники – структури, що забезпечують детальне нормування і регламентацію праці.

Список використаних джерел

1. Мильнер Б. З Теория организации : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2000. 480 с.

2. Дорошенко М. П., Вороніна В. Л. Організаційна структура управління: сутність та класифікація. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Т. 30 (69), № 5 (1). С. 52 – 56.

3. Тебекин А. В. Стратегический менеджмент : учебник для академического бакалавриата. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Издательство Юрайт, 2015. 333 с.

4. Фомиченко И. А. Формирование организационной структуры управления торговым предприятием : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Санкт-Петербург, 2005. 186 с.

УДК 658.15

JEL Classification: H12

Сергієнко О. А., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та експертизи товарів,
Національний технічний університет
"Харківський політехнічний інститут", м. Харків
Швець А. Д.,
здобувач вищої освіти,
Національний технічний університет
"Харківський політехнічний інститут", м. Харків

КОНЦЕПТУАЛЬНА СХЕМА ДІАГНОСТИКИ НАСТАННЯ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Вітчизняна економіка сьогодні характеризується нестабільністю на всіх рівнях та в усіх галузях. Макроекономічна фінансова криза призводить до негативних наслідків на рівні окремих підприємств, що особливо



Сергієнко О. А., Швець А. Д. Концептуальна схема діагностики настання кризових ситуацій на підприємстві. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 115 – 118.

позначається на промислових підприємствах; невизначеність політичного курсу сприяє економічному спаду. Тому для господарських суб’єктів найважливішим в цей період є формування дієвих засад антикризового управління підприємством. Тому, метою роботи є дослідження засад антикризового управління в напрямі діагностики та виявлення ймовірності настання кризової ситуації на підприємстві.



Рис. 1. Концептуальна схема діагностики настання кризових ситуацій на підприємстві

На основі аналізу сучасних підходів до діагностики кризових ситуацій на підприємствах, аналізу систем управління фінансово-господарським станом підприємства [1 – 4] та антикризового управління було сформовано концептуальний підхід до оцінки ймовірності настання кризової ситуації на підприємстві. В роботі запропонована концептуальна схема діагностики настання кризових ситуацій на підприємстві (рис. 1), яка може бути використана керівниками промислових підприємств для визначення вірогідності виникнення кризової ситуації задля проактивного впровадження антикризових заходів.

Даний підхід дозволяє оцінити фінансово-господарський стан підприємства, сформулювати простір характеристик підприємства та навчальну вибірку, класифікувати підприємства-аналоги, визначити приналежність підприємства до класу кризової ситуації та розробити необхідний комплекс антикризових заходів. Даний пропонований підхід складається з трьох основних етапів:

- 1) попередній аналіз діяльності підприємства;
- 2) побудова моделей та класифікація кризового стану на підприємстві;
- 3) прийняття рішень та впровадження антикризового менеджменту.

Використання пропонованої концепції передбачає використання комплексу сучасних економіко-математичних методів і моделей, багатомірного статистичного аналізу. При цьому реалізація пропонованих методів і моделей здійснюється як послідовно, так і паралельно.

Реалізація першого етапу дозволяє детально проаналізувати діяльність підприємства, основні напрямки діяльності та розвитку, рівень конкурентоспроможності в порівняльному та динамічному розрізі, виокремити основні напрямки збуту; провести експрес та фундаментальний фінансово-господарський аналіз стану підприємства, сформулювати гіпотези відносно його загального стану за різними сферами життєдіяльності.

Враховуючи особливості функціонування та фінансово-господарський стан, а також аналіз наукової літератури [1 – 4] на другому етапі пропонованої концепції формується інформаційний простір та визначаються показники-репрезентанти, що характерні для даної сукупності та враховують її відмінності та унікальності. На основі цих показників-репрезентантів формується множина об'єктів навчальної вибірки та вирішується задача класифікації ймовірності настання кризової ситуації за допомогою кластерного аналізу з визначенням класу кризи.

Реалізація третього етапу дозволяє на основі аналізу причинно-наслідкових взаємозв'язків визначити причини кризових ситуацій за локальними сферами та загалом задля формування дієвих адаптованих заходів виходу з кризи. Для більш детального аналізу необхідно визначити основні фактори кризовості, а також провести оцінку точності класифікації суб'єктів господарювання, що забезпечується реалізованою моделлю.

Отже, розроблена концептуальна схема діагностики настання кризових ситуацій на підприємстві дозволяє системно оцінити діяльність

промислового підприємства з урахуванням ефекту синергії. Дана концепція діагностики настання кризової ситуації може бути використана як з аналітичною метою, так і для забезпечення ґрунтовною інформацією для прийняття управлінських рішень. Застосування дозволить керівництву підприємства більш детально виявляти внутрішні та зовнішні проблеми, надасть потенційному інвесторові ефективний інструмент для прийняття рішень об’єктів інвестування чи кредитування, щоб уникнути зайвого ризику та дозволить підвищити стабільність і збалансованість економіки країни в цілому та вчасно вжити відповідні попереджуючі заходи та не допустити настання глибоких кризових ситуацій.

Список використаних джерел

1. Кононенко О., Маханько О. Анализ финансовой отчетности. 4-е изд., перераб. и доп. Харьков : ФАКТОР, 2008. 200 с.
2. Матвійчук А. В. Нечіткі, нейромережеві та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств. *Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці*. 2013. № 2. С. 71 – 118.
3. Шарапов О. Д., Кайданович Д. Б. Оцінювання можливого банкрутства на основі індикаторів фінансового стану компаній з використання нейронних мереж зустрічного розповсюдження. *Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці*. 2012. № 1. С. 207 – 227.
4. Новоселецький О. М., Якубець О. В. Моделювання кредитоспроможності юридичних осіб на основі дискримінантного аналізу та нейронних мереж. *Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці*. 2014. № 3. С. 120 – 150.

УДК 316.48

JEL Classification: D74

Синиченко А. В.,
старший викладач кафедри
менеджменту та поведінкової економіки,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця

КОМУНІКАТИВНІ ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТІ

Комунікація в сучасних умовах є основою дієвості кожної фірми, організації, підприємства, виступаючи найважливішим елементом забезпечення ефективності управління персоналом. Комунікативна сторона спілкування



Синиченко А. В. Комунікативні особливості поведінки у конфлікті. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 118 – 120.

характеризується умінням встановлювати контакт; аргументованістю і логічністю при передачі інформації; адекватністю ситуації спілкування; ефективністю використання вербальних і невербальних засобів спілкування. Спільна діяльність людей і супутнє ділове спілкування припускають не тільки досягнення цілей, але й комунікативний результат, приміром установа довіри, зміна переконань, поведінки інших людей. Досягнення такого результату багато в чому залежить від взаєморозуміння всіх учасників ділового спілкування, значимість якого посилюється при виникненні конфлікту.

Проблему конфлікту досліджують українські психологи, вчені. Вивченню конфліктів та їх та особистісної природи присвячені наукові праці Л. Бурлачука, І. Ващенко, Н. Коломінського, Г. Ложкіна Л. Карамушки, Н. Максимової. Вчені Н. Грішина, О. Донченко, В. Воронкова, Т. Титаренко чимало уваги приділяють вивченню конфліктних ситуацій та їх подоланню. І. Г. Шавкун, висвітлюючи сутнісні характеристики комунікацій в конфліктних ситуаціях, особливу увагу приділяє типологізації видів ділової комунікації за місцем, часом здійснення, за цілями, за ознаками предмета комунікації, за засобами спілкування, за джерелами регулювання комунікації тощо [1]. Разом із тим проблема комунікативних особливостей поведінки у конфлікті потребує більш ретельного й поглибленого дослідження.

У багатьох ситуаціях людина стикається з тим, що її слова, бажання і спонукання сприймаються співрозмовником в іншій смисловій інтерпретації. Іноді навіть складається враження, що співрозмовник завідомо займає позицію опору мовному висловлюванню, яке ще не було вимовлене. Така поведінка обумовлена тим, що кожна людина апіорі пране уникнути будь-яких змін, спрямованих на її особистісний внутрішній простір, оскільки вони можуть порушити її уявлення про себе, образ думок, відносини з іншими людьми, душевний спокій. Така комунікаційна особливість тягне за собою виникнення конфліктної ситуації в процесі взаємодії менеджера з персоналом підприємства. Конфлікт відображає боротьбу власних бажань, зіткнення внутрішніх мотивів [2].

Коли люди думають про конфлікт, вони найчастіше асоціюють його з агресією, погрозами, суперечками, ворожістю та т.ін. В зв'язку з цим формується достатньо розповсюджена думка, що конфлікт – явище завжди небажане, що його необхідно, якщо є можливість, уникати, або негайно вирішувати, як тільки він виникає, оскільки він може заважати задоволенню потреб окремої особистості і досягненню цілей організації в цілому.

Водночас існує інша точка зору, яка полягає в тому, що навіть в організаціях з ефективним управлінням деякі конфлікти не тільки можливі, але й бажані [3]. Такий умовивід ґрунтується на тому, що в багатьох випадках конфлікт допомагає виявити різноманітність точок зору, дає додаткову інформацію, допомагає виявити більшу кількість альтернатив. Це робить процес прийняття управлінських рішень більш ефективним, оскільки дає можливість висловити свої думки і тим самим задовольнити особисті потреби в повазі всіх учасників соціально-трудова відносин. Це також може привести до більш ефективного виконання планів, успіху при реалізації стратегій і проектів. Таким чином, конфлікт може бути функціональним і сприяти

підвищенню ефективності організації. Або він може бути дисфункціональним і призводити до зниження особистої задоволеності, групового співробітництва і, як наслідок, до зниження ефективності організації. Характер протікання конфліктів, що виникають в процесі управління персоналом, обумовлений, в першу чергу, комунікаційними особливостями поведінки менеджера.

Менеджер, оцінюючи співробітника, прагне будувати певну систему інтерпретації його поведінки. В цій ситуації дуже часто спрацьовує механізм проєкції, сутність якої полягає в тому, що люди просто приписують один одному причини певної поведінки. Приписування здійснюється на основі подібності поведінки сприйнятої особи з певним зразком, що був в минулому досвіді суб'єкта сприйняття, або аналізу власних мотивів, передбачуваних в аналогічній ситуації [4]. В останньому випадку будуть діяти механізми перенесення або ідентифікації. Ступінь приписування в конфлікті залежить від двох факторів: від ступеня унікальності або типовості поведінки та від ступеня соціальної бажаності або небажаності поведінки. Типова поведінка є поведінка, запропонована рольовими зразками, і тому вона легше піддається однозначній інтерпретації. Унікальна поведінка, навпаки, допускає багато різних інтерпретацій і, отже, дає простір приписування їй причин і характеристик.

Слід звернути увагу також на певну значимість впливу на поведінку менеджера в конфлікті наявності у нього комунікативних здібностей, під якими розуміються індивідуальні психологічні особливості, що забезпечують ефективну взаємодію і адекватне взаєморозуміння між менеджером і персоналом в процесі спілкування або виконання спільної діяльності. Під комунікативною компетентністю зазвичай розуміється здатність встановлювати й підтримувати необхідні контакти з іншими людьми. Комунікативна компетентність менеджера при цьому представляє систему якостей і умінь керівника, адекватних комунікативним завданням і достатнім для їх вирішення, в тому числі для подолання конфліктогенних обставин спілкування.

Таким чином, підсумовуючи викладене, можна зробити такі висновки.

Модель поведінки у конфлікті залежить від того, який характеру протікання притаманний конфлікту – функціональний або дисфункціональний.

Поведінка менеджера в конфлікті обумовлена його комунікативними здібностями, комунікативною компетентністю та навичками подолання конфліктогенних обставин спілкування.

Список використаних джерел

1. Шавкун І. Г. Ділова комунікація: сутність та типологізація. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2009. С. 67 – 74.
2. Горбачова Н. Конфлікт як засіб досягнення мети спілкування. *Вісник Львівського університету. Серія іноземні мови*. 2016. Вип. 23. С. 57 – 63.
3. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. Москва, 2010. 158 с.
4. Вилинская О. Как научить сотрудников слушать и понимать друг друга. *Кадровое дело*. 2014. № 2. С. 94 – 101.

УДК 37.07:005.33
JEL Classification: Q12

Снитюк В. В.,
здобувач вищої освіти 4 курсу,
кафедра менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, м. Київ

БАГАТОКРИТЕРІЙНИЙ АНАЛІЗ В ОЦІНЮВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Молочна продукція в Україні залишається однією з найважливіших складових споживчого кошика населення. Ринок молочних продуктів України дуже різноманітний і досить конкурентний. Чисельність тільки великих гравців складає близько 10 – 15, кількість дрібних локальних виробників перевищує кілька сотень. Адаптація вітчизняних молочних виробників до європейських технологічних норм виробництва і контролю якості продукції, а також активне проникнення продукції європейських виробників на внутрішній ринок України ще більше загострює конкурентну боротьбу в галузі. Посиленню рівня конкуренції сприяють також кризові явища в економіці України, її нестабільність, обумовлена низкою чинників: скорочення поголів'я корів, зменшення обсягів виробництва молока, недостатня кількість якісної сировини, складні погодні умови, а також проблеми, спричинені пандемією коронавірусу. Все це зумовлює необхідність розробки підприємствами молокопереробної галузі стратегій посилення своїх конкурентних переваг. Основою цього є конкурентний аналіз, головна ціль здійснення якого на думку Фляйшера Крейга (директора Odette Research) та Бенсуссана Бабета (директора MindShifts Group Pty. Ltd) "... полягає в кращому розумінні роботи конкурентів для прийняття рішень і розробки такої стратегії, яка надає конкурентну перевагу, яка, своєю чергою, дає змогу досягти особливих результатів порівняно з конкурентами. Висновки проведеного аналізу повинні бути дієвими, тобто орієнтованими на майбутнє, повинні допомагати фахівцям, що ухвалюють рішення, розробляти кращі конкурентні стратегії, забезпечувати краще розуміння, чим розуміння конкурентів, і виявляти вже наявних і майбутніх конкурентів, їхні плани й стратегії. Особливе призначення аналізу полягає в досягненні кращих результатів у бізнесі" [9, с. 48].

Зазначимо, що проблемам оцінювання конкурентоспроможності підприємств присвячено велика кількість досліджень, зокрема робіт "гуру"

стратегічного менеджменту І. Ансоффа [1], М. Портера [13], К. Фляйшера, Б. Бенсуссана [9], М. Джонсона, К. Шолеса [12]. Серед вітчизняних вчених слід виділити роботи В. Балана [2, 5], Н. Геселевої, Д. Пономаренко [6] та інших. Достатньо глибоко й системно розкриті питання конкурентоспроможності підприємств вітчизняної молочної галузі у роботах таких вчених: О. Кондратюка [7], З. Рожка, Л. Струса, Н. Чесніка [8], Т. Чернухи, В. Ємця [10], С. Шкарлета, Г. Тарасюка, В. Борковської, О. Погайдака [11].

Багатогранність ринкового середовища, турбулентність і динамічність його розвитку, посилення конкурентної боротьби визначають потребу більш детального розгляду питань, пов'язаних із оцінюванням конкурентоспроможності молокопереробних підприємств як важливої складової конкурентного аналізу.

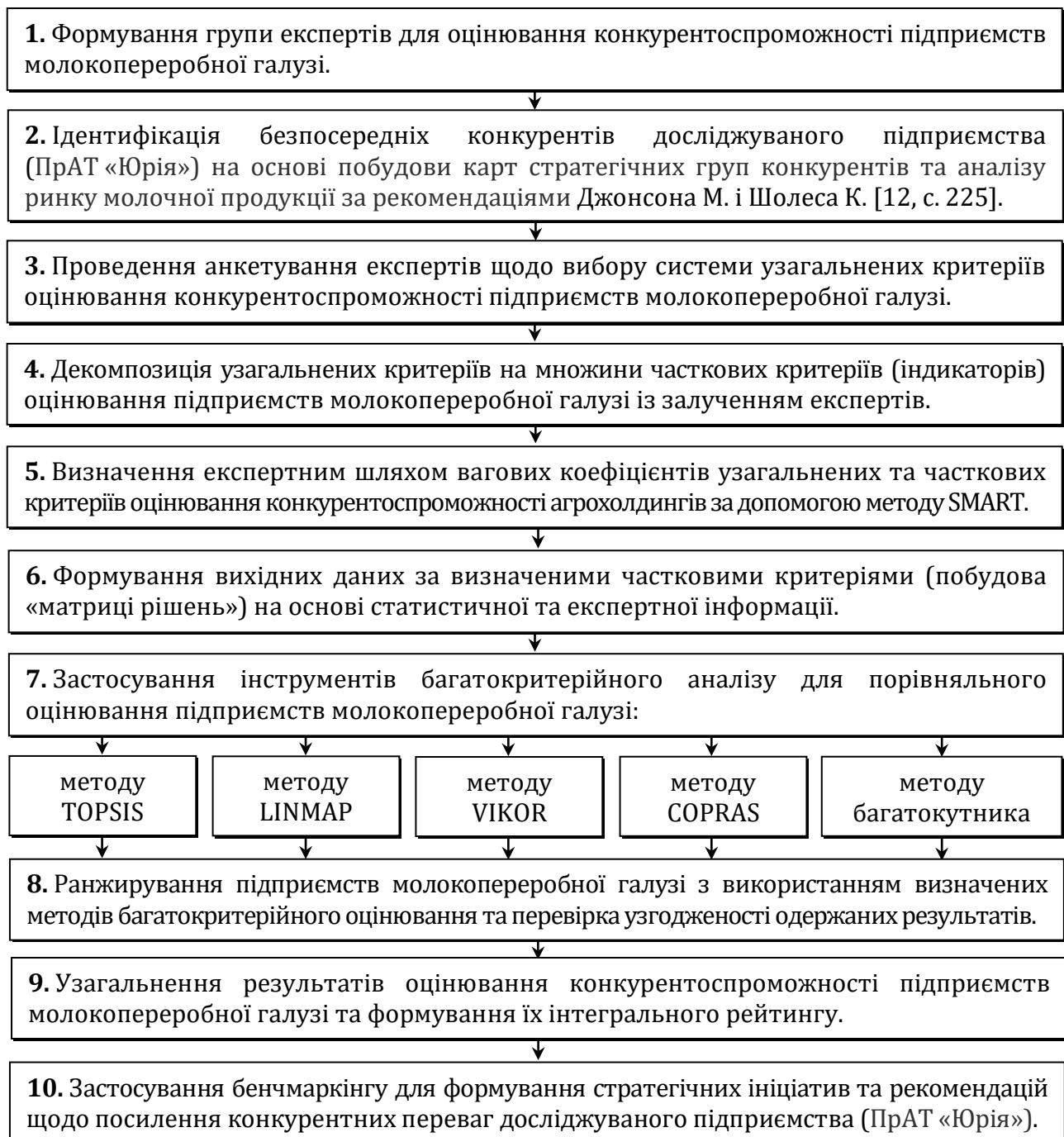


Рис. 1. Методика оцінювання конкурентоспроможності молокопереробних підприємств

Автором розроблено методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможності підприємств молокопереробної галузі, який базується на використанні сучасних інструментів багатокритерійного аналізу (рис. 1).

Зазначимо, що найбільш важливим і відповідальним етапом розробленої методики є вибір узагальнених критеріїв оцінювання конкурентоспроможності молокопереробних підприємств, а потім і їх декомпозиція на часткові критерії (індикатори) (табл. 1).

Таблиця 1

**Критерії оцінювання конкурентоспроможності
молокопереробних підприємств**

Узагальнені критерії	Часткові критерії
Виробнича конкурентоспроможність:	виробничі витрати
	наявність та достатність холодильного обладнання
	доступ до якісної сировини (стабільність сировинної бази)
	виробничі потужності
	логістична інфраструктура
Маркетингова (ринкова) конкурентоспроможність:	частка ринку підприємства
	якість молочної продукції
	асортимент молочної продукції
	рівень пізнаваності продукції (імідж, торгова марка)
Фінансово-економічна конкурентоспроможність:	налагодженість системи збуту
	виручка від реалізації
	продуктивність праці
	фондовіддача
	фінансова стійкість (платоспроможність, ліквідність)
Організаційно-управлінська конкурентоспроможність:	рентабельність (реалізованої продукції, капіталу)
	рівень менеджменту
	кваліфікація персоналу
	організаційна структура управління
Інноваційно-технологічна конкурентоспроможність:	система планування, обліку та контролю
	система оплати праці
	модернізація, технічне переозброєння та автоматизація процесу виробництва та переробки молока
	масштабність впровадження науково-технічних розробок
Соціально-психологічна конкурентоспроможність:	використання інноваційних підходів та модифікація товару
	організаційна культура
	стан та умови праці
	система морального та матеріального стимулювання
Екологічна конкурентоспроможність:	стан соціальної інфраструктури
	екологічність сировини (продукції)
	стан охорони довкілля
	переробка відходів виробництва
	частка виробництва органічної продукції

Слід відмітити, що для визначення вагових коефіцієнтів узагальнених критеріїв (і часткових індикаторів) був застосований метод SMART [4, с. 188], сутність якого полягає в тому, що критерії оцінюються за 100-бальною шкалою, а потім нормалізуються. Більш трудомістким інструментом, який може бути використаний для даних потреб, є метод аналізу ієрархій [4, с. 195].

Для оцінювання конкурентоспроможності підприємств виділеної стратегічної групи застосовано методи багатокритерійного аналізу: TOPSIS, VIKOR, COPRAS, LINMAP [4, с. 189] та метод побудови багатокутника конкурентоспроможності [3, с. 229]. Результати оцінювання конкурентоспроможності молокопереробних підприємств за різними методами необхідно перевірити на узгодженість за допомогою обчислення коефіцієнта конкордації.

Одержані результати інтегрального рівня конкурентоспроможності підприємств молочної галузі та рівня конкурентних переваг за окремими узагальненими критеріями дають змогу на основі концепції бенчмаркінгу визначити сильні та слабкі сторони досліджуваного підприємства та сформулювати відповідні стратегічні рекомендації, спрямовані на посилення конкурентних позицій підприємства на ринку.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва : Экономика, 1989. 519 с.
2. Балан В. Г. Інструментарій теорії нечітких множин у конкурентному аналізі підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 45. С. 58 – 65.
3. Балан В. Г. Стратегічне управління. Практикум. Київ : Наукова столиця, 2018. 520 с.
4. Балан В. Г. Прийняття управлінських рішень : навч. посіб. Київ : Наукова столиця, 2018. 304 с.
5. Балан В. Г., Анісімова Л. А. Методичне забезпечення оцінювання конкурентоспроможності підприємств. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2011. Вип. 25. С. 33 – 42.
6. Геселева Н. В., Пономаренко Д. Г. Підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємств. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. Вип. 15. С. 57 – 63.
7. Кондратюк О. І. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств молочної промисловості як механізм їх ефективного розвитку. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 31. С. 59 – 64.
8. Рожко З. П., Струс Л. А., Чеснік Н. М. Конкурентоспроможність українських підприємств молочної промисловості на міжнародному ринку. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. № 2. Том 30 (69). С. 61 – 66.
9. Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. 541 с.
10. Чернуха Т. Е., Ємець В. І. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку ринку молока та молочних продуктів в Україні. *“Молодий вчений”*. 2019. № 11 (75). С. 640 – 645.

11. Шкарлет С., Тарасюк Г., Борковська В., Погайдак О. Теоретичні та прикладні аспекти оцінки конкурентоспроможності молокопереробних підприємств на молочному ринку України. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2014. Вип. 2 (11). С. 104 – 118.

12. Jonson, G., & Scholes, K. (1992). *Exploring Corporate Strategy. An Approach to Strategic Management*. Pitman, London.

13. Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard business review*, 86(1), 25 – 40.

УДК 330.101

JEL Classification: O33

Таранич О. В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
та поведінкової економіки,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця

ШЛЯХИ ЦИФРОВОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

“Цифрова економіка” є окремим напрямком розвитку світового господарства з 1990-х років як така, що перетворила інформацію з одного з факторів виробництва на головний важіль глобалізації, на головний ресурс, який формує дохід світового бізнес-середовища. Інформація як базис інформаційних та комп’ютерних технологій визначає тренд до цифровізації як виробничих, так і суспільних відносин.

В умовах глобалізації світового господарства цифровізація суспільних відносин в Україні є одним з головних викликів її розвитку як в технологічному, так і суспільному сенсі. Цифрова модернізація українського суспільства в кінцевому рахунку визначатиме зростання міжнародної конкурентоспроможності країни, збільшення добробуту населення, зменшення корупції через прозорість суспільних й адміністративних відносин.

Метою роботи полягає у визначенні шляхів цифрової модернізації українського суспільства.

Розвиток інформатики та кібернетики в Україні суттєво випереджає розбудову матеріально-технічної бази виробничих і суспільних відносин. В табл. 1 наведено динаміку зносу основних засобів в Україні за період з 2009 до 2016 років, які свідчать про накопичення ступеню зносу за видами промислової діяльності та комунальної інфраструктури, на відміну від середнього показника по країні в цілому, який знизився майже на 23,4 % з 2014 до 2015 років. Після 2016 року відповідні статистичні дані не представлені.



Таранич О. В. Шляхи цифрової модернізації українського суспільства. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 125 – 127.

Таблиця 1

Ступінь зносу основних засобів за видами промислової діяльності та комунальної інфраструктури в Україні за період з 2009 до 2016 років, %

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Країна в цілому	60	74,9	75,9	76,7	77,3	83,5	60,1	58,1
Промисловість, у тому числі	61,8	63	56,8	57,3	56,9	60,3	76,9	69,4
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	46,1	47,8	56,3	54,1	57,1	65,3	57,9	54,6
Переробна промисловість	64,9	66,8	56,8	57,2	50,1	56,9	75,8	76,4
Постачання електроенергії, газу, пари та конд-го повітря	62,2	60,7	57	58,4	61,9	61,4	82,6	62,1
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	-	-	-	-	59,3	57,6	62	60,5

Джерело: [1].

Якщо порівняти промисловість з іншими видами економічної діяльності в Україні протягом дослідженого періоду, то всі вони мають тенденцію до відновлення стану основних засобів, ступінь зносу яких не перевищує 40 %, за винятком сфери охорони здоров'я, де середній ступінь зносу становив 46,2 % із тенденцією до зростання.

Нагальною є потреба стабілізувати обсяги виробництва в традиційних галузях, зберегти унікальні виробничі потужності та збільшити обсяги реалізації продукції на внутрішньому та світовому ринках. Рушієм таких процесів, що сприяють як збереженню бізнесу, так і впровадженню нових технологічних процесів, є цифровізація.

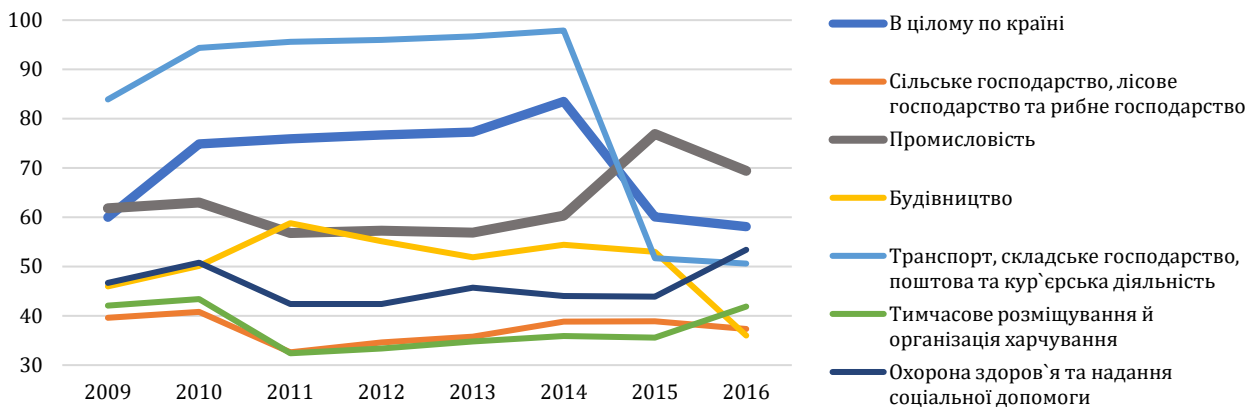


Рис. 1. Ступінь зносу основних засобів в Україні за видами економічної діяльності (КВЕД-2010) за період з 2009 до 2016 років, %

Джерело: [1].

Впровадження передового світового досвіду у сфері виробничих інформаційних систем дозволить модернізувати традиційні виробництва, створити нові робочі місця, утримати українців від трудової міграції до країн ЄС, залучати випускників ВНЗ без досвіду роботи до виробничого сектору.

Інтеграція виробничих та державних інформаційних систем сприятиме зниженню рівня тіньової економіки через офіційне працевлаштування, безготівкову оплату праці, кодуванням продукції, що випускається, з можливістю відстежувати її шлях як у процесі виготовлення, так і споживання.

В подальшому цифрова модернізація промислових підприємств сприятиме забезпеченню виробничого менеджменту системами автоматизації управління бізнес-процесами від окремих виробничих ланок і цехів до комплексного автоматизованого керування, а також інтеграції з іншими складовими інформаційних систем управління: бухгалтерський та кадровий облік, котролінг, облік робочого часу та мотивація праці, виявлення та попередження дефектів, управління якістю продукції.

Цифрова модернізація українського суспільства повинна відбуватись в виробничих і суспільних відносинах. Позитивною стороною цифровізації є подолання економічних наслідків від карантинних обмежень під час пандемії COVID-19. Розвиток інформаційних систем у сферах надання адміністративних послуг, охорони здоров'я, освіти, роздрібною торгівлі, віддаленого працевлаштування дозволяє не зупиняти суспільні відносини, зберігати робочі місця, зменшувати навантаження на Пенсійний фонд, службу зайнятості, центри надання адміністративних послуг.

Список використаних джерел

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

УДК 006.7

JEL Classification: L15

Щокіна А. В.,
здобувач вищої освіти 4 курсу,
факультет менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України “Київський
політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”, м. Київ

СЕРТИФІКАЦІЯ У СФЕРІ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Сертифікація – поширена форма підтвердження якості товару або послуги. Це процедура, за допомогою якої акредитований орган з сертифікації документально (за допомогою видачі сертифікату) підтверджує відповідність продукції або послуги встановленим до неї вимогам [1].

Серед сфер надання послуг, у яких проводиться сертифікація:



Щокіна А. В. Сертифікація у сфері послуг в Україні. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 127 – 129.

- готельні послуги;
- послуги харчування;
- послуги побутового обслуговування населення;
- послуги з ремонту, технічного обслуговування автомобільного транспорту;
- послуги з перевезення автомобільним транспортом.

Основні принципи сертифікації послуг ті ж, що і для систем сертифікації продукції: добровільність, умова наявності третьої сторони, акредитація органів з оцінки відповідності, видача сертифіката відповідності й ін.

В Україні сертифікація носить добровільний характер. Проте є ряд виключень. Наприклад, згідно Порядку встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання), затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 29.07.2009 р. № 803, категорії готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання), встановлюються за результатами добровільної сертифікації послуг з тимчасового розміщення (проживання) стосовно безпеки для життя і здоров'я людей, захисту їх майна та охорони довкілля відповідно до договору між органом із сертифікації та власником або уповноваженою ним особою і оцінювання відповідності готелів вимогам певної категорії. Сертифікація добровільна, проте без неї неможливо встановити категорію готелю. А відповідно до частини п'ятої статті 19 Закону України “Про туризм” забороняється надавати послуги з розміщення без наявності свідоцтва про встановлення відповідної категорії.

Проведенням добровільної сертифікації може займатися як державна, так і приватна організація, акредитована на проведення оцінки відповідності. Цінність сертифіката при добровільній сертифікації пов'язана з можливістю реклами послуг, освоєння нових ринків збуту, формування і підтримки іміджу фірми, крім того, наявність сертифікату може бути зафіксовано в умовах контракту на надання послуг. Сертифікат відповідності, виданий органом, що акредитований Національним агентством з акредитації України на проведення сертифікації послуг, може бути додатково конкурентною перевагою і привертати увагу споживачів на різних ринках.

Схема сертифікації послуг вибирається організацією, яка надає ті чи інші послуги, та може передбачати [2]:

- перевірка результатів послуги;
- сертифікація якості обслуговування;
- атестація персоналу, що проводить обслуговування;
- атестація способів (технології) представлення послуг;
- сертифікація всього підприємства, що надає послуги;
- інспекційний контроль.

Процедура сертифікації послуг носить добровільний характер, але у споживачів таке підприємство, компанія, фірма викликає більше довіри.

В Україні сферу послуг регламентує досить об'ємна законодавчо-нормативна база: закони України, постанови Кабінету Міністрів, накази та

розпорядження Мінекономіки, накази та розпорядження Міністерства транспорту та зв'язку, чисельні нормативні акти щодо кожного виду послуг, санітарні правила та норми [2]. В зв'язку з гармонізацією законодавства до ЄС відбулися та відбуваються зміни. Так, відповідно до Глави 4 “Санітарні та фітосанітарні заходи” Угоди про Асоціацію, Україна повинна запровадити еквівалентну європейській систему контролю за якістю та безпечністю харчової продукції (ХАССП), що безпосередньо вплинуло на заклади, які надають послуги громадського харчування.

Ринок послуг щороку росте, а отже росте і потреба у сертифікації. Постійно змінюються тенденції до сертифікації, тому добровільність у цьому процесі дає можливість обрати власну стратегію діяльності. Сертифікація послуг в Україні є конкурентною перевагою і допомагає компаніям, фірмам вирізнятися серед іншим схожих сфер роботи. Мінливість стандартів, умов діяльності, ринку та вподобань споживачів є каталізаторами розвитку та змін при сертифікації послуг в Україні.

Список використаних джерел

1. Техконсалт Україна: сертифікація. URL: <https://www.techconsult.com.ua/ua/poslugi/sertifikatsiya/>.
2. Салухіна Н. Г., Язвінська О. М. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 336 с.
3. Карцева Я. Особливості сертифікації продукції в Україні. *Правовий альянс*. 2011. URL: <https://www.legalalliance.com.ua/publikacii/osoblivosti-sertifikacii-produkcii-v-ukraini>.

СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ

УДК 339.138

JEL Classification: M31

Куцак В. І.,
здобувач вищої освіти,
кафедра маркетингу,
Вищий навчальний заклад "Університет
економіки та права "КРОК", м. Київ
Науковий керівник:
Наумова О. О., канд. екон. наук,
доцент кафедри маркетингу
та поведінкової економіки,
Вищий навчальний заклад "Університет
економіки та права "КРОК", м. Київ

ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ EVENT-МАРКЕТИНГУ

Event-маркетинг має багато сфер застосування. В першу чергу, медійні заходи спрямовані на емоційне сприйняття споживачами. У центрі уваги Event-маркетингу завжди є потенційний клієнт та його потреби та інтереси.

Ситуація, що склалася призвела фахівців в області реклами до нового погляду на бренд як на центральний об'єкт доданих ними зусиль і консолідації всіх систем маркетингових комунікацій. На думку Ф. Котлера, сьогодні компанії дотримуються концепції інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК) [1, с. 149].

У зв'язку з цим виникло два терміни: інтегровані маркетингові комунікації та інтегрований брендинг. При використанні інтегрованих маркетингових комунікацій необхідна опора на такі елементи, як агрегування діяльності всіх відділів компанії за допомогою єдиної маркетингової стратегії і об'єднання внутрішнього і зовнішнього середовища існування підприємства [2, с. 42].

Організація Event-маркетингу стала невід'ємною складовою життя сучасних компаній. Компаніям необхідні послуги для організації різних виставок, конференцій, корпоративних заходів.

Підготовка маркетингового заходу проходить всі ті ж етапи, що і будь-який елемент рекламної кампанії [3, с. 62]:

- дослідження ринку або ситуації, що склалася;
- позиціонування;
- розробка концепції майбутнього заходу;
- планування;
- реалізація розробленого проекту.

Event-маркетинг включає в себе наступні ключових етапи:

- інформування цільової аудиторії про підготовлюваний заході;
- безпосереднє проведення заходу.

У. Хальцбаур [3, с. 65] називає такі етапи проведення event-заходи, як етап розробки ідеї; етап створення концепції події і підготовки комерційної пропозиції; етап схвалення рішення про проведення заходу та призначення відповідальних за реалізацію проекту; етап планування, підготовки та організації заходу; етап реалізації проекту; етап закінчення події; етап обробки даних, фінансового та організаційного звіту.

Говорячи про сучасний етап розвитку маркетингових комунікацій, можна відзначити зростаюче значення ролі непрямой реклами і BTL-технологій в комунікаційній політиці компаній [4, с. 87]. Зі збільшенням психологічного впливу бренду на емоційний стан клієнта event-маркетинг набуває поширення серед комунікаційних інструментів брендингу. Він сприяє донесенню цінностей і головних атрибутів бренду до клієнта в процесі двосторонньої комунікації за допомогою презентації продукту.

Ми вважаємо, що event-маркетинг – це важливий комплексний інструмент, який надає емоційний вплив на цільову аудиторію, що забезпечує позитивне сприйняття нею бренду. Event-маркетинг забезпечує комунікацію споживача з брендом шляхом організації їх взаємодії. Можна стверджувати, що особисте знайомство і прямі взаємодії з емоційним фоном бренду складають незаперечні переваги event-маркетингу.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Армстронг Г. Основы маркетинга. Москва : Вильямс, 2013. 1200 с.
2. Ананьева Т. Організація і проведення спеціальних заходів в рамках виставок. *Маркетингові комунікації*. 2013. № 2 (14). С. 2 – 7.
3. Шумович А. В. Великолепные мероприятия: Технологии и практика event management. 2 изд. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2012. 320 с.
4. Кули К., МакЭван К. Корпоративные мероприятия, которые стали легендой. Москва : Феникс, 2015. 256 с.

УДК 339.138

JEL Classification: M31

Піщев Є. С.,

Вищий навчальний заклад "Університет економіки та права "КРОК", м. Київ

ФОРМУВАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОСТІ БРЕНДУ

Бренди вже давно стали невід'ємною частиною нашого повсякденного життя. При цьому їх широке поширення проходить в сучасному світі майже непомітно. Навколо так багато брендів, що рідко виникає питання щодо їх



Піщев Є. С. Формування індивідуальності бренду. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 131 – 135.

походження та функцій. Останнім часом цьому питанню приділяється все більше уваги серед дослідників і компаній.

Формування повідомлення, що залучає цільову аудиторію до товару, та його доставка – є основними завданнями процесу створення і просування бренду. Мета брендингу – створення чіткого образу бренду і точне формування напрямків комунікацій [1].

Брендинг і сам бренд сприяє збільшенню прибутковості і обсягу продажів на підприємстві, розширенню асортименту та знань споживачів про унікальні якості товару, закріпленню на конкретному сегменті та реалізації довгострокової програми розвитку. Але найважливіше, що він дає підприємству – це вірність споживачів, іншими словами їхня лояльність. Вища ступінь лояльності (відданості) споживачів – це майже фанатичне шанування бренду і відданість йому.

Сутність сучасної тенденції брендингу полягає в підвищенні попиту на нетривіальні ідеї на тлі розширення і ущільнення інформаційного простору. Тому основними завданнями маркетологів є впровадження таких креативних ідей, що створюють і зміцнюють позитивний імідж бренду.

На рис. 1 показана структурна модель створення бренду – колесо бренду (Bates Worldwide), розроблене британською компанією Bates Worldwide. Сутність даної моделі полягає в тому, що бренд розглядається як набір з п'яти оболонок, вкладених одна в одну. “Колесо бренду” дозволяє детально описати і систематизувати процес взаємодії бренду і споживача.

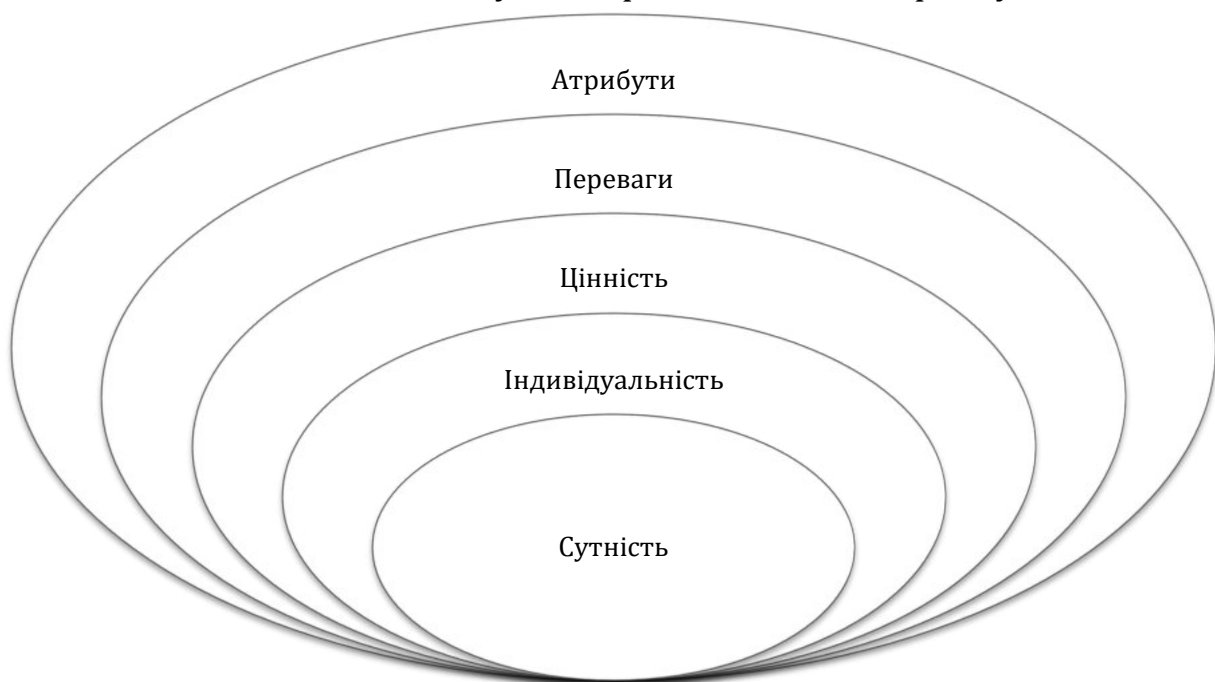


Рис. 1. Колесо бренду (Bates Worldwide)

Джерело: [2].

Варто розглянути основні компоненти даної моделі:

1) атрибути – функціональні й емоційні асоціації, приписані бренду споживачами і потенційними клієнтами. Атрибути бренду можуть бути і

позитивними, і негативними, можуть мати різну силу і важливість для різних сегментів ринку;

2) переваги/вигоди – це ті унікальні властивості, які пропонує бренд для задоволення специфічної потреби. Вони розробляються на основі атрибутів;

3) цінності бренду визначаються сукупністю тих чинників, які мають для споживачів певні матеріальні вигоди (за що платить споживач) і тих чинників, які споживач купує (відчутні і уявні вигоди), вартісні показники бренду підприємств;

4) індивідуальність або особистість бренду (персоналія) представляє його у вигляді характеристик людської індивідуальності. Бренди з “теплыми” і “ласкавими” образами протиставляються “успішним” і “цілеспрямованим”. Набір епітетів, що описують особистість, допомагає вибудувати впізнаваний образ, здатний забезпечити зв'язок зі споживачами протягом усього життя бренду на ринку;

5) сутність бренду – це центральна ідея, запропонована споживачеві.

“Індивідуальність бренду” – поняття, введене в обіг в 1955 р. рекламистом Девідом М. Огілві [3].

Індивідуальність бренду – це сукупність унікальних ознак і атрибутів, що характеризують даний бренд. Створення індивідуальності бренду є одним із основних компонентів маркетингу і дуже важливим процесом для фахівців з маркетингу і топ-менеджерів компаній. Індивідуальність – це візуальне і вербальне вираження бренду. Маркетолог реалізує стратегію побудови індивідуальності бренду на основі “бачення” бізнесу компанії, її історії, культури та відображає глибинне розуміння потреб і сприйняття клієнтів.

Дженніфер Аакер [4] розробила модель індивідуальності бренду (brand personality) для опису специфіки сприйняття бренду споживачем. Під індивідуальністю бренду Дж. Аакер має на увазі набір особистісних рис, що асоціюються з брендом. Дж. Аакер припустила, що вимірювання бренду аналогічні вимірам особистості, і дійсно, в своєму дослідженні вона виявила п'ять шкал вимірювання бренду, які близькі шкалам “великої п'ятірки”, що описують особистість: щирість (sincerity), збудження, емоційна яскравість (excitement), компетентність (competence), витонченість, вишуканість (sophistication), мужність, міцність (ruggedness) (рис. 2).



Рис. 2. Модель індивідуальності бренду Дженніфер Аакер
Джерело: [4].

Переважання того чи іншого компонента в індивідуальності бренду визначає характер відносин “бренд-споживач”.

1. Щирість (Sincerity). У цю шкалу входять наступні виміри: приземлений, орієнтований на родину, справжній, старомодний. Відносини з таким брендом подібні до тих, які існують між люблячими і шанованими членами сім'ї.

2. Збудження, емоційна яскравість (Excitement) – включає вимірювання: енергійний, молодий, екстравагантний, сучасний, незвичайний. Такі відносини схожі на зустріч з другом, мають таку ж індивідуальність.

3. Компетентність (Competence): виконавчий, впливовий, консервативний. Відносини “бренд-споживач” цього випадку схожі на визнання досягнень людини, наприклад, керівника.

4. Вишуканість (Sophistication) – бренд відрізняється претензійністю, багатством, пафосом. У цьому випадку відносини, часто конкурентні, нагадують зв'язок між впливовими або багатими людьми.

5. Мужність, міцність (Ruggedness) – спортивний, динамічний. У цьому випадку відносини подібні контактам з людьми, з якими є загальні інтереси.

Дж. Аакер вважає, що споживач сприймає бренд так, якби той був знаменитістю, або відомою історичною постаттю, і співвідносить його “особистість” з власною особистістю. В результаті процесу персоніфікації (наділення особистісними рисами) бренд набуває асоціацій в поняттях особистісних рис. В результаті з'явилася гіпотеза про те, що чим вище відповідність між рисами особистості споживача і “особистістю” (індивідуальністю) бренду, тим імовірніше, що споживач буде віддавати перевагу даному бренду. Однак дослідники, які вивчали дану проблему, отримували суперечливі дані. Зокрема, взаємозв'язок особистості споживача і індивідуальності бренду підтверджений щодо продуктів “високої залученості” (автомобілі, одяг), але залишається відкритим питання, чи діють ці механізми щодо інших товарних категорій, наприклад, товарів повсякденного попиту.

Таким чином, індивідуальність показує, якою особистістю став би бренд, якби він був людиною. Бренд наділяється рисами, властивими людині, з цією метою до рекламних кампаній часто залучають знаменитостей, щоб споживач автоматично переніс їх особисті якості на сам бренд. Для опису індивідуальності бренду може застосовуватися та ж термінологія, що використовується для опису особистості людини. Зокрема, бренд може бути охарактеризований за допомогою демографічних ознак (стать, вік), способу життя (інтереси, думки) або рис особистості (екстравертність, надійність).

Персоніфікація здатна допомогти створенню сильного бренду декількома шляхами. По-перше, індивідуальність може служити потужним диференціатором бренду, особливо в тих випадках, коли бренди схожі за властивостями товару. По-друге, індивідуальність бренду допомагає ефективно управляти бренд-комунікаціями. Це пов'язано з тим, що в більшості випадків бренд орієнтований на певний соціально-демографічний профіль користувача, який є головним фактором формування індивідуальності бренду.

Список використаних джерел

1. Сарилова О. А., Сарилов М. Ю. Мифологизация как основа имиджа бренда. *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2020. № 5. С. 159 – 165.
2. Студінська Г. Я. Теоретико-методологічні підходи до моделювання бренду. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 12. С. 119 – 126.
3. Зборовська О. М., Красовська О. Ю. Систематизація існуючих наукових підходів до розвитку бренду підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 17. С. 12 – 16.
4. Aaker, J. L., Garbinsky, E. N., & Vohs, K. D. (2012). Cultivating admiration in brands: Warmth, competence, and landing in the “golden quadrant”. *Journal of Consumer Psychology*, 22(2), 191 – 194.

УДК 339.138

JEL Classification: M31

Чабаненко М. В., здобувач першого
(бакалаврського) рівня вищої освіти,
Університет банківської справи, м. Львів

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО ВЕБ-САЙТУ НА ІНТЕРНЕТ-РИНКУ ДЛЯ СПОЖИВАЧА

Дослідження Інтернет-ринку потребує залучення різних методів аналізу, одним з яких є айтрекінг (eyetracking) – технологія, що дозволяє спостерігати і записувати рухи очей. По відношенню до контенту на екрані ця технологія використовується для того, щоб зрозуміти, куди дивляться користувачі [1].

Метод визначення фокусу погляду споживача передбачає порівняння позиції ближнього інфрачервоного світла, відбитого оком, з позицією зіниці, що в поєднанні з інформацією про становище голови клієнта дає визначення точки, на якій сфокусовано його погляд. Області, в яких погляд затримується на тривалий час, щоб обробити зображення, формують певну саккаду та відображають процес руху погляду користувача між точками фіксації. Вони показують, який шлях здійснює погляд між цими точками, а проектуючи ці дані шляхом багаторазового запису координат за одну секунду, їх можна візуалізувати та описати певну специфіку поведінки [1]:

- список точок фіксації показує те, що користувач бачить, а що – ні;
- час досягнення точки фіксації показує як легко чи важко було знайти певний елемент;
- довжина заданої фіксації відображає привабливість (зрозумілість) елемента для клієнта;
- кількість фіксацій на елементі, встановлює відволікаючим, корисним або суперечливим він був.



Чабаненко М. В. Аналіз сучасного веб-сайту на інтернет-ринку для споживача. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 135 – 137.

Дані, отримані в результаті айтрекінга, дозволяють встановити, на якому елементі користувачі найчастіше фокусують погляд, але не дозволяють визначити, чому. Таку інформацію можна отримати за допомогою експериментальних досліджень щодо актуальності оформлення сайту Інтернет-магазину [1].

За даними досліджень оформлення сайту має бути доречним, без довгого тексту та без зображень. На сучасному етапі важливо – не відволікати клієнта від його вибору і замовлення необхідного товару. Для чого рекомендовано [2]:

- оформити сайт у стилі мінімалізм;
- відмовитись від зайвих абстракцій, шрифтів за типом газетних тощо;
- залишити мінімум тексту, щоб не відволікати від основного контенту;
- додати актуальну інфографіку, якщо це доречно.

Не варто повністю відмовлятися від шаблонів веб-сайтів, оскільки програми-конструктори постійно створюють масу моделей, де кожен шаблон можна переробити чи доробити на вимогу замовника. Або створити індивідуальний веб-дизайн, основними перевагами якого є [2]:

- образ, що запам'ятовується через його неповторність;
- присутність унікального корпоративного стилю;
- врахування усіх вимог та побажань замовника;
- якісна адаптація сайту для мобільної версії.

Актуальні сайти повинні містити важливу та потрібну інформацію, а не ключі. Найбільшу увагу слід приділити головній сторінці та карткам продукції, бо саме вони найчастіше потрапляють під видачу пошукових систем. Але не варто забувати і про загальний інтерфейс сайту та його інтуїтивно зрозумілу структуру. Так, для продуктових інтернет-магазинів, доречно буде розмістити товари як на полицях фізичного супермаркету: ковбасні вироби, хліб, напої, бакалія тощо. Товари часто доречно групувати за виробником і торговими марками, оскільки тоді клієнту буде максимально зручно здійснювати пошуки на сайті та орієнтуватись в його структурі.

Оскільки вже понад 66 % користувачів заходять у мережу Інтернет зі смартфонів, не варто забувати про адаптивну версію сайту для різних гаджетів. Ідеальний веб-сайт повинен бути читабельним з усіх видів пристроїв. Дослідниками рекомендується щоб [2]:

- текст легко сприймався (меню було розташоване на зручному місці);
- шапка інтернет-магазину була співрозмірною до відповідного пристрою та не заважала використовувати його функціонал;
- усі необхідні дані повинні були в полі зору, навіть при зміні сторінок сайту.

Через таку глобальну поширеність смартфонів, користувачам простіше встановити додаток, ніж займатися пошуком товарів на сайті через браузер. Завдяки цьому у виробників з'явилися наступні можливості [2]:

- підтримувати з клієнтом постійний зв'язок;
- зацікавлювати аудиторію за допомогою push-повідомлень;
- інформувати про акції, знижки, розпродажі в онлайн-режимі;

- полегшувати процедуру пошуку необхідних товарів;
- приймати оплату безпосередньо з того ж гаджета;
- додавати нові товари, здійснювати замовлення, управляти цінами і залишками продукції.

Сервіси зворотного зв'язку та інші віджети займають одну з провідних функцій на сучасному етапі. Онлайн-консультанти багато в чому допомагають підтримувати контакт з клієнтом (з реальним співробітником інтернет-магазину чи з чат-ботом). Але цього не завжди достатньо. Правильні віджети зворотного зв'язку будуть доречними на веб-сайті кожного онлайн-магазину [2].

Отже, на основі досліджень, що використовували методи айтрекінгу, експерименту та спостереження, можна назвати головні критерії для створення сучасного веб-сайту: мінімалістичний стиль оформлення, відсортована інформація, інтуїтивно зрозуміла структура, актуальні та зрозумілі віджети (з використанням штучного інтелекту), наявність адаптивної версії для мобільних пристроїв та/або додатку, можливість зв'язку з магазином.

Список використаних джерел

1. Айтрекінг: для чего он нужен и когда использовать. URL: <https://lpgenerator.ru/blog/2016/04/12/ajtreking-dlya-chego-nuzhen-i-kogda-ispolzovat> (дата звернення: 04.01.2021).

2. Як визначити актуальність web-сайту інтернет-магазину. URL: <https://istec.com.ua/uk/yak-viznachiti-aktualnist-veb-sajtu-internet-magazina> (дата звернення: 05.01.2021).

СЕКЦІЯ 7. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

УДК 352:340.134

JEL Classification: H70

Єршова У. І.,

здобувач вищої освіти,
Криворізький національний
університет, м. Кривий Ріг

Науковий керівник:

Адамовська В. С., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування,
Криворізький національний
університет, м. Кривий Ріг

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ ЯК МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ГРОМАДИ

Організаційна система територіальної влади в Україні здебільшого успадкована з радянських часів, але, навіть з урахуванням змін, що відбулися з моменту отримання Україною незалежності, значно відстає від показників ефективності зарубіжних моделей та не відповідає сучасним тенденціям [1]. Виходячи з цього, актуальним залишається вирішення проблеми удосконалення системи децентралізації в Україні на прикладі європейського досвіду.

Існуючий адміністративно-територіального устрій України має складну чотирьохрівневу структуру; розривність території адміністративно-територіальних одиниць; велика кількість дрібних адміністративно-територіальних одиниць базового та районного рівня; великі відмінності між адміністративно-територіальними одиницями одного рівня як за територією, так і за кількістю населення [2; 3].

Основними проблемами, на які спрямована реформа децентралізації, є [4]:

– погіршення якості та доступності публічних послуг внаслідок того, що переважна більшість органів місцевого самоврядування не спроможні виконувати власні і делеговані повноваження;

– нерозвинена та неудосконалена форма прямого народовладдя, неспроможність членів громад до дій, спрямованих на захист своїх прав та інтересів, у співпраці з органами місцевого самоврядування і місцевими органами виконавчої влади [4].

Перехід до децентралізованого управління є характерною ознакою для великої кількості як розвинених країн, так і країн, що розвиваються.



Єршова У. І. Напрями удосконалення децентралізації влади в Україні як механізму розвитку громади. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 138 – 140.

Зазначений процес зумовлений прагненням країн до підвищення ефективності надання державних послуг, усунення макроекономічної нестабільності та прискорення процесу економічного зростання.

Існує два шляхи здійснення адміністративної децентралізації: через такі форми як: деконцентрація і делегування.

Усі економічні та політичні процеси в Україні знаходяться у стадії реформування. Обов'язковою умовою успішної реалізації будь-якої реформи є її інституційно – правова сфера, що включає законодавчо-нормативне регулювання відносин під час реалізації реформи і надання відповідної підтримки різних інстанцій. Проте, нормативно-правова база проведення децентралізації на території України не є досконалою та потребує доопрацювання.

У зв'язку з пандемією у 2020 році існуючі механізми розподілу бюджету та його наповнення як на місцевому, так і на загальнодержавному рівнях виявилися неефективними. Прийняті правки до законопроектів стосовно скасування сплати деяких місцевих податків у період карантину на території країни призвели до зменшення величини міських бюджетів. Це свідчить про необхідність надання громадам нового статусу з новими розширеними повноваженнями, щоб розробляти та впроваджувати інноваційні напрями наповнення міських бюджетів.

Саме тому нами запропоновано методи удосконалення децентралізації на території України, а саме:

1. Внести правки до законопроектів стосовно методів децентралізації в Україні, адаптувавши їх до кожного з видів територіальної громади. Для цього можна взяти за приклад децентралізацію у Франції. Франція запровадила низку законів щодо децентралізації окремо по кожному з видів об'єднань громадян, що дало змогу різним територіальним громадам розвиватися особисто, керуючись відповідними законами.

2. Ввести на законодавчому рівні таке поняття як “територіальний податок”. При цьому ставка даного податку повинна варіювати в залежності від територіальної громади та її особливостей.

3. Відомо, що в Україні в окремих регіонах дуже добре розвинена промисловість. Зараз екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж [5]. Схиляємося до того, щоб зробити даний податок частково місцевим. Це дасть можливість наповнювати місцевий бюджет та використовувати надходження даного податку на покращення екологічних умов та надання соціальної допомоги постраждалим верствам населення певної території у результаті дії пагубних факторів.

Отже, основним джерелом формування бюджетів різних рівнів є розподіл державних податків і зборів та закріплення їхніх конкретних видів за державним та місцевими бюджетами на тривалий час. Це не тільки забезпечує самостійність бюджетів, але й активізує роль їх у проведенні державної політики, дає можливість суб'єктам місцевого самоврядування без втручання центральних органів влади формувати власні фінансові ресурси та складати довгострокові перспективні прогнози соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Список використаних джерел

1. Остапчук В. О. Сутність децентралізації в контексті необхідності реформування системи органів виконавчої влади в Україні. Сталий розвиток економіки. 2015. № 3. С. 88 – 94.
2. До визначення поняття децентралізації влади. URL: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/edu_52/fail/16.pdf.
3. Реформа децентралізації. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/436/25.08.2019.pdf>.
4. Поняття, типи та причини запровадження децентралізації. URL: http://politicus.od.ua/1_2019/6.pdf.
5. Екологічний податок. URL: https://services.dtkk.ua/catalogues/tax_rates/31.

УДК 316.46

JEL Classification: D72

Каламан О. Б., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і логістики,
Одеська національна академія харчових технологій, м. Одеса

ОСОБЛИВОСТІ ЛІДЕРСТВА В ДЕРЖАВНИХ УСТАНОВАХ

Розповсюдженою є думка, що лідерство – це життєва позиція, яка потрібна для досягнення успіху у всьому, що робить людина. Лідерство – це сучасна та революційна концепція, і воно повинно бути адаптованим до вимог сучасного суспільства, яке постійно змінюється.

Дуже важливо, що лідерство повинно зосереджуватись на індивідуальній та організаційній поведінці. Громада та організації повинні вчитися разом, повинні створювати та досліджувати ідеї, які можуть породити належний розвиток управлінської діяльності. Для того, щоб бути успішним лідером, обов'язково повинні бути виконані деякі умови: лідер повинен мислити позитивно, повинен заохочувати командну роботу, повинен сприяти та розвивати культуру управління, креативність та інновації повинні визнавати цінність командної роботи, повинні мати чітке бачення досягнення цілей, повинен бути відповідальним, спокійно повинен приймати як похвалу, так і невдачу, повинен використовувати ефективні засоби спілкування у своїх стосунках і повинен сприяти оптимальному робочому клімату в організації.

В існуючих дослідженнях щодо лідерства як на рівні підприємств, так і в державному організаційному контексті науковці визначали лідерство з трьох позицій: як сукупність прикладних рис, цінностей та поведінки, якими володіють люди; здатність впливати на дії та мотивацію на основі

ситуаційного контексту та характеристик послідовників; і прихильність серед послідовників. Важливою є ідея, що керівництво повинно зосереджуватись на індивідуальній та організаційній поведінці. Громада та організації повинні вчитися разом, повинні створювати та досліджувати ідеї, які можуть породити належний розвиток управлінської діяльності.

Лідерство – це мистецтво виражати, як мислити і діяти відповідно до принципів, уподобань та дисципліни. Завдяки лідерству організація може досягти своїх цілей, що ведуть до отримання очікуваних результатів та результатів діяльності. Стилі лідерства є інструментами ефективності та можуть впливати на стосунки між членами організації та її клієнтами.

У науковій літературі представлено два типи лідерства: формальне лідерство та неформальне лідерство. Формальне лідерство базується на здатності лідерів, які мають регламентовану позицію, впливати на своїх підлеглих. Неформальне лідерство підкреслює здатність лідера впливати на неформальну групу з позитивними чи негативними характеристиками. Таким чином, існує два типи лідерів: формальні лідери, яких не можна прийняти в групу, та неформальні лідери, які мають спрямовувати та розуміти своїх підлеглих.

Є питання щодо різниці між лідерством та управлінням, але правильну відповідь можна знайти з першої спроби. На перший погляд ці дві концепції є схожими, але в реальності вони різні.

Лідерство відображає людський вимір управління, ту сторону, яка дає можливість менеджеру впливати і керувати групою. Це стосується не лише операційної сторони, але й емоційної, яка базується на авторитеті менеджера та щодо його людських якостей. Це лідерство, складова управління.

Лідерство займається оглядом різних складних питань. Важливо зазначити, що, лише продумавши основну функцію управління, лідерство може бути включене в цей складний процес, яким є управління. Лідери певного стилю управління можуть висловити результати, отримані ними, і це може бути інструментом, за допомогою якого можна виявити задоволеність працівників окремим індивідом або групою.

Важливо зазначити складну ідентифікацію стилів лідерства, яка проявляється як:

- практика певного стилю лідерства, який має відповідний вплив на психологічний клімат та продуктивність праці;
- стиль лідерства, який впливає на дії членів команди;
- лідерство – це організаційна змінна, яка впливає на міжособистісні відносини в організації та на всіх людей.

Представлення стилів лідерства є складним, але в науковій літературі визнаються та ретельно вивчаються такі стилі управління:

- 1) стилі лідерства залежно від того, як приймається рішення;
- 2) стилі лідерства стосовно критерію ефективності;
- 3) стилі лідерства стосовно цінностей, якими керується поведінка управлінського персоналу при їх роботі в організації.

У нашій країні роль лідерства у державному секторі слід розглядати у зв'язку з раптовими змінами, які постійно відбуваються в діловому середовищі.

В Україні на креативність та розвиток лідера не повинні впливати правові норми, які регулюють роботу працівників державних установ. Як правило, у державному секторі поняття ефективного стилю лідерства плутають із поняттям авторитарного стилю лідерства, не відрізняючи лідерство від управління. Лідерами часу є ті, хто заохочує командний дух, мотивує підлеглих та розвиває творчі здібності та підживлення. Спілкування з підлеглими тоді – найкраще рішення для лідерства для досягнення результатів. Ефективність – це результат спілкування та гнучкого стилю управління. Тільки лідер, який враховує ідеї своїх підлеглих, може досягти цілей організації за короткий час. Лідери повинні стимулювати конкуренцію серед своїх працівників. Ті, хто бере участь в діяльності організації, завжди турбуються про отримання хороших результатів, щоб вони могли знайти відповідні рішення для досягнення цілей. Якщо лідер заохочує та підтримує відповідного працюючого товариша, співробітники сприймають його ідеї. У нашій країні розвиток лідерства повинен стати пріоритетом, який має враховувати креативність та інновації тих людей, які працюють у компанії.

УДК 351

JEL Classification: D72

Стельмах А. В.,
голова наглядової ради
ТОВ “СП “Бреміно-Україна”

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЛОБІСТСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Неврегульованість інституту лобізму в Україні призводить не лише до існування даного інституту поза нормативно-правовою базою, а й створює реальні загрози державній безпеці. Лобістська діяльність реалізується в Україні зараз в “тіні” та розвивається активно. У зв’язку з цим, виникла реальна потреба у виокремленні та систематизації сучасних проблем реалізації лобістської діяльності в системі публічного управління в Україні з метою вирішення таких проблем.

Лобізм як повноцінний інститут з’являється тоді, коли вже існують дві необхідні умови: велике різноманіття інтересів у суспільстві, яке виникає внаслідок його соціальної диференціації, розшарування; розширення доступу до влади на основі політичного плюралізму, що характерно, насамперед, для демократичних режимів. У зв’язку з тим, що влада об’єктивно не в змозі

задовольнити одночасно і найбільш повно всі інтереси відразу, виникає проблема черговості, пріоритету здійснення тих чи інших інтересів. Звідси закономірно прагнення різних груп і верств суспільства впливати на поведінку держави з метою переорієнтації політики на свою користь, стимулювати його, приймати вигідні для себе управлінські рішення. Отже, лобізм – це сукупність цілеспрямованих зусиль з надання впливу на процес прийняття державних рішень з метою відстоювання групових чи індивідуальних інтересів [1].

В умовах же економічної, політичної і духовної кризи, перехідних періодів, непередбачуваності, коли кожен прошарок, клас, група прагнуть “увірвати” саме зараз, лобізм виходить з цивілізованих рамок і набуває більше мінусів, чим плюсів.

М. Росенко зазначає, що лобізм має цілий спектр можливих наслідків, він, безумовно, потребує впорядкування, юридичного оформлення. Суспільство і держава повинні спільно брати участь в налагодженні механізмів трансформації негативних моментів лобіювання в позитивних, а також у використанні ефективних інструментів мінімізації шкідливих результатів від лобізму і в нарощуванні позитивних, в затвердженні цивілізованих його початків [2].

Д. Виговський звертає увагу, що власне термін “лобізм” у побутовому використанні часто має негативну смислову конотацію, означаючи фактично купівлю голосів або вигідних політичних рішень. У цьому значенні лобізм означає фактично “блат”, “протекціонізм”, “підкуп” державних чиновників в корисливих цілях. Крайнім виявленням негативного аспекту лобізму можуть бути незаконний тиск на представників влади, хабарництво, корупція, за допомогою яких приймаються управлінські рішення в інтересах певних груп чи осіб. Негативне ставлення до лобізму сформувалося внаслідок саме такої практики “впливу” на управлінські рішення [3].

На думку В. Головки, оскільки в Україні до сих пір лобізм залишається неурегульованим, це є однією з фундаментальних перепон для прогресу в сфері боротьби з корупцією. Адже з початком ринкових реформ виник суспільний запит на цю державну послугу, але не було формального розподілу на те, що можна робити, а що ні. Це залишало широке поле для прихованих від громадськості дій як чиновників, так і бізнесменів. З точки зрушення цього питання з мертвої точки необхідно проаналізувати реальні практики лобізму – їхня історія, а не тільки баланс сил у владі, має стати основою для вдосконалення законодавства з лобізму [4].

Особливістю українського лобізму є те, що вітчизняні представники великого бізнесу намагаються особисто лобіювати свої інтереси у вищому законодавчому органі, тому трапляються випадки, коли український лобіст поєднує в одній особі замовника і виконавця. Саме в демократичних системах створюється передумова для виникнення лобізму: велике розмаїття інтересів та політичний плюралізм, що уможливорює доступ до влади [5, с. 736].

Проведений аналіз дає підстави виокремити наступні кластери проблем розвитку інституту лобізму у в системі публічного управління. По-перше, негативне сприйняття даного інституту суспільством та громадянами країни, що призводить до несприйняття позитивних наслідків такої діяльності. По-друге, нормативно-правове неврегульованість інституту

лобізму в Україні, що призводить до серйозних наслідків в системі прийняття важливих державно-управлінських рішень. По-третє, часто лобістська діяльність пов'язана з корупцією. По-четверте, лобістська діяльність може загрожувати державній безпеці, якщо вона має негативний характер. По-п'яте, неврегульованість лобістської діяльності призводить її існування у “тіні” і, як наслідок, негативно впливає на соціально-економічне становище країни. По-шосте, на сьогодні існує проблема професіоналізації осіб, які займатимуться лобістською діяльністю. По-сьоме, існує проблема встановлення стандартів якості лобістської діяльності або вирішення питання реєстрації даних осіб.

Список використаних джерел

1. Тихомирова Е. Б. Лоббизм как специфическая форма коммуникации с общественностью. *Вестник Московского университета. Серия 18. Социология и политология*. 2002. № 3. С. 113 – 127.
2. Росенко М. І. Лобізм і його роль в діяльності сучасних парламентів. шляхи удосконалення регламентації діяльності лобістів в парламенті України. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2010. № 11. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=214>.
3. Виговський Д. Суть лобізму як категорії політичної науки. *Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку*. 2008. Вип. 20. С. 42 – 48.
4. Головка В. Становлення лобізму в Україні: проблеми законодавчого регулювання. *Гуманітарний журнал*. 2012. № 4. С. 130 – 134.
5. Вітвіцький С. С., Южека Р. С. Міжнародний досвід розвитку інституту лобізму та проблема його легалізації в Україні. *“Молодий вчений”*. Серія: *Юридичні науки*. 2015. № 2 (17). С. 734 – 736.

УДК 32:342.5

JEL Classification: I38

Хайлова Т. В., канд. наук з держ. упр., доцент,
доцент кафедри державно-правових
дисциплін та публічного адміністрування,
Донецький юридичний інститут
МВС України, м. Маріуполь

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

На сьогодні існуюча в Україні система місцевого самоврядування не задовольняє потреби суспільства. Відсутність балансу між центральною і регіональною владою є головною проблемою державного управління.



Хайлова Т. В. Державна політика у сфері місцевого самоврядування. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 144 – 146.

Поняття системи державного управління носить широкий характер, тому, як і в якому порядку буде здійснюватися управління, носить дуже серйозні наслідки. Тому, потрібно звернути увагу на взаємодію, яка повинна асоціюватися з керуванням держави. Можна стверджувати, що самостійно суб'єкт державного управління існувати не може, він може існувати тільки за допомогою допоміжного супутніх об'єктів управління. Коли вони працюють в сукупності, то утворюється вся система державного управління.

Лише при чіткому законодавчому розподілі повноважень та відповідальності органів місцевої влади можлива ефективність діяльності місцевих органів влади.

Місцеве самоврядування в сучасному світі є невід'ємною складовою демократії, визнаним стандартом демократизації державного устрою [1].

Про збіг функцій органів виконавчої влади на місцях і органів місцевого самоврядування неодноразово визначалося у науковій літературі.

У своїх наукових роботах А. В. Кожина визначає, що "...у правовому аспекті місцеве самоврядування є цілісною системою суспільних відносин, пов'язаних з територіальною самоорганізацією населення, яке самостійно вирішує питання місцевого значення, питання устрою та функціонування своєї муніципальної влади. Це сфера громадянської самостійності і суспільної активності населення, а також специфічний рівень влади, організаційні форми здійснення якої визначаються населенням відповідного муніципального управління на засадах чинного законодавства через відповідні повноваження".

Державна політика у сфері місцевого самоврядування є важливим елементом внутрішньої політики країни. Місцеве самоврядування з нормативної точки зору визначається як право, спроможність та обов'язок територіальних об'єднань громадян вирішувати питання місцевого значення.

Основою системи місцевого самоврядування є два основні суб'єкти: держава і громада. Роль держави полягає у законодавчій регламентації процесу місцевого управління.

У Конституції України встановлено основні начала організації та діяльності органів місцевого самоврядування на всій території країни (ст. 5, 7, 140 – 146) [2]. Основні засади взаємодії місцевих органів влади визначені в Законі України "Про місцеве самоврядування в Україні" та Законі України "Про місцеві державні адміністрації". Низкою повноважень у сфері місцевого самоврядування наділяються органи державної влади.

На сьогодні в Україні закладені конституційні засади місцевого самоврядування, ратифікована Європейська хартія місцевого самоврядування, прийнято низку базових нормативно-правових актів, які створюють правові та фінансові основи його діяльності.

Як відомо, сталий розвиток місцевого самоврядування укріплює основи державності, стабілізує політичну систему та є важливим механізмом забезпечення єдності та цілісності країни. Місцеве самоврядування є

механізмом підвищення ефективності державно-управлінського процесу внаслідок залучення ресурсу соціальної активності громадян [3].

Таким чином, оскільки не існує ідеальної та універсальної моделі місцевого самоврядування, в різних управлінських системах воно має свої історичні, економічні, політичні, організаційні, правові особливості. Органи держави та органи місцевого самоврядування в Україні є взаємодіючими структурами, що забезпечують найбільш доцільний рівень упорядкування суспільних відносин та забезпечення функціонування суспільства як певним чином організованої соціальної системи.

На сьогодні є актуальним питання законодавчого забезпечення організації та діяльності місцевого самоврядування в Україні з урахуванням міжнародних стандартів, які відіграють значну роль у процесах становлення правової держави та реалізації місцевого самоврядування в країнах світу.

Список використаних джерел

1. Європейська хартія місцевого самоврядування : Міжнародний документ від 15.10.1985 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
2. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
3. Кожина А. В. Пріоритети державної політики щодо місцевого самоврядування в контексті децентралізації влади та розвитку громадянського суспільства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 9. С. 98 – 101.

СЕКЦІЯ 8. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ

УДК 004.8

JEL Classification: L86

Волощук Д. В.,
здобувач вищої освіти,
кафедра економічної кібернетики,
Національний авіаційний університет, м. Київ
Касьянова Н. В., д-р. екон. наук, професор,
професор кафедри економічної кібернетики,
Національний авіаційний університет, м. Київ

**ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА
ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА РИНОК ПРАЦІ**

Сучасна хвиля технологічних змін, заснованих на досягненнях у галузі штучного інтелекту (далі – AI, англ. artificial intelligence), породила страх перед втратою робочих місць. Проте нові технології мають ряд перспектив. Наприклад, вони можуть скоротити робочий час та розширити можливості організації в отриманні більшого доходу. Вони також можуть забезпечити додаткові робочі місця та надати працівникам нові можливості для особистісного розвитку. AI автоматизує та доповнює економічні рішення, тим самим збільшуючи продуктивність організації.

Вартість запровадження технології AI з кожним роком стає дешевшою з точки зору обчислювальної потужності та інструментів. Коли фірми автоматизують виробництво, зміна кількості робочих місць базується на трьох послідовних етапах. По-перше, нові технології призводять до прямого заміщення робочих місць і завдань, які виконують робітники; по-друге, додатково збільшується кількість робочих місць та завдань, які напряму пов'язані із використанням, запуском та контролем нових машин; і по-третє, з'являється так званий ефект попиту як від зниження цін, так і від загального збільшення наявного доходу в економіці завдяки вищій продуктивності [1]. З цього слідує, що спочатку безробіття зростатиме відповідно до темпів збільшення та поширення автоматизації, перш ніж почне стрімко падати.

Нерівність та безробіття серед працівників також залежатимуть від рівня того, наскільки швидко машини почнуть доповнювати або взагалі повністю замінювати висококваліфіковану працю. Зокрема у XIX столітті робітники мали значну перевагу перед автоматизованими пристроями у виконанні певних завдань, що вимагали високої спритності, до чого



Волощук Д. В., Касьянова Н. В. Вплив цифрових технологій та штучного інтелекту на ринок праці. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 147 – 149.

машини на той час ще не були готові. Відносно велика кількість некваліфікованої робочої сили робила для компаній розробку нових технологій не вигідною. Однак із встановленням складніших машин попит на робітників, здатних експлуатувати та обслуговувати їх, постійно зростає. А втім, кваліфікованих робітників, які здатні керувати цими новими машинами, не вистачало для створення достатньої кількості робочих місць, щоб компенсувати втрату попиту на низькокваліфікованих робітників, яких вони почали замінювати. Отже, взаємодоповнюваність капіталу та навичок стала синонімом не лише зростання нерівності в доходах, але і збільшення технологічного безробіття до такої міри, що низькокваліфіковані працівники не мали можливості змінити професію чи галузь. Оскільки технологічний прогрес поступово знижував ціну капіталу, інвестиції в нове обладнання продовжувались і призвели до поступового зростання премії за кваліфікацію. Отже, рівень того, наскільки нові технології вимагатимуть додаткового залучення кваліфікованої робочої сили, є головним фактором, що визначає ефект АІ щодо зайнятості та нерівності.

Системи АІ описують як “машини прогнозування”, які роблять прогнози дешевими та об’ємними, що дозволяє організаціям приймати більше кращих рішень, автоматизуючи деякі з них [2]. Наприклад, програмне забезпечення автоматичного генерування тексту та його аналізу дозволяє журналістам та редакторам зосередитися на тих ключових аспектах, які цікавлять населення та залучають значно більше клієнтів у різні галузі. Подібним чином автоматизовані дослідницькі проекти допомагають вченим зосередитись на найбільш перспективних областях для проведення експериментів при розробці нових препаратів, дозволяючи комп’ютеру відкинути усі ті напрямки досліджень, які, ймовірно, зазнають невдачі.

Технологічний прогрес, безсумнівно, є джерелом економічного зростання, оскільки він дозволяє виробляти однакову кількість продукції з використанням меншої кількості ресурсів або більше продукції із залученням однакової кількості ресурсів у порівнянні із людською працею. Технологічний прогрес має неоднозначний вплив на сукупну зайнятість. Коли він набуває форми нового продукту, який замінює старий, компанії, що є виробниками старого продукту, припиняють свою діяльність, але попит на робочу силу може зрости через додатковий попит від фірм, що виробляють новий продукт. Якщо такий прогрес замінює автоматизацію, яка, у свою чергу, заміщує людську працю, технологічні зміни змушують фірми застосовувати більш капіталомісткі технології та замінювати робочу силу капіталом. Однак різні компенсаційні механізми (наприклад, ефекти ціни на продуктивність, ефекти масштабу на продуктивність, додатковий попит в інших секторах економіки) можуть врівноважити цей тип зменшення попиту на робочу силу.

Отже, хоча новітні технології мають незначний загальний вплив на рівень зайнятості, вони значно впливають на її склад. Це пов’язано з тим, що технологічні зміни по-різному впливають на працівників, залежно,

наприклад, від їхніх навичок та робочих завдань, які вони виконують. Сучасні технологічні зміни, як правило, сприяють збільшенню відносного попиту на працівників із високим рівнем розвитку особистісних навичок та, разом з тим, полегшуючи виконання рутинних завдань, можуть стати руйнівною ланкою для некваліфікованих робітників, які виконують ці завдання.

Список використаних джерел

1. Chiacchio, F., Petropoulos, G., & Pichler, D. (2018). *The impact of industrial robots on EU employment and wages: A local labour market approach*. Bruegel working paper.
2. Agrawal, A. (2018). *Exploring the impact of artificial intelligence: Prediction versus judgment*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

УДК 004.77

JEL Classification: L86

Новикова Н. В.,
Белорусский государственный
университет, г. Минск

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СЛЕДУЮЩИЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Информационные технологии – один из самых мощных катализаторов мировых изменений на сегодняшний день. В настоящее время, при высокоскоростном развитии информационных технологий, у системы образования появился список целей, для достижения которых необходимо использовать эти технологии. Так как только с помощью внедрения информационных технологий вероятно достижение эффективного управления и функционирования системы образования.

Современные условия показывают, что автоматизированный сбор данных, их обработка и хранение полезны не только для финансово-хозяйственного управления в системе образования. Информационные технологии все чаще являются ядром для управления учебным процессом и обеспечивают его поддержку. Все высшие учебные заведения владеют собственными сайтами в сети. Это дает возможность публиковать информацию, которая рассказывает об учебном заведении, поддерживать связь со студентами, преподавателями, учеными, предпринимателями и всеми, кто заинтересован в деятельности учебного заведения [1].



Новикова Н. В. Облачные технологии как следующий этап развития образовательного процесса в учебных заведениях. *Приоритеты финансово-экономического управления* : материалы Международной научно-практической конференции (Одесса, 15 января 2021 г). Одесса : Восточноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 149 – 150.

Значимость электронного образования для учебных заведений возросла. Облачные вычисления предоставляют учебным заведениям современные возможности для предоставления динамичных и актуальных, основанных на интернет-технологиях приложений для электронного образования. Облачные вычисления обеспечивают высокий уровень обслуживания потребителей и государственных учебных стандартов. Эта технология оказала влияние на архитектуру, существующие сервисы и этапы внедрения учебных курсов. Облачные технологии несут с собой новые риски, но и возможность для учебных заведений и учащихся предоставлять и получать современные сервисы, при этом затрачивая финансы минимально [2].

Возможность предоставить каждому учащемуся по виртуальной машине в облаке, позволяет абстрагироваться от мощности ресурсов того компьютера, с помощью которого учащийся, с использованием протокола удаленного рабочего стола, подключается к виртуальной машине. Мощности даже далеко не самых современных компьютеров вполне достаточно для того, чтобы отображать удаленный рабочий стол [1].

Выделяют ряд задач, характерных учебного процесса, которые могут решаться с использованием технологии серверной виртуализации [3]:

1. Обеспечение доступа учащихся к компьютерным ресурсам во внеурочное время.

2. Обеспечение доступа студентов к одному или нескольким виртуальным компьютерам с правами администратора.

3. Возможность остановки и сохранения состояния виртуальных машин студентов позволяет более гибко проводить учебный процесс.

4. Для студентов, изучающих компьютерные дисциплины, в настоящее время учебными заведениями предлагается обширная программа, включающая в себя изучение различных операционных систем и прикладного программного обеспечения, которое может быть достаточно ресурсоемким.

Таким образом, в образовательный процесс применение облачных технологий входит с опозданием и еще не нашло обширного использования. Хотя современные студенты и читают об “облачных технологиях”, а некоторые и используют отдельные из них в своей личной деятельности.

Список использованных источников

1. Дуккардт А. Н., Саенко Д. С., Слепцова Е. А. Облачные технологии в образовании. *Открытое образование*. 2014. № 3. С. 68 – 74.

2. Облачные вычисления, краткий обзор, или статья для начальника. URL: <http://habrahabr.ru/post/111274>.

3. Багаева А. П. Облачные технологии в образовании. *Решетневские чтения*. 2015. Т. 2. № 19. С. 459 – 461.

СЕКЦІЯ 9. ПРАВО

УДК 349.42

JEL Classification: K19

Чугрій Г. А., асистент,
кафедра селекції, рослинництва та захисту рослин,
Луганський національний аграрний університет, м. Старобільськ

ЗАКОНОДАВЧА БАЗА СУЧАСНОГО НАСІННИЦТВА В УКРАЇНІ

Законодавство України у сфері насінництва базується на Конституції України та Цивільному кодексі України, і складається з законів України “Про насіння і садивний матеріал” [3], “Про охорону прав на сорти рослин” [1 – 2], інших законів та нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до них.

Державне управління та регулювання у сфері насінництва здійснюють Кабінет Міністрів України і центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну аграрну політику у сфері насінництва.

Згідно з Законом України “Про насіння і садивний матеріал” система насінництва в Україні складається з ланок добазового, базового й сертифікованого насінництва та державного резервного насінневого фонду.

Відповідно до цього, насіння різних культур поділяється на такі категорії: добазове, базове, сертифіковане [3].

Добазове насіння (ДН) – насіння з посівів розсадників розмноження самоzapилених ліній відновлювачів фертильності, ліній закріплювачів стерильності та їх стерильних аналогів (PP-1, PP-2).

Базове насіння (БН) – насіння з посівів:

а) супереліти, еліти, першої та другої генерації самоzapилених ліній відновлювачів фертильності, ліній закріплювачів стерильності та їх стерильних аналогів;

б) першого покоління стерильних гібридів та/або сортів, які є материнськими компонентами інших типів гібридів та/або сортів;

в) першого покоління фертильних гібридів та/або сортів, які є материнськими або чоловічими компонентами інших типів гібридів та/або сортів.

Сертифіковане насіння – насіння з материнських рядків ділянок гібридизації де отримують насіння гібридів кукурудзи та гібридів соняшника першого покоління (F1), яке використовується для товарних посівів.

Для стабільної роботи на ринку та на випадок подолання непередбачуваних обставин (стихійні лиха) насінневим господарствам необхідно створювати страхові насінневі фонди.

Багаторічний досвід з насінництва свідчить про те, що оптимальний розмір страхових фондів повинен становити:

- для добазового насіння (PP-1, PP-2) – 100 %;
- базового насіння – 25 – 50 % (супереліта – 50 %; еліта, 1 і 2 генерації ліній, та гібриди батьківські компоненти – 25 %);
- сертифікованого насіння – 15 % від запланованої потреби на наступний рік.

Наукове забезпечення насінництва здійснюють Національна академія аграрних наук України, Національна академія наук України, інші науково-дослідні установи, наукові організації та фізичні особи, які проводять наукові дослідження у сфері насінництва, а також наукові організації та їх дослідні господарства, що діють у системі вищої професійної освіти в цій сфері, відповідно до своїх повноважень (прав), а також інші організації, що проводять дослідження у сфері насінництва в установленому законом порядку.

Для належного функціонування системи насінництва центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну аграрну політику, забезпечує ведення в електронній формі та є держателем таких державних реєстрів: Реєстр суб'єктів насінництва та розсадництва; Реєстр аудиторів із сертифікації (агрономів-інспекторів); Реєстр органів з оцінки відповідності; Реєстр сертифікатів на насіння.

Для включення до Реєстру суб'єктів насінництва та розсадництва фізична особа – підприємець або юридична особа подає заяву до центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну аграрну політику, в якій, крім відомостей про таку особу, зазначається:

- наявність у штатному розписі спеціаліста відповідної кваліфікації для організації насінництва, або наявність відповідної кваліфікації для організації насінництва без-посередньо у фізичної особи – підприємця;
- наявність матеріально-технічної бази, необхідної для провадження господарської діяльності у сфері насінництва;
- ботанічний таксон, назва сорту, категорія (генерація) та кількість (обсяг) насіння, включеного до виробничої програми;
- номер та дата видачі документа, на підставі якого фізичною особою – підприємцем або юридичною особою набуто право на використання сорту (гібрида, батьківського компонента).

Внесення підприємств та юридичних осіб до Реєстру суб'єктів насінництва та розсадництва проводиться щорічно за результатами атестації.

Насінневий ринок в Україні наразі активно розвивається. Проте далеко не всі при цьому усвідомлюють ступінь своєї відповідальності перед споживачами щодо того, що вирощування насіння та садивного матеріалу чітко регламентоване законодавством. Таким чином, діюча законодавча база сучасного насінництва дає змогу науковим установам, фермерським господарствам, приватним акціонерним товариствам займатися насінництвом, що в свою чергу підвищить продовольчу безпеку країни.

Список використаних джерел

1. Про охорону прав на сорти рослин : Закон України від 21.04.1993 р. № 3116-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3116-12>.
2. Про внесення змін до деяких законів України щодо приведення законодавства України у сфері насінництва та розсадництва у відповідність з європейськими та міжнародними нормами і стандартами : Закон України від 08.12.2015 р. № 864-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/864-19>.
3. Про насіння і садивний матеріал : Закон України від 26.12.2002 р. № 411-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/411-15>.

СЕКЦІЯ 10. АГРОНОМІЯ

УДК 631.17

JEL Classification: O13

Поручинський В. І., канд. географ. наук,
доцент кафедри економічної та соціальної географії,
Волинський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк

Давидюк В. В., здобувач вищої освіти 4 курсу,
географічний факультет,
Волинський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк

Бущук С. Ю., здобувач вищої освіти 4 курсу,
географічний факультет,
Волинський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк

ВПРОВАДЖЕННЯ НОВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ В СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО

Сьогодні у високорозвинених країнах світу відбувається масове впровадження новітніх комп'ютерних технологій – роботи, датчики, генна інженерія. Ці та інші інновації, які сьогодні лише починають впроваджуватися в агровиробництво, є ще досить затратними, але постійно еволюціонують та розвиваються і вже через кілька років вийдуть на рівень фінансової життєздатності. Експерти навіть розраховали дати, коли цього можна очікувати [1].

Серед сучасних інноваційних розробок, які вплинуть на майбутнє всього людства, вагоме значення відведене технологіям, які пов'язані із сільськогосподарським виробництвом і забезпеченням населення планети продуктами харчування, – технологіям, які докорінно змінять сільське господарство [3].

Сьогодні ми акцентуємо увагу на такі чотири ключові напрями: датчики, продукти харчування, автоматизація та інженерія, завдяки яким зараз впроваджуються сім новітніх технологій у сільському господарстві. Представлено розраховані експертами дати, коли кожна технологія буде життєздатною з наукової точки зору, коли в неї почнуть активно інвестувати і коли технологія стане фінансово життєздатною.

Датчики. Біометрія сільськогосподарських тварин за допомогою нашійників із GPS, які можуть автоматично визначати і передавати життєво важливу інформацію в режимі реального часу. Технологія отримала наукове обґрунтування у 2017 році, інвестиції – з 2018, фінансово життєздатною технологія стала вже 2020 року [1].



Поручинський В. І., Давидюк В. В., Бущук С. Ю. Впровадження новітніх технологій в сільське господарство. *Пріоритети фінансово-економічного управління*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 153 – 155.

Датчики врожайності дозволяють застосовувати диференційоване внесення добрив, а також визначати стан посівів на всьому полі, наприклад, за допомогою інфрачервоного світла. Наукова ідея отримала підтвердження у 2015 році, стала основною тенденцією розвитку комп'ютерних агротехнологій у 2018 році, а у 2019 році стала і фінансово життєздатною технологією.

Продукти харчування. Створення нових штамів тварин і рослин для кращого задоволення біологічних і фізіологічних потреб через відмову від генетично модифікованих продуктів харчування. Наукове обґрунтування технологія отримала у 2016 році, активне інвестування заплановано на 2021 рік, фінансової життєздатності технології буде досягнуто у 2022 році [3].

Виробництво м'яса “в пробірці” – продукту, який ніколи не був частиною живої тварини. Запущено кілька дослідницьких проєктів, у межах яких експериментально вирощують м'ясо в лабораторних умовах. Наукове обґрунтування технологія отримала у 2017 році, активне інвестування заплановано на 2024 рік, фінансової життєздатності технології буде досягнуто у 2027 році [1].

Автоматизація у сільське господарство планується через впровадження агроботів. Автоматизація збирання фруктів, оранка полів, догляд за ґрунтом, прополювання, посів, зрошення та інші необхідні технологічні операції. Наукова життєздатність доведена у 2018 році, основне інвестування було у 2020 році, досягнення фінансової життєздатності – у 2021 році.

Роботизовані фермерські рої – комбінація десятків або сотень сільськогосподарських роботів з тисячами мікроскопічних датчиків, які разом могли б відстежувати, прогнозувати, вирощувати і збирати врожай практично без втручання людини. Наукова життєздатність напрямку, як очікується, буде доведена у 2023 році, основне інвестування і фінансова життєздатність заплановані на 2026 рік.

Інженерія передбачає створення закритих екологічних систем, що не залежать від обміну речовин поза системою. Такі замкнуті екосистеми здатні перетворювати відходи в кисень, їжу і воду, щоб підтримувати форми життя, які населяють систему. Подібні системи вже існують у невеликих масштабах. Наукова життєздатність технології отримала підтвердження у 2015 році, основні інвестиції в цей напрямок очікувалися у 2020 році, фінансова життєздатність – у 2021 році.

Вертикальне землеробство як природне продовження міського сільського господарства. Вертикальні ферми будуть культивувати рослини або тварин у спеціалізованих або змішаних хмарочосах у міських умовах. Наукової життєздатності напрямку буде остаточно досягнуто у 2023 році, досягнення його фінансової життєздатності очікується до 2027 року [3].

Отже, Білл Гейтс вказав на три індустрії, за якими сьогодні стоїть майбутнє людства: штучний інтелект, відновлювана енергетика та біотехнології, зокрема генна інженерія в сільському господарстві [2]. Тому, впровадження новітніх технологій в сільське господарство протягом наступних років дасть змогу забезпечити все зростаюче населення планети продуктами харчування.

Список використаних джерел

1. 8 технологій, які невдовзі змінять сільське господарство. LANDLORD. URL: <https://landlord.ua/news/8-tekhnologii-iaki-nevdovzi-zminiat-silске-hospodarstvo>.
2. Заради якої роботи можна кинути університет – думка Білла Гейтса. BusinessViews. URL: <https://businessviews.com.ua/ru/personal-life/id/kinuti-universitet-1981>.
3. Южанинова Л. 15 технологій, які змінять сільське господарство. *Агропромисловий портал*. 2020. URL: <https://www.agroxxi.com/gazeta-zaschita-rastenii/zrast/15-tehnologii-kotorye-izmenjat-selskoe-hozjaistvo.html>.

УДК 631.15

JEL Classification: O13

Хорошко М. Д.,
Белорусский государственный
университет, г. Минск

ВАЖНОСТЬ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Привлекательность сельской местности для специалистов вузов на сегодняшний день важнейшая задача. Здесь необходима реализация комплексных мер в рамках проводимой агропродовольственной политики. Иная роль должна быть возложена на высшие учебные заведения. Очевидно, что аграрные высшие учебные заведения должны обучать специалистов, в которых есть потребность в цифровой экономике.

В будущем трудно представить себе руководителя хозяйства или главного специалиста, не владеющего информационными технологиями в сельском хозяйстве. А между тем, на село, в управление, приходят специалисты без профильного сельскохозяйственного образования, набирая опыт методом проб и ошибок, что негативно сказывается на сельскохозяйственном производстве. Современный работодатель видит в современном специалисте работника, владеющего всеми современными технологиями, и зарубежным опытом в аналогичной отрасли, но не вкладывает при этом средства в его обучение. Очень мало сельскохозяйственных организаций заключают с аграрными вузами договора на подготовку специалистов, что обусловлено различными рисками со стороны работодателя: не получить квалифицированного



Хорошко М. Д. Важность подготовки специалистов для обеспечения современного сельскохозяйственного производства. *Приоритеты финансово-экономического управления* : материалы Международной научно-практической конференции (Одесса, 15 января 2021 г). Одесса : Восточноевропейский центр научных исследований, 2021. С. 155 – 156.

специалиста, студент может быть отчислен или переведется на другой факультет или вуз, по окончании вуза не захочет работать на селе и т.д. Работодателю в современных условиях необходим специалист на условиях “здесь и сейчас”, при этом он должен иметь подготовку мирового уровня, имея при этом серьезный практический опыт сразу после окончания вуза [1].

Сейчас необходимо готовить специалистов новой формации. Это должны быть не просто зоотехники или агрономы, это должны быть специалисты способные внедрять и управлять IT-технологиями на своем рабочем месте без привлечения соответствующих специалистов из области IT-технологий. Помимо этого, он должен владеть в совершенстве и своей профессией, знать ее мировые тенденции, быть знакомым с последними научными исследованиями по своей специализации. Для этого все теоретические и практические навыки будущие специалисты должны получать в аграрных вузах, имеющих соответствующую материально-техническую базу, где должны быть созданы профильные производства, оснащенные современной цифровой техникой и технологиями. Оснащение должно быть комплексное и давать студенту полное представление о тех средствах и предметах труда, а также о методах работы, которые он будет применять непосредственно в производстве [1, 2, 3].

Таким образом, работа аграрных вузов должна быть перестроена коренным образом. Будущий специалист должен получать массу современных знаний. На этом этапе необходимо не только оснастить студента базовыми понятиями, но и массой необходимой информации касающейся технологии производства, необходимо также научить студента думать и заниматься научной работой. Будущий специалист – это исследователь, который внедряет новые методы достижения результата, новые технологии, предлагает свои варианты решения производственных проблем.

Список использованных источников

1. Колесников А. В. Проблемы образования в сельском хозяйстве. *Вестник сельского развития и социальной политики*. 2019. № 4 (24). С. 25 – 29.
2. Полухина М. Г. Проблема закрепления молодых специалистов на селе. *АПК: экономика, управление*. 2017. № 2. С. 77 – 82.
3. Студенникова Н. С., Полухина М. Г. Состояние демографической ситуации, рынка труда и инфраструктуры как показатели устойчивого развития сельской территории. *Образование, наука и производство*. 2013. № 1 (2). С. 7 – 13.

СЕКЦІЯ 11. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА

УДК 728.5

JEL Classification: L83

Дрель В. Ф., канд. біол. наук, доцент,
директор навчально-наукового інституту
торгівлі, обслуговуючих технологій і туризму,
Державний заклад “Луганський національний
університет імені Тараса Шевченка”, м. Старобільськ

**РИНОК ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

Подальший соціально-економічний розвиток України можливий за умов розширення внутрішнього ринку і підвищення конкурентоспроможності національної економіки, її окремих виробництв та галузей. Одним з пріоритетних напрямів такого розвитку країни є туризм, який зараз посідає друге місце в світовій економіці. Україна має всі об'єктивні передумови, щоб стати однією з розвинених туристських держав світу. Саме туризм здатний подолати розбіжності в розвитку окремих регіонів країни, які значно посилилися останнім часом. Але існує і багато перешкод для цього розвитку, однією з яких є стан готельного господарства, що не відповідає сучасним світовим стандартам.

У зв'язку з політичними та економічними перетвореннями, що відбуваються в Україні, значно розширилися ділові й культурні зв'язки нашої країни із світом. Це сприяє збільшенню контактів між підприємствами та підвищенню кількості іноземних та вітчизняних туристів, які прибувають в окремі регіони України. Виникла необхідність розміщення гостей у комфортабельних готелях з відповідним рівнем сервісу.

На ринку готельних послуг нашої країни спостерігається протиріччя: з одного боку, кількість закладів розміщення зростає, значне їх число більшу частину року залишається незавантаженими в повному обсязі, і, як результат, або використовуються не за призначенням, або припиняють своє існування. З іншого боку, кількість готельних підприємств у країні недостатня, а ціни на послуги розміщення завищені.

Для того, щоб готельне господарство в Україні розвивалось, потрібно з'ясувати його сучасний стан, дослідити тенденції світового готельного ринку та внести пропозиції щодо змін у вітчизняний ринок готельних послуг.

Інформації про ринок готельних послуг замало, до того ж, вона має суперечливий характер. Вітчизняні науковці (М. Мальська, Л. Нечаюк, Т. Сокол та ін.) відзначають, що розвиток готельного комплексу України характеризується адаптацією реформованих підприємств цієї сфери до ринкового середовища,

комплексним вирішенням актуальних проблем підвищення ефективності та конкурентоспроможності ринку готельних послуг, що почав поступово наближатись до світових стандартів. Проте, їхні дослідження присвячені загальним тенденціям розвитку готельного господарства та основним принципам його організації, мають більш навчально-методичне спрямування, і не дають комплексної характеристики стану ринку готельних послуг нашої країни.

Значна кількість авторів піднімають окремі аспекти функціонування готельного ринку України в своїх публікаціях, проте, загальний аналіз відсутній [1, с. 22], [2, с. 9], [3, с. 35], [4, с. 156].

Готельне господарство є однією з головних складових туристичної індустрії України. Проте, сьогодні можна констатувати відсутність висококонкурентних позицій у цьому секторі національної економіки. Інфраструктура закладів розміщення в Україні не відповідає міжнародним нормам проживання та відпочинку: недостатня кількість готельних підприємств, у структурі готельних підприємств низька частка закладів високої категорії, матеріально-технічна база застаріла та потребує модернізації, відсутні сучасні засоби зв'язку та інформаційних комунікацій, ефективні та надійні системи захисту, які є передумовою високого рівня якості послуг [5, с. 17], [6, с. 267].

“За підсумками 2020 року оператори ринку вказують на вельми відчутний негативний вплив політичних змін в країні та поточний нестабільний стан. Інтерес до України, як до туристичної країни і потенційного бізнес-партнера, значно знижується з урахуванням військових дій і небезпеки для здоров'я і життя населення. Так, рівень заповнюваності готелів Києва в центральних районах становив близько 20 % (при звичайному показнику в 50 %). Також варто відзначити, що скоротилася кількість поїздок, а, відповідно, туристів і бізнесменів не лише з інших країн, а й усередині України”, – підкреслює провідний аналітик аналітичного відділу Pro-Consulting Ірина Степанюк.

Таким чином, аналіз стану готельного господарства України свідчить про серйозну проблему невідповідності більшості українських готелів сучасному світовому рівню комфорту і сервісу. Застаріла матеріально-технічна база готельного господарства, побудована переважно у 1970 – 1980-х, фактично стримує розвиток в'їзного туризму. Нестабільність політичної ситуації в Україні, збройний конфлікт, пандемія COVID-19, недоліки законодавства у сфері інвестування та підприємництва, невідповідність податкової та бухгалтерської систем міжнародним стандартам породжує велику кількість непорозумінь іноземних інвесторів з українськими партнерами у процесі їх спільної діяльності. Високий рівень і велика кількість податків позбавляє державу конкурентних переваг при залученні іноземних інвесторів.

Крім того, стійкий ринок попиту на готельну послугу в країні ще не сформувався, оскільки готельні послуги в нашій країні відносно дорогі і не якісні. Туристи здебільшого користуються тіньовим сектором розміщення. Усе це викликає необхідність розробки на регіональному та державному рівні правових заходів щодо підтримки готельної індустрії країни.

Список використаних джерел

1. Алексевич О. Шлях до зірок : вивчаємо нові правила сертифікації готельних послуг. *Все про бухгалтерський облік*. 2010. № 95. С. 21 – 24.
2. Амбросій О. І., Столяр Л. Г. Тенденції розвитку готельного господарства в Україні. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: зб. наук. праць*. 2008. Вип. 4 (44). Ч. 4. С. 3 – 23.
3. Іванова Л. Дослідження сучасного стану ринку готельних послуг в Україні. *Маркетинг в Україні*. 2008. № 1. С. 33 – 38.
4. Босовська М. В., Ведмідь Н. І., Охріменко А. Г. Конкуренентоспроможність національної туристичної системи України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2019. № 33. С. 154 – 161.
5. Правове регулювання туристичної діяльності в Україні. Збірник нормативно-правових актів. Під заг. ред. В.К. Федорченка. Київ : Університет туризму, економіки і права. Київ : Юрінком Інтер, 2002. 640 с.
6. Салухіна Н. Г., Язвінська О. М. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 336 с.

УДК 728.5

JEL Classification: L83

Расулова А. М., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ
Салімон О. М., канд. екон. наук,
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

ОПИС БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ГОТЕЛЮ

Опис бізнес-процесів (БП) – це візуалізація діяльності компанії через детальні блок-схеми процесів. Іноді його називають mapping, тобто покрокове картування бізнесу через призму процесів і взаємодій.

Визначальною функцією даного інструменту є створення наочної покрокової інструкції. Ми фіксуємо перебіг виконання поточних бізнес-процесів готелю в тому вигляді, у якому він працює на момент проведення аудиту. Після цього процес може зазнавати змін, удосконалюватися або існувати в тому самому вигляді.

Опис бізнес-процесів потрібен, якщо необхідно:

– детально розуміти та зафіксувати хід, результати, ресурси й показники кожного бізнес-процесу;



Расулова А. М., Салімон О. М. Опис бізнес-процесів готелю. *Пріоритети фінансово-економічного управління*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 159 – 162.

- збільшити прозорість виконання процесів для уникнення “сліпих зон”;
- отримати інструмент для простого та ефективного аналізу;
- зрозуміти реальну вартість процесу й ресурсів для його виконання;
- створити чітке розуміння дій для найскорішої адаптації та ефективного початку роботи нових працівників;
- зрозуміти співвідношення вимог та результатів всіх бізнес-процесів;
- визначити взаємозв'язок процесів, функціональних підрозділів та співробітників;
- перестати “гасити пожежі” та жити в режимі форс-мажору;
- перейти до системного управління бізнесом.

Логіка опису БП готелю передбачає покрокову побудову декількох блок-схем:

1. Дерево бізнес-напрямків візуалізує джерела формування доходів готелю, показує канали формування цінностей для споживачів у вигляді послуг розміщення, харчування, дозвілля, додаткового сервісу.

2. Дерево бізнес-процесів показує їх ієрархію та місце кожного у загальній бізнес-моделі готелю. Важливо детально фіксувати найдрібніші операції у кожному бізнес-напрямі. Тому, під контролем мають бути усі їх елементи. Це свого роду “дорожня карта” управління процесами готелю.

3. Діаграма оточення процесу дозволяє описати оточення або межі кожного бізнес-процесу, зазначеного у дорожній карті, показуючи його ВХОДИ, ВИХОДИ, ПОСТАЧАЛЬНИКІВ і СПОЖИВАЧІВ. Це дає можливість зрозуміти його сутність та визначити, яку цінність він генерує та для кого. Вимоги до процесів готелю визначають споживачі, оскільки бізнес-процес починається з попиту споживача і закінчується його задоволенням. І тут мова йде не лише про гостей – основних споживачів готелю, але й про персонал різних відділів та служб, які є внутрішніми споживачами бізнес-процесів.

4. Дерево інформаційних потоків описує і класифікує інформаційні потоки компанії, які супроводжують протікання усіх процесів та рухаються між службами. Це може бути усна інформація, у електронному або друкованому вигляді. Наприклад, для того, щоб організувати бізнес-процес “Поселення гостя” необхідна інформація у друкованому вигляді – прайси на номери та послуги, стандарти обслуговування, посадова інструкція ресепшеоніста, розрахунковий чек тощо; у електронному вигляді: профайл гостя, лист-підтвердження броні, списки бронювань в OTA, GDS, стан та завантаженість номерного фонду і т. д.

5. Дерево матеріальних потоків. Будь-який бізнес-процес супроводжується матеріальним ресурсами, без яких неможливе його існування. Тому, важливо описувати і класифікувати матеріальні потоки не тільки за видами (сировина, н/ф, готова продукція, матеріальні цінності, комплекти білизни, меблів, папір і т. д.), але за відділами та службами, а іноді і окремих БП.

6. Дерево організаційної структури описує будову та архітектуру організаційної структури готелю (структурні підрозділи, посади, лінійні і функціональні зв'язки).

7. Дерево інформаційної системи описує структуру інформаційних систем готелю (не плутати з інформаційними потоками, описаними у п. 4). Сюди належать програмні продукти забезпечення управління операційною діяльністю типи інформаційних систем, їх модулі окремо по готелю, ресторану, інших сервісних службах, бухгалтерії, складського господарства, а також їх сумісність.

8. Одним із найскладніших етапів є побудова діаграм процесу DFD-стандарту для опису БП вищого рівня. Data flow diagrams – відображає та суміщає усі потоки ДАНИХ: а саме, робіт, елементів організаційної структури, інформаційних систем, матеріальних та інформаційних потоків, задіяних у БП. Такі діаграми дають можливість чітко вибудувати логічність та послідовність усіх операцій та кроків. Візуально це нагадує нанизування окремих елементів зі своїм орнаментом (оточенням БП) у один логічний ланцюжок, підтримуючи структуру БП вищого порядку від початку до кінця.

9. Останній етап – побудова діаграми процесу WFD-стандарту для опису БП нижнього рівня. Work Flow Diagram – описує потоки РОБІТ, елементів організаційної структури, інформаційних систем, матеріальних та інформаційних потоків. У цих діаграмах з'являються логічні оператори (блоки прийняття рішень) у вигляді ромбів, які показують альтернативи у протіканні БП. По суті, при організації кожного БП можуть виникати ситуації, які передбачають пошук іншого рішення на шляху до його завершення.

Це дає можливість не гальмувати сам процес, наприклад, номер не готовий до заселення і адміністратор вимушений відмовити гостю у послугах, а шукати іншу альтернативу вирішення питання до моменту здійснення основного БП, за ради якого гість звернувся до нашого готелю – одержання місця для проживання.

Це і є відкрита книга окремих БП готелю, по якій легко оцінювати склад та обсяг задіяних ресурсів, визначати замовників та споживачів БП, зрозуміти технологію надання сервісу, логіку взаємозв'язків та комунікацій між службами та окремими працівниками.

За таким розгалуженим каркасом БП легко навчати новий персонал особливостям його роботи - де, коли, з ким має комунікувати; що, у якому вигляді має передавати; від кого/чого залежить якість та швидкість його роботи; як його робота впливає на результати подальші операції.

Керівнику зручно відслідкувати усі вузькі місця у системах, комунікаціях, визначити “сліпі зони”, яких не вдавалося раніше помічати. Такі схеми роблять ваш бізнес прозорим та зрозумілим для усіх його учасників, не залишаючи місця для помилок, махінацій з боку гостей та персоналу.

А головне – це є дієвим та наглядним інструментом управління підприємством, який дає можливість не тільки зрозуміти “механіку” та конструкції БП, але й знаходити недоліки у них та способи їх усунення.

Таким чином, процесний підхід до управління дає:

- системний бізнес у вигляді карти БП усіх рівнів;
- фіксований список власників процесів;
- перелік показників всіх процесів;
- опис результатів процесів та вимог до них;
- детальні моделі бізнес-процесів;
- розуміння та підтримка персоналом проекту змін в компанії;
- компанію, готову до масштабування і запуску нових напрямків;
- карту наступних кроків для оптимізації та покращення;
- поєднання стратегії готелю з операційною діяльністю через конкретні процеси та їх показники;
- збільшення інвестиційної привабливості компанії.

При застосуванні методики опису БП як ніколи стає зрозумілим вислів Майка Ротера та Джона Шука: “...вітчизняний менеджер на прохання описати організацію малює організаційну схему, а західний – сукупність бізнес-процесів...”.

Список використаних джерел

1. Ротер М., Шук Дж. Вміння бачити бізнес-процеси. Пер. з англ. К. Гуменюк. Київ : Pabulum, 2017. 132 с.
2. Cardoso, J., Van der Aalst, W. (2011). *Handbook of Research on Business Process Modeling*. Information Science Publishing.
3. Von Rosing, M., Von Scheel, H., & Scheer, A. W. (2014). *The Complete Business Process Handbook: Body of Knowledge from Process Modeling to BPM*. Morgan Kaufmann.

УДК 379.85

JEL Classification: Z32

Соколовський В. А.,

старший викладач кафедри
туризму та авіаційних перевезень,
Льотна академія Національного авіаційного
університету, м. Кропивницький

Щоголева І. В., канд. пед. наук, доцент,
доцент кафедри туризму та авіаційних перевезень,
Льотна академія Національного авіаційного
університету, м. Кропивницький

ТЕХНОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНІХ ТУРІВ

Освітні або навчальні тури – це відносно новий, але вже досить поширений вид туризму, коли туристи під час подорожі поєднують відпочинок з навчанням. Існуючі на сьогодні програми подібного спрямування можна поєднати в три неоднорідних за своїми технологічними особливостями групи: мовні, спортивно-навчальні та освітньо-професійні.

Найбільш популярним на сьогоднішній день є вивчення англійської мови, а також європейських мов міжнародного спілкування [1, с. 81]. Рідше, але все-таки зустрічаються пропозиції по вивченню східних мов під час спеціальних турів в Азію – китайської, японської, фарсі та інших. Але це скоріше виключення, ніж правило. Середня тривалість турів – 2-3 тижні [2, с. 286]. Мовно-навчальні тури можуть бути індивідуальними і груповими (найчастіше – це групи бізнес-мови, групи школярів). Тури з вивченням іноземних мов дуже популярні серед клієнтів різного віку – від дітей і їхніх батьків, що купують тури для дітей з метою полегшення вивчення мови, до

дорослих підприємців, що цікавляться розмовною бізнесом-мовою для ведення різних переговорів. Мовні програми розраховані на дітей з 5-річного віку. Але пропозиції для таких маленьких дітей поки що не мають великого попиту тому, що передбачають виїзд дорослих з дітьми. Градація мовних турів за віком наступна: школярі, студенти, дорослі, причому останні складають 10 % усього потоку [2, с. 286]. Поєднання лінгвістичної підготовки з відпочинком і туризмом у країні вивчення мови дає дуже гарні результати. Такі тури організуються в основному в країни, де національними мовами є мови міжнародного спілкування – Англію, Ірландія, США, Мальта, Іспанія та інші. Мовні курси можуть бути: інтенсивні і загальні (стандартні); бізнес-курси, підготовка до міжнародних іспитів; канікулярні курси; навчання один на один і в групі; академічні курси, спрямовані на вступ до університету.

Спортивно-навчальні тури також поширені в усьому світі. Серед них можна назвати тури з навчанням грі в футбол, баскетбол, гольф, теніс, кінному спорту, серфінгу, катанню на гірських лижах, яхтовому та вітрильному спорту, дайвінгу тощо [2, с. 290]. Головною метою таких турів є забезпечення можливості навчитися обраному виду спорту або ж вдосконалити існуючі вміння та навички. Структура навчальних програм суттєво відрізняється за обраним видом спорту та пред'являє суттєві вимоги до забезпеченості досвідченими інструкторами та наставниками. Необхідно розробити графік спортивно-навчальних занять. Як правило, це перша половина дня між сніданком і обідом. При розробці навчальної програми обов'язково звертається увага на дозування навантаження, планування після обіду екскурсійно-пізнавальних заходів та вільного часу.

На теперішній час формуються додаткові ринки на навчальні тури, так зване професійне навчання – навчання менеджменту, маркетингу, ІТ, туризму, дизайну, готельному господарству, банківській справі, праву – усьому тому, на що є попит під час подорожей. Це можна назвати звичним словосполученням – “підвищення кваліфікації”, але підвищення кваліфікації під час подорожі за допомогою туристичних фірм.

Освітні тури мають певні технологічні особливості, які треба враховувати при їх розробці (рис. 1).

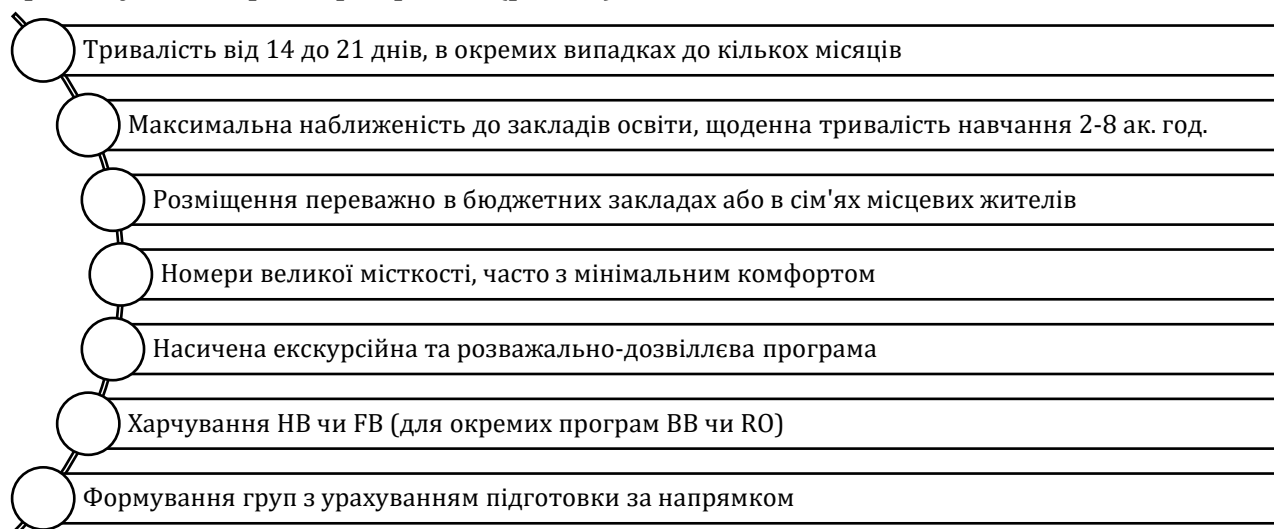


Рис. 1. Загальні особливості розробки освітніх турів

Джерело: [3, с. 35].

Програма перебування туристів, що подорожують з метою навчання, має включати екскурсійні заходи, які є продовженням навчального процесу, а також оглядові екскурсії, соціальні заходи, що дозволяють краще ознайомитися з національними традиціями та етнічними особливостями держави відвідування.

Дотримання технологічних процедур з урахуванням особливостей освітніх турів дозволить забезпечити їх якість та підвищити попит на них.

Список використаних джерел

1. Гуслистий О. С., Заїка О. І. Мовний туризм як засіб вивчення та збереження рідкісних та вимираючих мов. *Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання*. Черкаси : Видавець Чабаненко Ю. А., 2015. Т.1. С. 81 – 86.

2. Зорин И. В., Каверина Т. П., Квартальнов В. А. Туризм как вид деятельности. Москва : Финансы и статистика, 2005. 288 с.

3. Кравцов С. С., Дрокіна Н. І. Менеджмент турбюро та організаторів подорожей. Донецьк : ДІТБ, 2012. 236 с.

УДК 379.85:339.13

JEL Classification: Z33

Хлопьяк С. В., канд. екон. наук,
доцент кафедри туризму та рекреації,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ
Волошина М. О., здобувач вищої освіти,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

SMM-СТРАТЕГІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПАНДЕМІЧНИХ ОБМЕЖЕНЬ

Маркетинг у соціальних мережах (SMM) сьогодні справедливо вважається одним з найдієвіших інструментів просування туристичного продукту. І саме подорожі – найбільш поширена тема “великої трійки” – Facebook, Twitter та Instagram [1]. “Якщо ти не висвітлив контент із поїздки в Інтернеті – вважай, що тебе там не було”.

Людям властиве прагнення ділитися новими враженнями, а подорожі народжують емоції. У соціальних мережах туристи висвітлюють повний цикл своєї мандрівки – від прояву інтересу до атракції до формування власних вражень від неї. Дослідження засвідчують, що майже 60 % подорожуючих сьогодні покладаються на соціальні мережі для планування своїх поїздок [1].

Зв'язок соціальних мереж та сфери туризму дуже міцний, адже крім поширення фото з різних куточків світу, медіа допомагають туристичним компаніям розвивати діяльність у сфері продажів, брендингу, охоплення та управління відносинами з клієнтами і партнерами.

У теперішній час типова сторінка туристичного оператора чи агента – не просто каталог послуг чи турів, це великий канал збуту, генератор різноманітного контенту, інструмент миттєвого обслуговування та консультації клієнта, платформа для безпосереднього спілкування туристів, система миттєвого онлайн-бронювання турів та безлічі інших ресурсів для аналізу, продажів та просування туристичних послуг.

Найбільш популярними сторінками у мережі Instagram серед провідних туристичних підприємств України є @coraltravelukraine (122 тис. підписників), @eurotrips_ukraine (61,6 тис. підписників), @tuiukraine.official (42,2 тис. підписників).

Разом з тим SMM-стратегії туристичних підприємств зазнали серйозних змін під впливом подій 2020 року. Адже туризм виявився одним із тих секторів економіки, що найбільше постраждав у зв'язку з поширенням COVID-19.

Перш за все, під час пандемії та жорстких карантинних обмежень значно зросла кількість користувачів соціальних мереж (потенційних споживачів) – за 2020 на 10 %, перевищивши таким чином половину населення Землі [2]. Медіа, месенджери стали єдиним способом зв'язку з рідними та друзями, а у туристичній сфері – головним джерелом інформування туристів та підтримання контактів з ними.

Бурхливе використання соціальних мереж збільшило охоплення, покази та активність брендів, що прагнули взаємодіяти з споживачами, які перебувають вдома. Пандемія значно прискорила перехід до цифрової реклами, що призвело до скачкоподібного зростання витрат на просування у соціальних мережах – на 61,7 % у III кварталі 2020 року [3].

Та найголовніше, докорінно змінилася психологія потенційного туриста. Відправитися у подорож чи залишитися вдома? Чи безпечно це? Додаткові перевірки, тести... Ці запитання щодня задають собі мільйони людей по всьому світу, годинами переглядаючи стрічку в Instagram та інших соціальних мережах і надихаючись прекрасним візуальним контентом.

Для SMM-менеджера туристичного підприємства дуже важливо провести глибоке дослідження способу мислення туристів при плануванні подорожі у реаліях COVID-19.

За підсумками проведеного аналізу сторінок туристичних підприємств у соціальних мережах за 2020 рік можна визначити ключові тренди та зміни у маркетингу соціальних медіа:

1. Більше відеоконтенту. Люди захоплюються, відчувають та переносяться у будь-яку точку планети. Саме відео визнано найбільш ефективним маркетинговим інструментом 2020 року [4]. Гарним прикладом є відео без слів популярного блогера Антона Птушкіна “Подорож з закритими кордонами” про Карпати, яке набрало майже 5 млн переглядів.

2. Безпека. Турист хоче вірити і бути впевненим, що послуги переміщення, проживання, харчування, оренди автомобіля чи поїздки у потязі відповідають усім епідеміологічним нормам. Як приклад, відео Safe Tourism Program Turkey на Youtube-каналі GoTurkey та Turkish Airlines (47 млн переглядів).

3. Фокус на послуги оздоровлення та релаксу, соціальні питання та інклюзія. Тема ментального здоров'я, гармонії з собою та відпочинку є одною із найпоширеніших у 2020-2021 роках. Адже дійсно 2020 рік був складним не лише в економічному, а й у психічному, фізичному та духовному плані. Тому під час створення контенту варто звертати на ці теми увагу.

4. Персоніфікація бренду. Прозорість, автентичність та близькість до своїх споживачів [4].

В період пандемічних обмежень соціальні медіа знаходяться в центрі змін туристичних тенденцій. В реаліях найближчих років вони залишаться потужним інструментом комунікації та маркетингу туристичних підприємств. Змінюються пріоритети, психологія туристів сьогодення, тренди. Та важливість і роль соціальних медіа у сфері туризму невинно зростають.

Список використаних джерел

1. Social Media and Tourism Marketing: A Match Made in Digital Heaven. URL: <https://uhurunetwork.com/social-media-and-tourism-marketing>.

2. Skroch M. Social media in 2021: The new MVP for hospitality. URL: <https://www.phocuswire.com/social-media-in-2021?ctxp=>.

3. Пандемія COVID-19 та її наслідки у сфері туризму в Україні. URL: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf>.

4. Amadeus. Travel trends in 2021 - prepare for a year of new opportunities. URL: <https://www.phocuswire.com/Travel-trends-2021-year-of-changes>.

УДК 379.85

JEL Classification: Z32

Хлоп'як С. В., канд. екон. наук,
доцент кафедри туризму та рекреації,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ
Дзюмак Д. В., здобувач вищої освіти,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

ПРИГОДНИЦЬКИЙ ТУРИЗМ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Міжнародний ринок туристичних послуг пройшов тривалу історію розвитку і у теперішній час має всі ознаки сформованої галузі світової економіки з мільярдними прибутками та мільйонами зайнятих. Деякі види туризму давно стали традиційними і звичними для класичного туриста, а

деякі досі видаються йому незвіданими та неосяжними. В тренді сучасного зростання інтересу людства до здорового способу життя дедалі більше мешканців планети віддають перевагу активному відпочинку, шукаючи для цього все нові і нові види спеціалізованих програм туристичного обслуговування. Одними з таких є пригодницькі тури, попит на які у світі останніми роками стрімко збільшується.

Українські дослідники Ф. Шандор та М. Кляп визначають пригодницький туризм як “різновид туризму, пов’язаний з фізичними навантаженнями та організацією нестандартних турів у екзотичні та екологічно чисті природні резервації, що включає незвичайні подорожі, нетрадиційні транспортні засоби”. Він охоплює пішохідні експедиції, сафарі-тури (мисливство, риболовля, фотополювання), навколосвітні плавання (яхтинг) тощо [1, с. 61].

В Україні пригодницькі тури все ще займають не достатньо міцні позиції серед провідних напрямів розвитку туризму. Хоча для цього в країні є всі передумови – як природні та антропогенні ресурси, так і необхідна інфраструктура. На нашу думку, новими цікавими формами пригодницького туризму, що матимуть перспективи на національному ринку, можуть стати: індустріальні тури, скелелазіння, рафтинг та кінний туризм.

1. Індустріальні тури – дослідження територій, будівель, інженерних споруд, а також будь-яких закинутих об’єктів задля отримання психологічного, естетичного або пізнавального задоволення. На сьогодні популярними є: сталкінг або відвідування закинутих об’єктів, здебільшого індустріального призначення; дигерство або вивчення підземних споруд; руферство або прогулянки дахами; проникнення на території, що охороняються, з метою їхнього дослідження; урбанізм або пошук та споглядання незвичайних міських пейзажів для отримання естетичної насолоди; туризм індустріального спадку або відвідання закинутих шахт, фабрик, заводів з прагненням зрозуміти, як саме вони функціонували раніше [2]. Локації: Кривий Ріг, Дніпро, Харків, Олександрія, Запоріжжя.

2. Скелелазіння. Скельний район Денеші на березі річки Тетерів за 20 км від Житомира – місце легендарне. Сьогодні сюди їдуть тренуватися скелелазі з усієї України, Білорусі. Висота скель у Денешах – близько 25 м. Скеледром сам по собі відносно невеликий, але кількість і асортимент маршрутів надзвичайні. Коростишів, Буки, Південноукраїнськ – відомі локації, де розвивається скелелазіння.

3. Рафтинг. В Україні нараховується понад 160 річок, бурхливих і спокійних, придатних для розвитку рафтингу і сплавів. Сплави на рафтах та катамаранах можна розпочинати хоч з Європи, через Віслу, Дунай, Дністер.

Найбільш екстремальні туристичні маршрути прокладаються по карпатським річкам: Чорному і Білому Черемоші, Пруту, а також по не менш мальовничим водам Південного Бугу, Дністра, Десни, Дніпра і т. д. Захоплюючи пейзажі Вінниччини, безкрайні лісові масиви і можливість не тільки купатись та загорати, а й проводити активне дозвілля привертають до Південного Бугу все більше шанувальників рафтингу та сплавів на катамаранах і байдарках.

Досвідченим туристам-водникам сподобається каскад Воробіївських порогів з відомим Київським порогами. Також небайдужими вони залишаться після проходження каскаду Печерських порогів. Новачки ж

перед їх подоланням можуть спершу набути навичок на тихих плесах і помилуватись красотами Поділля.

4. Кінний туризм. Поїздки на конях дозволяють віддалитися від перенасичених викидами транспортних шляхів, насолоджуючись первозданною природою у лісі, вздовж річок і озер, в степу і навіть у горах. Крім того, спілкування з цими благородними тваринами надзвичайно позитивно впливає на психіку і має визнаний медициною терапевтичний ефект. Перспективні локації: ТГК “Бреч”, Корюківський район, с. Бреч; котеджі “4 сезони”, Славське; “Берег”, с. Світлогірське; “Шепіт гір”, с. Тур’я Поляна; “Звенигород”, с. Балико-Щучинка; “Козачий стан” с. Білоцерківка та ін.

У сучасному трактуванні пригодницький туризм – це мікс фізичної активності з новим ландшафтом або культурою. Головна “фішка” пригодницьких турів полягає навіть не в ризику або розширенні кордонів, а у визначенні та розумінні своїх меж в незнайомих місцях і ситуаціях. Україна має обнадійливі перспективи для розвитку усіх видів пригодницького туризму, адже ніша практично не зайнята. Починання, звичайно, є, але потенціал незадіяних ресурсів ще дуже великий.

Список використаних джерел

1. Шандор Ф. Ф., Кляп М. П. Сучасні різновиди туризму : підручник. Київ : Знання, 2013. 334 с.
2. Що таке індустріальний туризм. URL: <http://www.krajsvitu.com/shho-take-industrialnyj-turyzm>.

УДК 379.85

JEL Classification: Z32

Хлопьяк С. В., канд. екон. наук,
доцент кафедри туризму та рекреації,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ
Ратушнюк І. В., здобувач вищої освіти,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

ТУРИЗМ У 2020 РОЦІ: ЗАНЕПАД ЧИ МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ

2020 рік виявився надзвичайно складним для усіх країн світу. Розпочався він із катастрофічних стихійних лих – пожеж та повеней, внаслідок яких під водою опинилися численні міста і села. Але ніщо не мало таких жахливих наслідків для людства, як пандемія COVID-19. За статистикою від інфекційних хвороб у 2020 році померло майже 2 мільйони



Хлопьяк С. В., Ратушнюк І. В. Туризм у 2020 році: занепад чи можливості розвитку. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 168 – 170.

осіб [1]. Значної шкоди зазнала і світова економіка. За попередніми оцінками, сукупні витрати країн на боротьбу з пандемією у теперішній час становлять вже близько 11,7 трлн дол. США [2].

Спалах COVID-19 став серйозним випробуванням для багатьох галузей. Однак чи не найбільше постраждав від нього туристичний сектор. Адже закриття кордонів країн та значне зростання захворюваності не дає туризму розвиватись належним чином. Разом з тим у світовій туристичній індустрії зайнято сьогодні близько 22,6 мільйонів осіб. 70 % ВВП Європейського Союзу забезпечує сфера послуг. Для країн, орієнтованих на рекреаційний або культурно-пізнавальний туризм, ця ситуація виявилася особливо критичною. Ключові статті їх доходів зазнали краху.

Туристичній галузі довелося витримати серйозні удари, насамперед, через суворі обмеження. Зокрема, в Україні з 12 березня 2020 року через високі темпи розповсюдження коронавірусної інфекції був запроваджений загальнонаціональний карантин. Заклади освіти поступово перейшли на дистанційну форму навчання. Уряд також скасував авіа, залізничне та автобусне сполучення між містами України, зупинив роботу метрополітенів. Було прийняте рішення про закриття кордонів. Усі українці мали повернутись додому з різних куточків світу. Аналогічні дії були вчинені і у багатьох інших країнах, оскільки саме у такій спосіб значно підвищувався рівень безпеки для громадян.

Призупинення транспортного сполучення виявилось для великої кількості працездатного населення відчутною проблемою, адже в першу чергу значно ускладнило процес переміщення до місць роботи. Можливість користуватися громадським транспортом надавав лише спеціальний дозвіл. Це спричинило масові обурення, але загалом позитивно вплинуло на уповільнення розповсюдження епідемії. Втім, рух на власних транспортних засобах майже не обмежувався, тому чимало людей продовжували подорожувати своєю країною всупереч заборон.

Європейська Комісія ще на початку пандемії закликала країни ЄС до рішучих дій з метою подолання кризи. Для підтримки в умовах пандемії малого бізнесу та сектору охорони здоров'я уряди та міжнародні організації інвестували близько 37 млрд. євро.

Багато заходів, що супроводжувалися фінансовою допомогою в обсязі до 100 млрд. євро, було вжито і для збереження робочих місць. Програма SURE надає підтримку державам-членам у покритті витрат на національні короткочасні схеми роботи, а подібні заходи дозволяють компаніям захищати робочі місця. Єврокомісія стимулює також розвиток партнерських відносин між службами зайнятості, соціальними партнерами та компаніями для сприяння перекваліфікації, особливо для сезонних працівників [3].

13 травня Європейська Комісія видала настанови та рекомендації щодо туризму та транспорту, щоб допомогти державам-членам поступово скасувати обмеження на поїздки, відновити сферу транспортних та туристичних послуг. Це дало можливість європейцям подорожувати та частково вирішити проблеми туристичних операторів [3].

Задля збереження туристичного сектору та його розвитку 9 червня Європейський парламент прийняв Резолюцію про транспорт і туризм у 2020 році, в якій закликав вжити більше заходів для підтримки малих і середніх підприємств та сформувати для цього окрему бюджетну лінію [4].

15 червня Єврокомісія запустила веб-платформу “Re-open EU”. В мобільному додатку або на спеціальному сайті можна слідкувати за доступністю транспортних засобів, туристичних послуг та відкритістю кордонів. Платформа включає інформацію щодо безпеки населення та охорони здоров'я.

Пандемія це важкий час для всього світу, але Європейський Союз та інші країни світу знаходять у ньому і позитивні сторони, зокрема можливості переформатувати туризм, зробити його більш екологічним та соціально відповідальним, що позитивно вплине як на економічний стан країн, так і на самих подорожуючих. Це поштовх до великих змін та переосмислення в туристичній галузі.

Список використаних джерел

1. COVID-19. URL: <https://www.worldometers.info/coronavirus>.
2. Global cost of coronavirus. URL: <https://www.businesstoday.in/current/world/global-cost-of-coronavirus-this-is-how-much-covid19-pandemic-has-cost-the-world-economy/story/425100.html>.
3. European Commission. Jobs and economy during the coronavirus pandemic. URL: https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/health/coronavirus-response/jobs-and-economy-during-coronavirus-pandemic_en#supporting-recovery-of-eu-tourism.
4. Europäisches Parlament. Covid-19: EU-Unterstützung für die Tourismusbranche. URL: <https://www.europarl.europa.eu/news/de/headlines/priorities/eu-antwort-auf-das-coronavirus/20200429STO78175/covid-19-eu-unterstuetzung-fur-die-tourismusbranche>.

УДК 379.85:332.1

JEL Classification: Z32

Чередниченко О. Ю., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної
безпеки, обліку і аудиту,
Харківський національний університет міського
господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків
Козлова А. О., канд. екон. наук,
старший викладач кафедри
туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет міського
господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків

КРИЗОВИЙ СТАН ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ, ЯК ЗАГРОЗА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ

Протягом тривалого часу економічного благополуччя, на відміну від інших галузей економіки, туристичний сектор вважався таким, що кардинально не впливає на валовий внутрішній продукт (ВВП) країни.



Чередниченко О. Ю., Козлова А. О. Кризовий стан туристичної галузі, як загроза фінансово-економічній безпеці держави. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 170 – 171.

Традиційно саме промисловість, добування енергоресурсів, сільське господарство вважалися найбільш впливовими на ВВП країни галузями, і як слідство такими, що впливають фінансово-економічну безпеку держави.

Дійсно, туристично-привабливі країни отримували значний відсоток у ВВП від туризму, але реально оцінити втрати для економіки змогли лише аналізуючи цифри бюджету та зменшення ВВП країн, пов'язаний з практичною зупинкою туристичної діяльності із-за COVID-19.

Так, за даними Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO) за результатами пандемії прогнозується скорочення світового ВВП на 2 трлн доларів США. Взагалі фахівці UNWTO стверджують що скорочення світового туризму у 2020 році складає 72 %. Лише за 9-ть місяців 2020 р., за даними UNWTO, країни світу прийняли на 900 млн менше туристів у порівнянні з аналогічним періодом 2019 року [1]. Втрати експортних доходів від міжнародного туризму, за даними Всесвітньої туристичної організації, в 10 разів перевищують втрати галузі із-за глобальної економічної кризи 2009 року і становить більше як 935 млрд доларів США. Фахівці UNWTO очікують скорочення міжнародних туристичних прибутків на 70 – 75 %, що в свою чергу дорівнює стану туристичної сфери тринадцятирічної давнини. Взагалі фахівці цієї міжнародної організації вважають що втрати в галузі туризму можуть сягнути 1,1 трлн доларів США. Таким чином, за їх прогнозами, таке різке падіння може призвести до скорочення світового ВВП на 2 трлн доларів США, а це вже реальна загроза фінансово-економічній безпеці будь-якої країни [1]. До речі міжнародні прибутки від туризму в Європі та США мають зниження на рівні 68 % [1].

За прогнозами фахівців UNWTO, у разі впровадження дієвих заходів з боротьби з пандемією, для повернення стану туристичної сфери до рівні 2019 р. потрібно від 2-х до 4-х років [1]. Важливо і те, що самотужки, без підтримки держави туристичній галузі подолати ці виклики буде дуже важко. Керівництво більшості туристично привабливих країн це розуміють і вже розробляють плани (програми) відновлення туристичного сектору економіки. Позитивним є те, що інвестиції в галузь туризму, в тому числі з боку держави, на відміну від інших галузей економіки, є швидко повернутих.

Нажаль, стан вітчизняних туристичних установ є також катастрофічним. В наш час, ефективність роботи вітчизняних туристичних установ багато в чому обумовлена середовищем його функціонування, впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, наявності дієвих заходів з боку держави у напрямку підтримки та збереження не тільки туристичного потенціалу, а й існування галузі взагалі. Бо саме в цій галузі праці велика кількість дрібних підприємців. Наслідки пандемії свідчать про необхідність ревізії старих підходів, заміни старих правил, в тому числі у сфері організації та функціонування туристичної сфери.

Список використаних джерел

1. UNWTO Elibrary. URL: <https://www.e-unwto.org>.

СЕКЦІЯ 12. ПЕДАГОГІКА

УДК 37.013

JEL Classification: M53

Матвеева В. П.,
Белорусский государственный педагогический
университет имени Максима Танка, г. Минск

ПРИМЕНЕНИЕ SMART-ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Smart-образование это гибкое обучение в интерактивной образовательной среде с помощью мирового контента, находящегося в свободном доступе. Ключ к пониманию Smart-образования – широкая доступность знаний.

Smart-образование – новый термин в образовательной среде, который уже десяток лет обсуждается, но не может найти места в педагогических исследованиях и образовательной деятельности [1].

Концепцией Smart-образования является переход от образования, сосредоточенного на трёх основных учебных действиях (чтении, счет, письмо), к образованию, развивающему семь умений [2]:

- 1) критическое мышление и решение проблем;
- 2) творчество и инновации;
- 3) сотрудничество и лидерство;
- 4) межкультурное взаимопонимание;
- 5) коммуникацию;
- 6) карьеру и жизненные навыки.

Smart-образование – это объединение образовательных учреждений и профессорско-преподавательского состава для организации совместной образовательной деятельности в глобальных сетях на базе общих стандартов, соглашений и технологий. То есть, совместное создание и использование контента или, по-другому, совместное обучение. Примером является проект следующего десятилетия в европейской системе образования – Единый европейский университет с общим деканатом, сопровождающий перемещение студентов от вуза к вузу. Также, Болонский процесс дает возможность вузам принимать обучающихся без переэкзаменовки. С помощью единого общего хранилища учебных материалов, Единый европейский университет будет проводить коллективный процесс обучения [1].

Таким образом, можно утверждать, что внедрение концепции Smart-образования является ведущим направлением развития непрерывного образования взрослых. Современный специалист, независимо от возраста, должен уметь ориентироваться в общих и специальных вопросах

связанных с его специальностью, использовать современные интернет-технологии, иметь доступ к мировым научным базам данных, быть не только потребителем знаний, но и “производителем” [2].

Итак, цель Smart-образования заключается в том, чтобы процесс обучения стал наиболее эффективным за счет переноса образовательного процесса в электронную среду. При таком подходе знания преподавателя копируются и предоставляются каждому желающему. Этот факт расширяет границы обучения: обучение становится доступным везде, всегда и в любом возрасте.

Список использованных источников

1. Махотин Д. А. Smart в образовании: новый подход или влияние технологий. *Интерактивное образование*. 2019. № 5. С. 13 – 15.
2. Мезенцева Л. В. Образование взрослых: Smart образование. *Архивариус*. 2016. № 10 (2). С. 51 – 53.

УДК 37.088

JEL Classification: J24

Оберська Н. В.,

викладач циклової комісії

спеціальних електротехнічних дисциплін,

Відокремлений структурний підрозділ “Бережанський фаховий коледж Національного університету біоресурсів і природокористування України”, м. Бережани

ЯК ЗАПОБІГТИ ПРОФЕСІЙНОМУ ВИГОРЯННЮ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ

Проблема пандемії COVID-19 у 2020 р. є найбільш актуальною у сучасному світі. Вона хвилює всіх державних лідерів, політичних діячів, чиновників, лікарів, науковців, учителів, загалом всі категорії населення різних країн світу. Походження коронавірусу невідоме. Світова спільнота дискутує з цього приводу. Існують різні версії й теорії, якими люди намагаються дати відповіді на запитання про цей вірус на кшталт: “звідки?”, “як?”, “чому?”, “за що?”, “що робити?”.

Термін “пандемія” використовується, коли нове захворювання поширюється на увесь світ.

У зв'язку з пандемією коронавірусу на усіх континентах планети, а також в Україні життя піддається суттєвій трансформації. Значна кількість людей відчують зрозумілу тривогу, а деякі з них піддаються паніці. Тому виникає потреба у попередженні та подоланні панічних станів.



Оберська Н. В. Як запобігти професійному вигорянню під час пандемії. *Пріоритети фінансово-економічного управління* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 15 січня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 173 – 175.

Як у здобувачів освіти, так і в працівників закладів освіти може погіршуватися стан ментального здоров'я через перехід на дистанційну форму навчання під час пандемії.

Попри брак даних, можемо припустити, що в Україні працівники сфери освіти, особливо вчительство літнього віку, яке становить значну частку серед працівників закладів освіти, перебувають у групі ризику тих, чиє психічне здоров'я може найбільше постраждати, виникає професійне вигорання.

Вигорання – це реакція людини на хронічну втому. Вона починає негативно ставитись до роботи та предмету своєї професійної діяльності, у неї знижується самооцінка. Це захисний механізм організму, який часто не усвідомлюється. Він виникає, коли у нас на роботі стреси, і ми не можемо з ними впоратись. Ми не відпочиваємо, накопичуємо негатив і щоб якось з ним впоратись, людина перестає відчувати.

Професійне вигорання – це тема всіх, хто працює в соціальній сфері: вчителів, психологів, медиків. Симптоми в них одні, але проявляються можуть по-різному. У вчителів це черствість, загнаність у певні рамки. Це проявляється в тому, що вчитель не змінює програму, яку вчитує з року на рік, бо в нього пропадають внутрішня творчість, бажання розвиватись, бути ширшим, давати більше дітям. У нього постійна втома на фізичному та емоційному рівнях.

Вчитель перестає горіти своїм предметом. Він у ньому не зацікавлений, тому не зацікавлені і діти. Він приходить додому і відчуває, що хоче лягти на диван і більше нічого не робити.

Важливо розуміти, що неможливо вигоріти раптово, за один день або тиждень. Це довготривалий процес, що призводить до психічного, емоційного та фізичного виснаження. Виникає вигорання на фоні хронічного стресу та ігнорування задоволення особистісних потреб людини. Це явище дуже підступне, бо розвивається повільно, і деякі ознаки на початкових етапах не викликають занепокоєння. Але коли ситуація зайшла надто далеко, адаптація та відновлення людини тривають довго та складно. Як багато інших небажаних явищ, професійне вигорання простіше попередити, ніж потім долати наслідки. Тож варто насторожитися, якщо є такі ознаки:

- зникають бажання, навіть прості та буденні, нічого не хочеться;
- погіршується самопочуття, часто/завжди відчувається слабкість, млявість, і просто виспатися не допомагає;
- мотивація у професійній діяльності стрімко падає, як і якість самої роботи;
- з'являється розчарування через неможливість змінити систему, відчуття безпорадності від того, що не вдається встигнути все, як не старайся;
- робота не приносить задоволення та навіть дратує;
- хочеться побути на самоті, раніше улюблені компанії стають нестерпними;
- рідні та близькі люди дратують;
- втрата або, навпаки, збільшення ваги на фоні стресу.

Професійне вигорання – це значно більше, ніж просто відчуття втоми та пригніченості, воно може призвести до серйозної депресії. Тому не варто ігнорувати ті сигнали про допомогу, які подає ваше тіло. А щоб запобігти

емоційному вигоранню та знизити рівень стресу під час дистанційного навчання, постарайтесь забезпечити собі максимально сприятливі умови для роботи й відпочинку.

Щоб побороти вигорання необхідно:

1. Розслаблення. Посидіти у ванній, щоб тіло розслабилось, займайтесь спортом. Це ж не тільки емоційне, але й тілесне. Вчитель коли напружується, у нього кам'яніють плечі, болять шия, ноги. Треба робити собі масажі на руках, ногах. Можна слухати музику, тому що вона вирівнює емоції і дає заряд бадьорості, гуляти вечорами.

2. Не забувати про “хочу”. Треба пам'ятати, що емоційне вигорання з'являється, бо люди забувають про власні потреби. Про те, що їм потрібно не тільки їсти, пити і працювати, а є якісь задоволення від життя. Можна намалювати схему ваших справ, розділивши їх на “треба” і “хочу”. Коли в колонці “треба” багато всього, а в “хочу” – мало, то тут буде емоційне вигорання. Коли в нас ці категорії розділяються десь 50 на 50, нічого не буде. У вас у житті буде баланс.

3. Піти у відпустку. Уявити емоційну сферу людини у вигляді глечика. Вигорання – це коли її позитивні емоції зменшуються, їх лишається зовсім трішки на дні. І коли вона йде у відпустку, то має цей глечик наповнити. Ви щось віддаєте з цього глечика, але зразу його наповнюєте. Тиждень напружено відпрацювали – а на вихідні поїхали в ліс. І у вас знов є наснага.

4. Пробувати отримувати задоволення від роботи. Є дуже особливі люди, які себе налаштовують, що їм хочеться те, що треба робити. Наприклад, керівництво вирішило, що треба прочитати учням лекцію з медіа – які є новітні види мистецтва. На підготовку потрібно виділити час, але ці люди знають, що їм буде цікаво, бо вони будуть рости професійно, плюс – дітям буде корисно, і вони потім будуть вдячні. Так треба шукати позитив у будь-якій ситуації. Якщо вам щось кардинально не подобається у викладанні предмету, то треба або говорити з керівництвом, або домовлятися з колегами, або спробувати зробити предмет таким, як ви хочете. Тому можна шукати способи зробити уроки цікавішими як для дітей, так і для вас.

Список використаних джерел

1. Андреева Г. М. Социальная психология : учебник для высших учебных заведений. Москва : Аспект Пресс, 2001. 384 с.

2. Митник Т. Особливості психічного здоров'я особистості: критерії та показники. Психічне здоров'я особистості у кризовому суспільстві : зб. тез II Всеукр. наук.-практ. конф. / упор. Н. М. Бамбурак. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2017. С. 269 – 271.

3. Позитивна психологія. Психологіс: Енциклопедія практичної психології. URL: http://psychologis.com.ua/pozitivnaya_psihologiya-1.htm.

4. Позитивні афірмації і прощення. Global Forgiveness Initiative. URL: <https://globalforgivenessinitiative.com/world/chomu-slid-probachati/pozitivni-afirmaciyi-i-proshennya>.



**Research
Europe.org**