



ХЕРСОНСЬКИЙ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

**МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ:  
СУЧАСНІ РЕАЛІЇ, ПРОГНОЗНІ СЦЕНАРІЇ  
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*III Міжнародна науково-практична конференція*

**28-29 квітня 2021 року**

**MODERNIZATION OF ECONOMY:  
CURRENT REALITIES, FORECAST SCENARIOS  
AND DEVELOPMENT PROSPECTS**

*III International scientific-practical conference*

**28-29<sup>th</sup> of April 2021**

**Херсон – 2021  
Kherson – 2021**

## ОРГАНІЗАТОРИ КОНФЕРЕНЦІЇ:

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**Голова організаційного комітету конференції:**

**Шандова Наталія Вікторівна** – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Херсон, Україна

**Заступник голови організаційного комітету конференції:**

**Олійник Наталія Миколаївна** – к.т.н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Херсон, Україна

**Члени організаційного комітету конференції:**

**Бардачов Юрій Миколайович** – д.т.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, ректор ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Херсон, Україна

**Савіна Галина Григорівна** – д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Херсон, Україна

**Ковальов Анатолій Іванович** – д.е.н., професор, ректор

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Одеса, Україна

**Сабольч Нагі (Dr. Szabolcs Nagy)** – habil., PhD, M.Sc. in Business Economics, Vice Dean for International Relations, Head of Department of Marketing Strategy & Communication, Associate Professor УНІВЕРСИТЕТ МІШКОЛЬЦА, м. Мішкольц, Угорщина (UNIVERSITY OF MISKOLC, Miskolc, Hungary)

**Алі Солтані (Ali Soltani)** – PhD, MURP, BE., PIA, Professor of Urban Design/Planning

ШИРАЗСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Шираз, Іран (SHIRAZ UNIVERSITY, Shiraz, Iran)

УНІВЕРСИТЕТ ПІВДЕННОЇ АВСТРАЛІЇ, м. Аделаїда, Австралія (UNIVERSITY OF SOUTH AUSTRALIA, Adelaide, Australia)

**Білорусов Сергій Георгійович** – к.т.н., доцент, Заслужений працівник освіти України, директор

ХЕРСОНСЬКИЙ РЕГІОНАЛЬНИЙ ЦЕНТР ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ, м. Херсон, Україна

**Кубіній Наталія Юрївна** – к.е.н., професор, Заслужений економіст України, професор кафедри економіки і підприємництва, директор Бізнес-центру УжНУ

ДВНЗ «УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ», м. Ужгород, Україна

**Дмитрієва Наталія Юрївна** – к.э.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та світової економіки

УО «ГОМЕЛЬСЬКИЙ ГОСУДАРСТВЕННИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ Ф. СКОРИНЫ», г. Гомель, Республіка Беларусь

**Макаренко Сергій Миколайович** – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування

ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Херсон, Україна

**Лукаш Світлана Миколаївна** – к.е.н., доцент, заступник декана факультету економіки та менеджменту

СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, м. Суми, Україна

**М 74 Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку:** матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (28-29 квітня 2021 р., м. Херсон). – Херсон: Видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2021. – 448 с.

ISBN 978–617–7941–26–1

Рекомендовано до друку Вченою радою факультету економіки, бізнес-аналітики та підприємництва Херсонського національного технічного університету (Протокол № 4 від 28.05.21 р.)

Матеріали учасників конференції друкуються в авторській редакції. За дотримання норм авторського права та достовірність наведених фактичних даних відповідає автор матеріалів.

УДК 330.3-026.16

ISBN 978-617-7941-26-1

© Херсонський національний технічний університет, 2021  
© Кафедра економіки, підприємництва та економічної безпеки, 2021

ЗМІСТ  
CONTENT

**Секція: ЕКОНОМІКА, ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**  
**Section: ECONOMY, ENTREPRENEURSHIP AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**

<b>Адвокато́ва Н.О., Мотори́кін В.С.</b> СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....	10
<b>Багрій К.Л.</b> ВАЖЛИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	12
<b>Баценко Л.М.</b> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРАЦІВНИКАМИ ПОКОЛІННЯ Z.....	15
<b>Волкова Д.А.</b> (Науковий керівник <b>Грабильникова О.А.</b> ) ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ВІДНОСИН.....	16
<b>Головашова Д.М.</b> (Науковий керівник <b>Самарічева Т.А.</b> ) ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РОЗРАХУНКУ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ ЗА РІЗНИМИ МЕТОДАМИ.....	18
<b>Голубицкая А.А.</b> АНАЛІЗ УРОВНЯ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	21
<b>Закінян Р.А., Янченко В.В., Спірідонова К.О.</b> ІНФОРМАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ З УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ІТ-СТАРТАПУ.....	25
<b>Заморський Я.А.</b> (Науковий керівник <b>Самарічева Т.А.</b> ) ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	27
<b>Іванова Т.В.</b> ЗАЛУЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	28
<b>Іщук С.О., Созанський Л.Й.</b> ОСОБЛИВОСТІ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	30
<b>Керімов П.О.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА РОЗВИТКУ: РІЗНИЦЯ У ВІТЧИЗНЯНОМУ І ЗАРУБІЖНОМУ ПІДХОДАХ.....	33
<b>Конєва І.І., Лебедка М.В.</b> РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФІНАНСОВА КАТЕГОРІЯ.....	36
<b>Кравчуновська А.О., Журба О.В.</b> РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ.....	38
<b>Кривда О.В., Скорик А.Ю.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	40
<b>Кривда О.В., Шахбазов І.О.</b> УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК ПРАЦІ ПІД ВПЛИВОМ ПАНДЕМІЇ COVID-19.....	43
<b>Kudria Y.V.</b> THE EVALUATION OF THE STATE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: FEATURES OF OPTIMIZATION BY THE TIME FACTOR.....	46
<b>Langar Vince.</b> COULD A KEYNESIAN ECONOMIC POLICY BE A POTENTIAL SOLUTION TO OVERCOME THE CORONAVIRUS CRISIS IN HUNGARY?.....	48
<b>Латинін К.І.</b> ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ЗАКАРПАТТЯ.....	53
<b>Латкіна С.А., Черніков О.О., Godlewska Y.</b> ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «НАЦІОНАЛЬНА АКЦІОНЕРНА КАМПАНІЯ «НАФТОГАЗ УКРАЇНИ»».....	55
<b>Ленчук А.С.</b> (Науковий керівник <b>Самарічева Т.А.</b> ) ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ.....	60
<b>Меджибовська Н.С.</b> ФОП В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ: АНАЛІЗ ЗА СРВ.....	62
<b>Mieshkova-Kravchenko N.V., Golikova A.P.</b> ENTERPRISE'S COST MANAGEMENT IMPROVEMENT.....	64

<b>Nehme Mohamad, Brin Pavlo.</b> SCENARIOS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IMPLEMENTATION DEPENDING ON THE COMPANY'S GROWTH STAGE.....	66
<b>Орлик О.В.</b> СУЧАСНІ ІНТЕРНЕТ-ІНСТРУМЕНТИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	68
<b>Островська Г.Й.</b> ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....	71
<b>Приліпота А.Д., Нагорна І.І.</b> ВИДИ СТРАТЕГІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	74
<b>Савіна Г.Г., Олійник Н.М., Луцишен В.С.</b> ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД «ОЗЕЛЕНЕННЯ» ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ.....	77
<b>Сазонова В.М., Сорвиров Б.В.</b> УНИВЕРСИТЕТ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	79
<b>Сакаль О.В., Третяк Н.А., Третяк М.А.</b> ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНІЙ СФЕРІ: НЕПОДАТКОВІ БЮДЖЕТНІ НАДХОДЖЕННЯ.....	82
<b>Сисоєнко І.А., Семибратня В.В.</b> РЕАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ.....	85
<b>Скрипник М.І., Крахмальова Т.А.</b> СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ ПОНЯТТЯ «РОЗВИТОК».....	87
<b>Солоненко Ю.В., Романюк І.В.</b> ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ЗАХОДІВ.....	89
<b>Стоянова О.В., Зубкова К.В., Миколюк А.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СИРОВИННИМИ РЕСУРСАМИ ПЛОДООВОЧЕВИХ КОНСЕРВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	91
<b>Сундук А.М.</b> ПРИНЦИПИ МОДЕЛЕЙ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ З ВРАХУВАННЯМ ПОЗИЦІЙ СТЕЙКХОЛДЕРІВ.....	93
<b>Тішеш П.П.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЧНОГО БІЗНЕСУ В РЕГІОНІ.....	95
<b>Турчіна С.Г., Довженко А.В.</b> ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	97
<b>Удовіченко С.О.</b> (Науковий керівник <b>Віннікова І.І.</b> ) ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	100
<b>Фіалковський А.Р.</b> ЕКСПЛІКАТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ.....	102
<b>Хринюк О.С., Гуменюк Б.Є.</b> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ.....	104
<b>Чекан І.В.</b> КУЛЬТУРА «SHARING ECONOMY».....	107
<b>Чередніченко О.О.</b> ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	109
<b>Чміль Г.Л.</b> ТЕХНОЛОГІЇ RFID ТА ІНТЕРНЕТ РЕЧЕЙ ЯК РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ «ТОРГІВЛЯ 4.0».....	112
<b>Шандова Н.В., Дощенко О.В.</b> ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОЇ В УМОВАХ ПОШИРЕННЯ ПАНДЕМІЇ.....	114
<b>Chen Fuli (陈富立), Pasko Oleh.</b> ANALYSIS ON THE FACTORS OF ENHANCING THE INFORMATION DISCLOSURE OF ENTERPRISE'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	117
<b>Zhang Li, Pasko Oleh.</b> ACCOUNTING CONSERVATISM AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY NEXUS: EVIDENCE FROM CHINA.....	119
<b>Zhang Yang, Pasko Oleh.</b> THE EVOLUTION OF CSR IN CHINA.....	120

**Секція: БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА**  
**Section: BUSINESS ANALYTICS AND ECONOMIC SECURITY**

<b>Аванесова Н.Е., Сергієнко Ю.І.</b> ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	124
<b>Адаменко І.М., Єгорова О.В.</b> МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	126
<b>Ali Soltani, Maryam Tahsiri, Mohadese Salari.</b> A REVIEW OF ECONOMIC AGGLOMERATION AND LOCATION STUDIES.....	129
<b>Ільїна М.В., Шпильова Ю.Б.</b> СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ ПРОЦЕСІВ ІНТЕГРАЦІЇ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ДО ЗОНИ ВПЛИВУ РИНКУ.....	133
<b>Лега О.В., Яловега Л.В., Прийдак Т.Б.</b> СУЧАСНІ МЕТОДИ ЗНИЖЕННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ.....	136
<b>Микитенко В.В.</b> ПОБУДОВА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ ГОСПОДАРЮВАННЯМ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	140
<b>Саванчук Т.М.</b> ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	144
<b>Тарасюк А.В., Войцещук В.С.</b> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ.....	148
<b>Шандова Н.В., Рязанова О.Ю., Кириченко Н.О.</b> СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	150

**Секція: ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Section: DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS**

<b>Голей Ю.М.</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	152
<b>Еремян О.С.</b> ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПОЛОЖЕНИЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ В ОБЩЕСТВЕ .....	154
<b>Коцага Є.О., Рудич А.І.</b> ОРГАНІЗАЦІЯ І ПРОЦЕСИ РОЗВИТКУ СТАТИСТИКИ ЯПОНІЇ.....	157
<b>Лубкей Н.П.</b> ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ БІДНОСТІ НАСЕЛЕННЯ: МІЖНАРОДНИЙ ВИМІР ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ.....	159
<b>Норка А.М., Рудич А.І.</b> СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК СТАТИСТИКИ В УКРАЇНІ... ..	161
<b>Олійник Т.Г.</b> ТРАНСПОРТ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ.....	163
<b>Щедріна М.А.</b> ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН І ВИРІШЕННЯ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ НА ЕТАПАХ ЇХ ФОРМУВАННЯ.....	165

**Секція: МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Section: MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS**

<b>Бачкала Є.Ю.</b> (Науковий керівник <b>Віннікова І.І.</b> ) МАТРИЧНІ МЕТОДИ В ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА.....	168
<b>Войтович О.А., Луб'яна Н.П., Услистий М.Ю.</b> ФОРМУВАННЯ ПАСАЖИРОПОТОКІВ У ПРИМІСЬКОМУ СПОЛУЧЕНІ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ ТРАНСПОРТІ.....	169
<b>Іваненко Л.В.</b> НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	174
<b>Новосад З.Г.</b> ТЕОРІЯ ХАОСУ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ.....	176
<b>Славич В.П., Лівандовський В.С.</b> СИСТЕМА ОПТИМІЗАЦІЇ РУХУ ПІШОХІДНИХ ПОТОКІВ.....	178



<b>Славич В.П., Стоянович В.А. ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ ТРАНСПОРТНОГО ЗАТОРУ.....</b>	<b>181</b>
<b>Славич В.П., Услистий М.Ю. МОДЕЛЬ МІНІМІЗАЦІЇ ЗВОРОТНОГО ПОРОЖНЬОГО ПРОБІГУ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ЗА КРИТЕРІЄМ ЧАСУ.....</b>	<b>184</b>
<b>Тупкало В.М., Тупкало С.В. СИСТЕМА ІНТЕРНЕТ РЕЧЕЙ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>187</b>
<b>Шапінко В.О. (Науковий керівник Граматович Ю.В.) ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....</b>	<b>190</b>

**Секція: МЕНЕДЖМЕНТ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**  
**Section: MANAGEMENT AND BUSINESS ADMINISTRATION**

<b>Абрахам Ю.В., Галета Є.О. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА ЛІКИ.....</b>	<b>194</b>
<b>Богуславська С.І. ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СИСТЕМУ РЕГІОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....</b>	<b>196</b>
<b>Волкова Н.В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ..</b>	<b>198</b>
<b>Danylenko V. FUNCTIONAL DESCRIPTION OF LOGISTICS MANAGEMENT AT AGRIBUSINESS COMPANIES.....</b>	<b>203</b>
<b>Eszter Fekete. DIMENSIONS OF PERFORMANCE.....</b>	<b>205</b>
<b>Ігнатенко Л.В., Миколайчук І.П. СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ЗМІН.....</b>	<b>209</b>
<b>Калачевська Л.І., Куткова Ю.В. АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА.....</b>	<b>212</b>
<b>Крамарчук С.П., Ящук П.В. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....</b>	<b>215</b>
<b>Ксенофонтов М.М., Славков М.П. ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ЖИТЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....</b>	<b>217</b>
<b>Макаренко С.М., Олійник Н.М., Рибачок С.А. ОСОБЛИВОСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....</b>	<b>220</b>
<b>Смирнова Т.А. ЦИФРОВІ КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МЕДИЧНОЇ СФЕРИ.....</b>	<b>222</b>
<b>Соколов М.О., Люльченко С.О. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....</b>	<b>224</b>
<b>Соколов М.О., Ткач Т.В. МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В НАДАННІ ЯКІСНИХ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ЛІКУВАЛЬНИМ ЗАКЛАДОМ.....</b>	<b>227</b>
<b>Хромушина Л.А. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В СИСТЕМІ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ.....</b>	<b>229</b>
<b>Шматько Н.М., Пантелєєв М.С., Булавіна Н.Б. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМІ ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>231</b>
<b>Kharchenko T., Mao Rong. INNOVATIVE THINKING OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT.....</b>	<b>235</b>

**Секція: МАРКЕТИНГ ТА ЛОГІСТИКА**  
**Section: MARKETING AND LOGISTICS**

<b>Богославець А.Г. (Науковий керівник Муштай В.А.) ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....</b>	<b>238</b>
<b>Збиранник О.М. ПСИХОЛОГІЧНИЙ ПОРТРЕТ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА НА РИНКУ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ.....</b>	<b>241</b>
<b>Кофанов О.Є. МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇН СВІТУ.....</b>	<b>246</b>

<b>Луб'яний П.В., Розова А.Ю.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВАНТАЖОПОТОКАМИ У ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМАХ МІСТ.....	250
<b>Муштай В.А.</b> ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	255
<b>Шершукова К.В., Сокальська О.В.</b> ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СИМВОЛІКИ ТА ОБРАЗІВ АНТИЧНОСТІ І СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ У СУЧАСНИХ БРЕНДАХ.....	259

**Секція: ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА**  
**Section: TOURISM AND HOTEL-RESTAURANT BUSINESS**

<b>Бедрадіна Г.К., Нездоймінов С.Г.</b> БЕНЧМАРКІНГ ЯКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛЬНОЇ ПАНДЕМІЇ.....	264
<b>Єгупова І.М., Єгупов Ю.А.</b> ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	266
<b>Ільницька-Гикавчук Г.Я.</b> РОЗВИТОК ФЕСТИВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ.....	268
<b>Мельниченко С.Г., Богадьорова Л.М., Бойко Д.С.</b> ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНИЙ ФОНД ПЛАВНІВ НИЖНЬОГО ДНІПРА.....	271
<b>Нєчева Н.В.</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ МІСТА ОДЕСА.....	276
<b>Oliiunyk N., Kolykhaiev S., Berezkin I.</b> IMPROVEMENT OF MARKETING ACTIVITY OF THE HOSPITALITY INDUSTRY ENTERPRISE.....	279
<b>Сагірова А.С.</b> ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ.....	283
<b>Соколова Л.В.</b> COVID-19 І ТУРИЗМ: НОВІТНІ ЯВИЩА ТА НОВІ ФОРМИ ОБСЛУГОВУВАННЯ ТУРИСТІВ.....	285
<b>Теодорович Л.В.</b> ЗАСОБИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ.....	288
<b>Шандова Н.В., Волкова О.В., Гірін Н.Г.</b> СПЕЦИФІКА ПОСЛУГ ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ.....	291
<b>Шарко М.В., Чумак А.П.</b> РОЗВИТОК ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ТУРИЗМІ: СУЧАСНИЙ ДОСВІД.....	294
<b>Шмулевич П.В.</b> ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТАЛИХ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ НА РІВНІ РЕГІОНІВ І ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ.....	296

**Секція: СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**  
**Section: WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

<b>Бурлай Т.В.</b> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В ПЕРИОД ПОСТПАНДЕМИИ.....	300
<b>Куценко В.І., Анісімов В.М.</b> СЦЕНАРНО-СИНЕРГЕТИЧНІ ДОМІНАНТИ В УПРАВЛІННІ ПРОЦЕСАМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	303
<b>Нараєвський С.В.</b> ПОСИЛЕННЯ ПОЗИЦІЙ КРАЇН АЗІЇ НА СВІТОВОМУ АВТОМОБІЛЬНОМУ РИНКУ.....	305
<b>Патерко Р.С.</b> (Науковий керівник Самарічева Т.А.) МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ: ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ.....	308
<b>Полякова Ю.В., Олашин М.М.</b> РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ФЕДЕРАЦІЇ ЖУРНАЛІСТІВ У СВІТОВОМУ ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ.....	310
<b>Тарасюк А.В., Дорогань О.В.</b> ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ.....	312
<b>Татаринцева Ю.Л., Другова О.С., Заїченко І.М.</b> ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РОЗШИРЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ.....	316

**Секція: ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**  
**Section: PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION**

<b>Білорусов С.Г.</b> ОСВІТНЯ СКЛАДОВА МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ХЕРСОНСЬКОГО РЕГІОНУ: ПРІОРИТЕТИ ТА ЗМІСТ.....	319
<b>Бричко А.М., Масючок Т.П.</b> ВЗАЄМОДІЯ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ ТА ПРАВООХОРОННИХ ОРГАНІВ (ПОЛІЦІЇ) НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ.....	321

<b>Бричко А.М., Носков С.В.</b> ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ В СФЕРІ ПАЛІАТИВНОЇ ДОПОМОГИ.....	323
<b>Brychko A.</b> THE PRINCIPLE OF LOCAL ECONOMIC GOVERNANCE IN CHINA.....	326
<b>Дурман М.О., Линецька Я.М.</b> ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА СИСТЕМА «LOGICA» ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ БЮДЖЕТУВАННЯ.....	328
<b>Дурман О.Л., Шелегон Е.В.</b> ТРАНСФЕРТИ З ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СПРИЯННЯ ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	330
<b>Дяченко Н.П., Дяченко В.С., Сьоміна Ю.</b> МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	334
<b>Ковальська Н.М., Голова А.</b> ДО ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДКРИТОСТІ ТА ДОСТУПНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	336
<b>Крапівіна Г.О.</b> ФОРМУВАННЯ ПОНЯТЬ НЕСТАНДАРТНОЇ ФОРМИ ЗАЙНЯТОСТІ «ВІРТУАЛЬНА ЗАЙНЯТІСТЬ» В СУЧАСНИХ МЕХАНІЗМАХ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	338
<b>Lingling Wu.</b> RESEARCH ON THE PUBLISHED CONTENT OF WECHAT PUBLIC NUMBERS IN UNIVERSITIES OF CHINA.....	342
<b>Маслак О.М., Тулуп Л.Я.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ІМУНОПРОФІЛАКТИКИ НАСЕЛЕННЯ.....	346
<b>Погребняк А.Ю., Васлаух А.А., Кузнєцова К.В.</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ.....	348
<b>Синюра-Ростун Н.Р.</b> БЮДЖЕТНІ ІНСТРУМЕНТИ ЛОКАЛЬНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ МІСТ.....	350
<b>Сотник І.М.</b> РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ГЕЛІОЕНЕРГЕТИКИ У ДОМОГОСПОДАРСТВАХ УКРАЇНИ ТА ЛАТВІЇ.....	352
<b>Філіппова В.Д., Подолян О.О.</b> МЕХАНІЗМ ЗАПОБІГАННЯ ЕКОНОМІЧНІЙ КОРУПЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПРАВООХОРОННИХ ОРГАНІВ.....	356
<b>Секція: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b> <b>Section: ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>	
<b>Гембарська Н.Є., Данилків Х.П., Паславська В.В.</b> СУТЬ ПОНЯТТЯ СУТТЄВОСТІ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ.....	359
<b>Кардашева А.А.</b> (Науковий керівник <b>Пилипенко Н.М.</b> ) ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	364
<b>Корчагіна В.Г.</b> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	366
<b>Куруленко Т.А.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИНТЕТИЧЕСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	368
<b>Палій М.О.</b> (Науковий керівник <b>Канцедал Н.А.</b> ) КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	370
<b>Періновська О.С., Єремян О.М.</b> ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З РУХУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	372
<b>Побережна Н.М., Постриган Н.С., Орляцька Д.Р.</b> ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	375
<b>Тютюнник Ю.М., Тютюнник С.В.</b> ІНФОРМАЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ПРИМІТОК ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В АНАЛІЗІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	377
<b>Фальченко О.О., Сергієні О.О., Корощенко Т.Ю., Хусейнов А.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ, ЯК ОБ'ЄКТУ ОБЛІКУ.....	380
<b>Чернецька О.В.</b> СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....	382



<b>Якіміва В.С.</b> ПРОВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЕКСПЕРТИЗ З ПИТАНЬ ЩОДО НАРАХУВАННЯ ІНДЕКСАЦІЇ ГРОШОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІЙСЬКОВО-СЛУЖБОВЦІВ.....	384
<b>Секція: ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ</b> <b>Section: FINANCE, BANKING, INSURANCE</b>	
<b>Алексєєнко М.Д., Смоленюк Р.П.</b> ДОСТУП ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ: ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ.....	387
<b>Alekseyenko L., Tulai O.</b> SOCIAL-APPLIED ASPECTS OF THE FORMATION OF THE ACCUMULATIVE PENSION SYSTEM.....	389
<b>Бражник Л.В., Чумак В.Д.</b> ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ.....	391
<b>Волкова О.Г.</b> ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ.....	393
<b>Галайко Н.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ЗАПОЗИЧЕННЯМИ УКРАЇНИ.....	395
<b>Гернего Ю.О., Ляхова О.О.</b> ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ.....	398
<b>Глушченко Ю.А., Василенко А.С.</b> РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	401
<b>Дорошенко О.О., Голобородько В.В.</b> БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ.....	403
<b>Дроботя Я.А., Левченко Г.В.</b> УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ.....	406
<b>Кічурчак М.В.</b> ПРОСТОРОВА АСИМЕТРИЧНІСТЬ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	408
<b>Корват О.В.</b> ПРИНЦИПИ ЦИФРОВОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	409
<b>Краснікова О.М.</b> ПРОБЛЕМИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	413
<b>Кричевська Т.О.</b> ОСОБЛИВОСТІ НЕТРАДИЦІЙНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОВІДНИХ ЗАХІДНИХ ЕКОНОМІК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ, «НОВОЇ НОРМАЛЬНОСТІ» ТА КОРОНАКРИЗИ.....	415
<b>Nikola S.</b> PROBLEMS OF INSURANCE BUSINESS DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS.....	420
<b>Новосьолова О.С., Яценко Д.С.</b> КРЕДИТНИЙ ПОРТФЕЛЬ БАНКІВ УКРАЇНИ: СТРУКТУРА ТА РИЗИКИ.....	423
<b>Остапенко А.С., Шумова О.Ю.</b> ОЦІНКА КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛІВ БАНКІВ, ЯКІ ДІЯЛИ НА ТЕРИТОРІЇ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ.....	426
<b>Письменна Т.В.</b> СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	428
<b>Сідельникова Л.П., Рудик С.О.</b> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБОРОНОЗДАТНОСТІ ДЕРЖАВИ.....	430
<b>Stetsko M.</b> THE SUCCESSFUL PLACEMENT OF SECURITIES ON THE STOCK MARKET.....	435
<b>Тарасюк А.В., Марченко М.В.</b> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ.....	436
<b>Тугова О.Р., Смирнова Т.А.</b> ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ.....	439
<b>Тютюнник Ю.М., Телятник М.Ю.</b> АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	441
<b>Шевченко Н.В., Миськів Г.В., Чапляк Н.І.</b> НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	444

**Секція: ЕКОНОМІКА, ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**  
**Section: ECONOMY, ENTREPRENEURSHIP AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**

**Адвокатова Н.О.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та фінансів,  
Херсонський державний аграрно-економічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Моторикін В.С.**

*курсант 4 курсу група 143,  
Морський коледж Херсонської державної морської академії,  
м. Херсон, Україна*

## **СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ**

В сучасних умовах економіки в усіх галузях народного господарства необхідно здійснювати структурну перебудову. Портова галузь не є виключенням та потребує особливої уваги до перебудови. На підприємства портової галузі припадає велика частка зовнішньоторговельних перевезень у міжнародній транспортній сфері.

Підприємства портової галузі, як відкрита система, вимагають регулювання процесів, що протікають у системі, шляхом прийняття ефективних управлінських рішень. Особливості економіко-правового середовища, які проявляються у взаємовідносинах держави і підприємств морського комплексу, зумовлюють зміни в організації їх діяльності.

Реформування портової галузі підвищує рівень фінансово-економічних ризиків для підприємств, що входять до цього господарського комплексу. Фактором виникнення і постійного посилення уваги до цієї проблеми є процеси, що протікають в українській економіці, які охопили всі сфери і привели до необхідності постійного моніторингу рівня безпеки.

Підприємства портової галузі характеризуються двома тенденціями існування: функціонування та розвиток. У процесі функціонування підприємств вирішується головне завдання – забезпечення необхідного рівня життєздатності на основі збереження цілісності і сутнісних характеристик підприємства як суб'єкта господарювання. Ефективне функціонування сприяє подальшому розвитку підприємства, проблеми функціонування обумовлюють прийняття адекватних рішень щодо орієнтирів розвитку. Таким чином, функціонування є одночасно основою і передумовою розвитку. Водночас у ході розвитку можуть істотно змінюватися або навіть скасовуватися певні процеси і сфери функціонування транспортного підприємства. У сучасних умовах результати функціонування і розвитку окремих підприємств морського комплексу зумовлені особливостями процесів, характерних для внутрішнього і зовнішнього середовища. Підприємства портової галузі необхідно розділити в залежності від виду послуг, що надаються: стивідорні компанії (портові оператори); судноплавні компанії; транспортно-експедиторські компанії.

Стивідорна діяльність є частиною господарської діяльності порту в цілому та її основним суб'єктом господарської діяльності, вона спрямована на отримання доходу в грошовій або іншій формі, є регулярною та постійною, й супроводжується фінансовими ризиками. На теперішній час для стивідорних компаній поза увагою залишається питання удосконалення методики оцінки фінансового ризику, як у теоретичному, так і у практичному аспектах, зокрема, така оцінка обумовлена:

- ймовірністю наявності фінансових наслідків, пов'язаних з існуванням домінуючої частки розрахунків в іноземній валюті, що напряму впливає на присутність валютного ризику, пов'язаного з валютними коливаннями, які за останні роки в Україні є досить суттєвими;

- інфляційних процесів, у результаті яких відбувається подорожчання ресурсів (матеріалів, палива та ін.), які впливають на чистий прибуток компанії;
- кредитних ризиків, пов'язаних з тим, що клієнт може не виконати свої зобов'язання перед стивідорною компанією у визначені строки, що спричинить виникнення фінансових збитків;
- посилення ролі приватного сектора в діяльності підприємств портової діяльності: поряд зі збільшенням економічної ефективності функціонування портового комплексу за рахунок поєднання інтересів усіх учасників процесу відбувається збільшення ймовірності виникнення ризикових фінансових операцій;
- ризиків зміни процентних ставок, які виникають у випадку кредитного фінансування будівництва гідротехнічних споруд та об'єктів портової інфраструктури, придбання перевантажувального обладнання;
- наявністю тенденцій до зниження фінансової стійкості державних стивідорних компаній України.

На теперішній час на території порту надають послуги та виконують роботи на замовлення судно- та вантажовласників значна кількість суб'єктів господарювання: стивідорні, експедиторські, агентські, шипчандлерські, сюрвейерські, логістичні компанії. Ефективність результатів діяльності стивідорних компаній з позиції управлінського аспекту фінансового ризику пов'язана з новими умовами ринкових трансформацій та методів господарювання, а також з урахуванням міжнародної економічної інтеграції та загальною транспортною стратегією.

Втрата чистого доходу від реалізації через недоотримання переробки запланованих обсягів вантажів пов'язана, у першу чергу, зі зменшенням кількості суднозаходів та вантажопереробки практично за всіма видами вантажами та зміни номенклатури вантажів у бік менш доходних. Наприклад, для ДП «Маріупольський морський торговельний порт (МТП)» зменшення доходної ставки за 2018 рік, яка склала 180,8 грн/т, що на 12,6% менше плану 2018 року; а у ДП «МТП «Южний» зменшення доходів від основної діяльності в результаті зміни фактичного курсу долару США у 2018 році склало 129'032 тис грн. [1].

Рівень фінансової незалежності спостерігається по ДП «Бердянський морський торговельний порт (МТП)», ДП «Ізмаїльський МТП» та ДП «Маріупольський МТП». Зниження фінансової незалежності особливо швидкими темпами відбулося по ДП «Білгород-Дністровський МТП», ДП «Стивідорна компанія «Ольвія» та ДП «Херсонський МТП». Стосовно ДП «Ренійський МТП» необхідно зазначити наявність сильної залежності від зовнішніх джерел формування активів та підвищення даної залежності. Так, у 2017 році перевищення притягнутих джерел перевищувала власний капітал на – 2984,0 тис грн., а у 2018 році на 22415,0 тис грн. Наявність такої заборгованості обумовлена довгостроковими та поточними зобов'язаннями при значному збільшенні останніх. Співвідношення довгострокових та поточних зобов'язань складає 1/3 у 2017 році та 1/4 у 2018 році. Позитивним моментом є значення показника автономії, яке вище рекомендованого по всім державним стивідорним компаніям України за винятком ДП «Ренійський МТП» [1].

За даними діяльності Одеської філії ДП «Адміністрація морських портів України» (ОФ ДП «АМПУ»), обсяг перевалки контейнерів в порту у березні поточного року склав 61 101 TEU, що на 13 відсотків перевищує аналогічний показник березня минулого року. Загалом, за перший квартал 2021 р. оператори двох контейнерних терміналів – компанії ДП «КТО» і ТОВ «Бруклін-Київ Порт» перевантажили 165 918 TEU. Це на 2 703 TEU, або на 2 відсотки перевищує показник січня-березня 2020 року. Таким чином, порт ліквідував значне відставання, яке сталося у січні з об'єктивних причин. На початку року через погані погодні умови порт не дочекався підходу кількох великотоннажних контейнеровозів. В результаті діяльності за січень 2021 підприємство знизило показники вантажообігу на 12%. Це відставання вдалось подолати у лютому-березні 2021 році. Вирівнювання ситуації з перевалкою контейнерних вантажів після доволі серйозного форс-мажору ще раз засвідчило

стабільно високий рівень сервісу та стресостійкість менеджменту компаній-партнерів порту – портових операторів, експедиторів, представників глобальних лінійних перевізників [4].

За даними I кварталу 2021 року по перевалці контейнерних вантажів в цілому по морській галузі є позитивні зрушення, так кварталі на причалах Одеського порту було перевалено майже 70% від загального обсягу. Оператори морського порту Південний обробили 12 млн. 437 тис. тонн вантажів (83% у порівнянні з аналогічним періодом 2020 р.) і це у період карантинних обмежень [4]. За даними Адміністрації морського порту Південний за I квартал 2021 року найбільше було оброблено руди – 7 млн. 095 тис. тонн, вугілля – 782 тис. тонн, зерна – 1 млн. 693 тис. тонн. З початку 2021 року вантажообіг експортних вантажів в порту склав 9 млн. 560 тис. тонн, імпорتنих – 1 млн. 519 тис. тонн, каботажних – 26 тис. тонн. Перевантаження транзитних вантажів склало 1 млн. 332 тис. тонн. Разом з цим, було оброблено 10 млн. 354 тис. тонн навалювальних вантажів, наливних – 1 млн. 392 тис. тонн, генеральних – 691 тис. тонн. Переробка контейнерів в порту за звітний період склала 633 тис. тонн (50 257 TEU) [4].

Таким чином, в дослідженні встановлено, що визначення чинників, які впливають на фінансово-економічні ризики, повинні проводитися з використанням факторно-аналітичного аналізу, математичних моделей, які вимагають всебічного врахування факторів невизначеності та пов'язані з особливостями функціонування стивідорних компаній. Індикатори успішного розвитку наступні: загальна рентабельність, коефіцієнти ліквідності (загальної, абсолютної), коефіцієнт дебіторської заборгованості, середній термін оплати дебіторської заборгованості, коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу, коефіцієнт платіжної дисципліни та коефіцієнт варіації фінансового ризику по окремим проектам, договорам тощо.

### Список літератури

1. Звіти про виконання фінансового плану підприємств, що підпорядковані Міністерству інфраструктури України та пояснювальні записки до них. Міністерство інфраструктури України : веб-сайт. URL: <https://mtu.gov.ua/news/29813.html?PrintVersion> (дата звернення 28.03.2021).
2. Закон України «Про морські порти України» № 406-VII в редакції від 13.02.2020 р. : веб-сайт. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4709-17> (дата звернення 29.03.2021).
3. Фінансові плани водного транспорту та пояснювальні записки. Міністерство інфраструктури України : веб-сайт. URL: <http://mtu.gov.ua/timeline/Plani.html> (дата звернення 30.03.2021).
4. Адміністрація морських портів України : веб-сайт. URL: <http://www.uspa.gov.ua> (дата звернення 31.03.2021).

**Багрій К.Л.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,  
Чернівецький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету,  
м. Чернівці, Україна*

### **ВАЖЛИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ**

На сучасних підприємствах основним підходом до управління організацією є функціональний підхід, при якому управління компанією відбувається через функції, функціональних керівників і підсистем. Однак в сучасних умовах перманентної економіки,

прискореному прояві коронакризових явищ та інших проблем, функціональний підхід є занадто громіздким, так як унеможлиблює управління над усім підприємством.

Потрібен більш тонкий підхід, який орієнтований на бізнес-процеси і який дозволяє гнучко управляти організацією з метою підвищення її ефективності. Процесний підхід вигідний тим, що з його допомогою можливо розробити та оптимізувати різні бізнес-процеси і підпроцеси, щоб досягти оптимальності кожного процесу в цілому. Процесний підхід знижує вплив людського фактора на результативність роботи, допомагає скоротити витрати, підвищує гнучкість і швидкість прийняття управлінських рішень, суб'єкт господарювання легше підлаштовується під мінливість зовнішнього і внутрішнього середовища.

Варто відмітити те, що процесний підхід в організаціях на даний момент часу є актуальним і є одним із способів ефективної боротьби з кризовими явищами в умовах пандемії COVID-19.

Бізнес-процес – це сукупність взаємопов'язаних і послідовних операцій на виробництві, які в підсумку призводять до створення певного товару або ж послуги для конкретних споживачів. Кожен бізнес-процес має ряд систем, з яких складається його організаційна структура [1, с. 156]:

Виділений бізнес-процес – це той процес, який є об'єктом управління і на якому в майбутньому буде застосований процесний підхід. Саме при виділенні бізнес-процесу складається список ключових проблем.

Власник процесу – учасник бізнес-процесу, який володіє відповідними повноваженнями і відповідальністю за якість продукту, що випускається підприємством. Вибір власника бізнес-процесу є дуже важливим етапом, так як відсутність єдиначальності знижує ефективність бізнес-процесів і створює проблеми в комунікаціях між відділами підприємства.

Регламент бізнес-процесу – документ, який включає в себе цілі певного бізнес-процесу, його початок і кінець, склад учасників, сферу застосування.

Ключові показники ефективності бізнес-процесів – інструменти з управління процесами, які повинні бути ефективними і результативними.

Мотивація – це система, яка повинна стимулювати учасників різних бізнес-процесів задля досягнення поставлених цілей і завдань.

Щоб вивести підприємство, яке в кризовому стані, на високий рівень конкурентоспроможності, використовуючи при цьому процесний підхід, організації в першу чергу необхідно структурувати всі свої бізнес-процеси, що в майбутньому дозволить легше адаптуватися до змін.

Переконаний, що доцільно структурувати бізнес-процеси за М. Портером [2], який розділив процеси на основні та допоміжні.

До основних бізнес-процесів відносять:

Внутрішня логістика. Ці процеси пов'язані з прийняттям сировини, ресурсів, транспортуванням від постачальника на склад, зберіганням ресурсів, адаптацією складської середовища і схем розміщення товарів.

Виробничі процеси. Дані процеси відповідають за те, щоб одержувані ресурси, різні напівфабрикати і матеріали в результаті перетворювалися в кінцевий продукт, що володіє відповідними якісними показниками і виготовлений в термін.

Зовнішня логістика. Ці процеси пов'язані з розподілом виробленої продукції до конкретного споживача, обробкою замовлень, складанням графіків відправки товару або здачі проекту для інвесторів.

Маркетинг. Процеси маркетингової діяльності відповідають за просування продукції, її рекламу і ставлення споживачів до товару.

Сервіс. Сервісне обслуговування – це процеси спрямовані на підтримку якості товару, який необхідно встановлювати, ремонтувати або ж регулювати.

До допоміжних бізнес-процесів відносять:



Закупівлі. Дані процеси відповідають за закупівлю матеріалів, сировини, витратних ресурсів, верстатів та іншого обладнання.

Технологічні процеси. Процеси з цієї категорії відповідають за розвиток бізнес-процесу, включаючи роботу над дизайном продукту, розробку виробничих процесів.

Людські ресурси. Ті дії, які безпосередньо пов'язані з залученням персоналу, його підготовкою, навчанням, мотивацією і подальшим розвитком.

Підтримка інфраструктури. Дані процеси зачіпають і підтримують практично всі сфери управління підприємством, включаючи адміністрування, бухгалтерський облік, планування і юридичні питання.

Робота бізнес-процесів повинна бути ефективною. Показниками ефективності можуть виступати: охоплення споживачів, витратомісткість виробництва, тривалість виробництва, результативність капіталовкладень.

Для підприємства в кризовому становищі головним показником ефективності процесного підходу виступатиме вартість бізнесу [3, с. 48]. У такому випадку потрібно розробити стратегію, яка визначить яким чином компанія може протистояти змінам зовнішнього і внутрішнього середовища, несприятливим наслідкам і зниженню вартості бізнесу. Стратегія дозволить визначитися з тим, які стратегічні заходи допоможуть фірмі зберегти стійкість і реалізувати намічені цілі.

Стратегія антикризового управління охоплює всі системи організації, показує за допомогою яких заходів можна підтримувати баланс економічних показників, як боротися за життєздатність компанії і якими способами можливо підвищувати конкурентоспроможність підприємства.

Для розробки стратегії антикризового управління необхідно визначити основні показники зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Стратегія повинна включати в себе сильні і слабкі сторони, можливості та загрози, співвідношення цін з конкурентами, аналіз витрат [4, с. 176]. Повинна бути проаналізована тривалість товарного циклу, загальне фінансове становище організації, якість нинішньої продукції. Слід розглянути питання можливої зміни місії і цілей організації, так як в рамках поточної місії підприємство може бути не здатне вийти з кризової ситуації.

В цілому основне завдання стратегії антикризового управління за допомогою процесного підходу полягає в поліпшенні адаптаційних механізмів, так як перехід до процесного управління дозволяє гнучко підходити до управлінських рішень [1, с. 158].

Слід розуміти, що при антикризовому управлінні процес створення стратегії є першочерговим, але не основним. Найважливіше грамотна реалізація. При реалізації стратегії необхідно виділити пріоритетність бізнес-процесів, щоб найбільш раціональним способом розподілити наявні ресурси. Також необхідно визначення критичних точок діяльності організації для постійного спостереження за змінною динамікою на підприємстві.

Отже, запропонований механізм впровадження процесного підходу дозволить оптимізувати роботу підприємства, дасть повний доступ до управління системами і підсистемами та збільшить гнучкість прийняття рішень на кожному з етапів виробництва. Отримана на основі процесного підходу єдина система управління в кінцевому підсумку дозволить легше долати кризові явища і не втрачати конкурентоспроможність на ринку.

### Список літератури

1. Скляр Є. В., Ксенофонтова А. Ю. Процесний підхід до управління підприємством в контексті антикризового розвитку. *Економічний простір*. 2020. № 156. С. 155-158.
2. Портер М. Э. Конкуренция. Пер с англ. Москва : Издательский дом «Вильямс», 2003. 496 с.
3. Шостаковська А. В. Процесний підхід до управління розвитком промислового підприємства. *Економіка і управління*. 2018. № 4. С. 45-51.
4. Помаз О. М., Писаренко О. В. Процесний підхід до управління підприємством у сучасних умовах. *Економічний форум*. 2019. № 2. С. 175-179.

**Баценко Л.М.**

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРАЦІВНИКАМИ ПОКОЛІННЯ Z**

Основною метою будь якого бізнесу є якісний результат діяльності (якісний або кількісний), тому оцінка результативності є бізнес-орієнтовним підходом до оцінювання персоналу. Вважаємо, що в умовах розвитку економіки України вітчизняні підприємства мають орієнтуватися на досвід закордонних колег у менеджменті персоналу.

За даними федерації роботодавців України, за підсумками 2020 року для того щоб стати високотехнологічним виробництвом та задовольняти потреби ринку – потрібен компетентний персонал. Підготовка персоналу – ключовий фокус на вітчизняних підприємствах, який тривалий час залишався поза увагою, та не проявляв себе відкрито.

Покоління Z – це і ровесники незалежності, й ті, хто на десятиліття від неї молодший; це ті люди, які досягли працездатного віку. Сучасна ситуація на українському ринку праці характеризується активним представленням Покоління Z. Тому компаніям вже зараз необхідно досліджувати та шукати підходи до нового «покоління Z».

Покоління Z відрізняється від усіх попередніх поколінь. Його представники настільки пов'язані зі світом цифрових технологій, що деякі дослідники називають їх «мутантами».

Покоління Z не тільки володіють загальними характеристиками «цифрового покоління», а й можуть бути віднесені до категорії «цифрових резидентів», які частину життя проживають в on-line режимі; їм властиво «кліпове мислення», що дозволяє виконувати одночасно кілька функцій, швидко орієнтуватися у змінах та оновлення інформації, однак позбавляє можливості працювати над тривалими проектами, з великими обсягами однорідної інформації та приймати управлінські рішення в контексті цілісного, системного бачення ситуації.

В той час, коли покоління Z має потребу у підкресленні особистого вкладу в роботу та власних результатів діяльності, роботодавці України наголошують, що робітникам слід навчитися працювати в команді та усвідомити, що від ефективного виконання обов'язків кожним членом команди залежить результативність і забезпечення наступних робочих процесів.

Для поколінь Z у центрі уваги лежать фактори, які стосуються професійного розвитку та змісту роботи. Така диференціація підтверджує необхідність орієнтації у формування трудових відносин у сучасних умовах на особистість, врахування її індивідуальних потреб, що відрізняються залежно від віку. Сучасні підприємства готові до соціально відповідальних дій націлених на найманих працівників: підтримку працівників у скрутних життєвих обставинах та забезпечення працівників комфортними умовами, наприклад організацією трансферу робітників. Така динаміка запровадження додаткових пільг з боку підприємств свідчить про те, що український бізнес все більше демонструє орієнтування на людські ресурси, на ряду з якими підкреслює наміри підвищення контролю роботи працівника та перехід від централізованого управління до децентралізованих зон відповідальності на підприємстві не тільки між керівниками функцій, але і між усіма співробітниками. В таких умовах кожен співробітник є керівником свого процесу трудової діяльності.

Система стимулювання покоління Z повинна враховувати різноманітні цінності, переваги та особливості працівників в умовах обмеженості ресурсів. Керівникам необхідно вибудовувати роботу з молодими співробітниками, здатними найбільш успішно орієнтуватися і адаптуватися в сучасному світі. Нове покоління має нові, відмітними якостями, має інші цінності і моделі поведінки в порівнянні з попередніми поколіннями.

Оптимальними формами мотивації для співробітників покоління Z є матеріальні стимули, наприклад, що включають преміювання або оплату навчання/особистісного розвитку, а також стимули, спрямовані на підвищення інтересу до роботи.

**Таблиця 1. Співвідношення цінностей мотиваційного профілю і цінностей покоління Z**

Мотиваційні профілі	Цінності мотиваційних профілів	Цінності покоління Z
Інструментальний	Співробітник продає свою працю компанії за гідну (в його розумінні) оплату	Гідна зарплата
Професійний	Цікавлять важкі завдання – можливість самовираження	Цікава робота
Патріотичний	Співробітник найбільше цінує результативність спільної справи, в якому бере участь, і суспільне визнання свого участі	Прагнуть до схвалення суспільства, проте не хочуть бути диференційованими в сенсі професії

У ситуації конфлікту, представники покоління Z схильні до компромісу, не готові до суперництва, інтуїтивності, емпатії, відстоювання власних свобод і точки зору, що може побічно свідчити про підтвердження витка еволюції в концепції поколінь (проживання моделі мовчазної покоління), але вже на новому, цифровому рівні.

Вищевказані особливості, специфіка мислення і світосприйняття представників покоління Z, що розглядаються як потенційний сегмент ринку праці, необхідно вже зараз враховувати роботодавцям для прогнозування поведінки своїх співробітників, застосовуючи для цього оптимальні траєкторії програм залучення, розвитку і утримання цінних співробітників нового покоління. Знаючи дані особливості покоління Z, управлінець може вибудувати комплексну систему управління ними, що враховує інтереси працівників різних поколінь. Це дозволить знизити ризики плинності кадрів, тому що представники кожного покоління мають набір унікальних особливостей і характеристик, які компанія здатна використовувати на благо розвитку бізнесу.

#### Список літератури

1. Абрамкина М.О. Применение теории Штрауса-Хоува в менеджменте. *Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития*. 2015. № 20. С. 34-37.
2. Batsenko L., Yuan Yuan. Human potential management: a practical approach. *Вісник ХНАУ : Збірник наукових праць Харківського національного університету. Економічні науки*. 2019. № 4. С. 258-268.
3. Глухов А.П. Цифровая грамотность поколения Z: социально-сетевой ракурс. *Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология*. 2019. № 52. С. 126-137. DOI: 10.17223/1998863X/52/13.

**Волкова Д.А.**

*здобувач вищої освіти,*

Науковий керівник: **Грабильникова О.А.**, к. ю. н.,

*доцент кафедри цивільного, трудового та господарського права,*

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,*

*м. Дніпро, Україна*

## ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ВІДНОСИН

Франчайзинг – це своєрідна форма співробітництва, у рамках якої одна сторона франчайзер (компанія-власник) надає франчайзі (підприємцю чи іншій компанії) готову бізнес-модель, за що бере певну плату. Таким чином, підприємець отримує змогу швидко

відкрити власний ефективний бізнес під відомим брендом. Така форма підприємництва постійно розвивається й протягом останніх років стає все більш поширеною та ефективною формою ведення бізнесу. Для розширення своєї мережі великі компанії дедалі частіше використовують систему франчайзингу, яка довела свою економічну доцільність у всьому світі. Незважаючи на швидкий розвиток і поширення франчайзингу в світі, для вітчизняного законодавства юридична природа цього договору залишається відносно новою. В Україні франчайзингова угода називається договором комерційної концесії. Першим нормативним актом в нашій країні, який закріпив положення про договір комерційної концесії, був Цивільний кодекс України (2004 р.). Але і до сьогодні в українському цивільному законодавстві не існує концепції франчайзингу, – тільки комерційна концесія [1, с. 152].

Договір комерційної концесії в Україні регулюється: Цивільним кодексом України (ЦК України); Господарським кодексом України (ГК України); актами антимонопольного законодавства; законодавством у сфері використання, передачі та захисту об'єктів права інтелектуальної власності. Договір комерційної концесії в рамках ЦК України регулюється Главою 76 «Комерційна концесія», а також загальними положеннями щодо зобов'язань, що зафіксовані у Книзі п'ятій ЦК України. Передусім, необхідно звернути увагу на назву цього виду договору – «комерційна концесія». У ЦК України не зустрічається термін франчайзинг. Окрім цього, чинний ЦК України не визначає перелік вимог, яким має відповідати суб'єкт господарювання для того, щоб могли виступати у франчайзингові відносини.

Варто відзначити, що в більшості країн Європи та світовій практиці загалом вживається термін «франчайзинг». Уже тривалий час відбуваються дискусії щодо співвідношення договорів комерційної концесії та франчайзингу. Порівняно з франчайзингом, комерційна концесія є вужчим поняттям, але тільки в тих країнах, де на законодавчому рівні визначені ці два види договорів. Наприклад, за законодавством Франції, Бельгії, Швейцарії комерційна концесія ототожнюється з дистриб'юторськими угодами. І дійсно, дистриб'юторські угоди є вужчими, тому що за договором франчайзингу передається більший обсяг прав. Однак в Україні зміст комерційної концесії цілком відповідає змісту франчайзингу. Тобто збереження назви «комерційна концесія» для позначення по суті договорів франчайзингу в Україні є пережитком минулого, а в майбутньому приведе до труднощів та колізій в рамках євроінтеграційної політики нашої держави та гармонізації вітчизняного законодавства з законодавством ЄС [1, с. 156].

У країнах Північної Америки та Європи немає безпосереднього регулювання договірних правовідносин між франчайзером та франчайзі, а лише обумовлено перелік питань, за якими франчайзер зобов'язаний:

- надати всю інформацію про себе та своїх посадових осіб, включаючи «судову історію» протягом останніх 5 років, показати фінансову звітність за останній звітний рік, розкрити зміни у фінансовому становищі за останні 3 звітні роки (інформацію необхідно надати щонайменше за 7 робочих днів до підписання договору франчайзингу);
- проінформувати про зміст своєї франшизи, вказавши номери реєстраційних свідоцтв на об'єкти права інтелектуальної власності, загальну кількість франшиз та власних торгових точок, що діяли на кінець минулого звітного року;
- повідомити франчайзі про розмір усіх своїх капіталовкладень у франшизу, включаючи розмір роялті (регулярні внески за використання авторського права франчайзера) та паушального внеску (ціна франшизи; розмір цієї платіжки розраховується з витрат, необхідних для виходу нового підприємства на ринок, та залежить від популярності бренду франчайзера, наданої допомоги франчайзі тощо), які необхідно буде сплачувати франчайзеру;
- надати франчайзі перелік контрагентів, з якими співпрацює франчайзер і з якими рекомендовано налагодити господарські правовідносини франчайзі [2, с. 55].

Через те, що в українському законодавстві не визначено механізм переддоговірних та постдоговірних відносин між сторонами стосовно захисту франчайзі, останній ризикує



отримати неправдиву інформацію про фінансову звітність, особливості функціонування бізнесу, зміст франчайзингового пакету. До того ж, у нашому законодавстві, на відміну від законодавства багатьох країн світу, відсутня вимога, за якою тільки конкурентоспроможні підприємства можуть розраховувати на організацію бізнесу у формі франчайзингу. Підприємець-франчайзер може укласти договір франчайзингу лише після трьох років самостійної праці експлуатації франшизи. За цей період франчайзер може ліквідувати слабкі сторони свого бізнесу та розвинути сильні.

Наразі, оцінюючи українське законодавство про франчайзинг відповідно до світових стандартів, можна зробити висновок, що воно знаходиться на примітивному рівні, причиною цього є низький рівень зацікавленості владних структур в розвитку цієї форми ведення бізнесу. Не дивлячись на те, що кількість спірних правовідносин зростає, судова практика у сфері франчайзингу досі слабо розвинена. Тому можна спостерігати наступні дані: станом на 2019 рік у США частка суб'єктів підприємництва, які працюють за франчайзинговою моделлю становить 80%, у країнах Європи – 67%, в Україні – 23%.

Уповільнені темпи росту франчайзингових відносин в Україні викликані наступними проблемами: непередбачуваністю динаміки законодавчих змін, необхідністю створення правових механізмів для дотримання законодавства про охорону прав інтелектуальної власності в Україні; слабкою захищеністю інтелектуальної власності та неврегульованість франчайзингових відносин. Таким чином, законодавче та нормативно-правове забезпечення франчайзингової діяльності в Україні є ще недосконалим. Через відсутність в українському законодавстві визначення «франчайзинговий договір», вітчизняні бізнесмени вимушені використовувати кілька типів договорів для закріплення франчайзингових відносин (договори комерційної концесії, ліцензійні договори, договори про спільну діяльність). До того ж, багато зарубіжних компаній не вважають такий стан речей сприятливим для розвитку власного бізнесу. Тому задля спрощення комерційної діяльності та функціонування бізнесу необхідно прийняти закон про франчайзинг, створити орган контролю за діяльністю ринку франчайзингу, надати можливість застосування франчайзі спрощеної системи бухгалтерського обліку.

#### Список літератури

1. Паніна Ю. С. Правове регулювання договору франчайзингу в Європейському Союзі та Україні. Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису, 2017. 264 с.
2. Магомедова А. М. Франчайзинг в Україні: проблеми теорії та практики. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2011. № 11. С. 52-56.

**Головашова Д.М.**

*студентка спеціальності «Публічне управління та адміністрування»,  
Науковий керівник: Самарічева Т.А., к. е. н.,  
доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,  
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,  
м. Хмельницький, Україна*

### ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РОЗРАХУНКУ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ ЗА РІЗНИМИ МЕТОДАМИ

Одним із основних показників системи національних рахунків є валовий внутрішній продукт (ВВП), який дає оцінку економічному розвитку країни в цілому та виступає інструментом міжнародних макроекономічних порівнянь. ВВП тісно пов'язаний з витратами суб'єктів економіки, доходами юридичних та фізичних осіб, кількістю продукції виробленої в країні. Саме тому необхідно постійно аналізувати динаміку та структуру цього показника. Використання різних методів розрахунку ВВП дозволяє вченим та економістам досліджувати поточний стан економіки країни та порівнювати його з іншими країнами.



Дослідженню макроекономічних показників приділяли увагу як зарубіжні так і вітчизняні вчені. Однак через швидку зміну внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на динаміку економічного розвитку країни, дане питання не втрачає актуальності та потребує подальшого вивчення. З часів, коли Україна одержала незалежність, і по сьогоднішній день, економісти країни щорічно аналізують та вивчають загальні зміни ВВП. Питанням оцінки динаміки ВВП та його розвитку досліджуються в наукових роботах багатьох вчених, зокрема В. Геєця, А. Гальчинського, І. Багратяна, О. Дзюблюка, І. Манцурова, М. Савлука, А. Савченка, Л. Петкова та інших вітчизняних вчених. Необхідність подальшого вивчення та аналізу з метою відновлення економіки є очевидним.

Валовий внутрішній продукт – мабуть, один з найпопулярніших термінів, які ми використовуємо у контексті світової економіки. ВВП – це, безперечно, важливий показник розвитку економіки будь-якої країни, це підсумкова грошова вартість товарів, які вироблені на території країни, та їх ціль – не складування чи обмін, а продаж [1].

Результати остаточних розрахунків з використанням різних методів повинні співпадати. Для обчислення ВВП, використовують три методи: за доданою вартістю (виробничий метод); за витратами (метод кінцевого використання); за доходами (розподільчий метод).

Виробничий метод дозволяє виявити відношення і роль окремих галузей у створенні ВВП, виявити динаміку зміни структури, провести порівняльний аналіз ВВП країни з аналогічним показником інших країн.

Можемо розглянути метод розрахунку за доданою вартістю на прикладі виготовлення газет. Вартість зрубленої деревини, додана вартість перероблення її в папір, додана вартість написання контенту газети, додана вартість друку на папері газети, додана вартість розміщення її в магазині та додана вартість магазину. Це сума кожної окремої ланки економіки [1]. ВВП для економіки в цілому у ринкових цінах визначається як сума валової доданої вартості усіх видів економічної діяльності за усіма інституційними секторами економіки в основних цінах і податків за виключенням субсидій на продукти. Зазначений метод має важливе значення при аналізі результатів функціонування економіки. Він дозволяє охарактеризувати внесок кожного виду економічної діяльності та кожного інституційного сектора економіки у створення ВВП [2]. В Україні ВВП за цим методом складає суму доданих вартостей по усіх галузях економіки та у 2016-2019 рр. зростає від 2385367 до 2608843 млн. грн. відповідно (рис. 1).

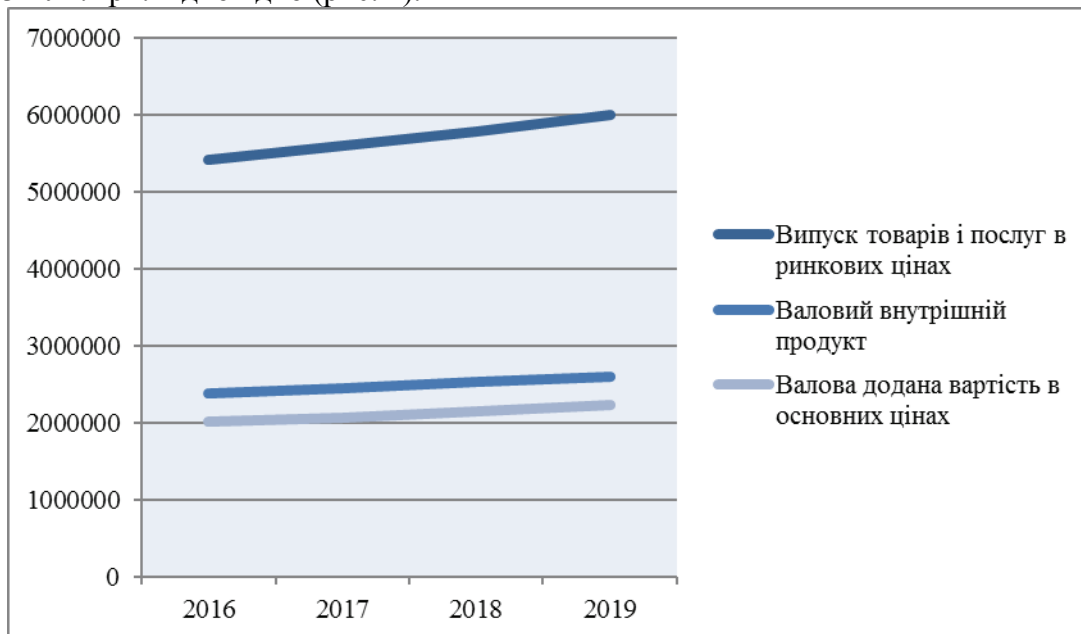
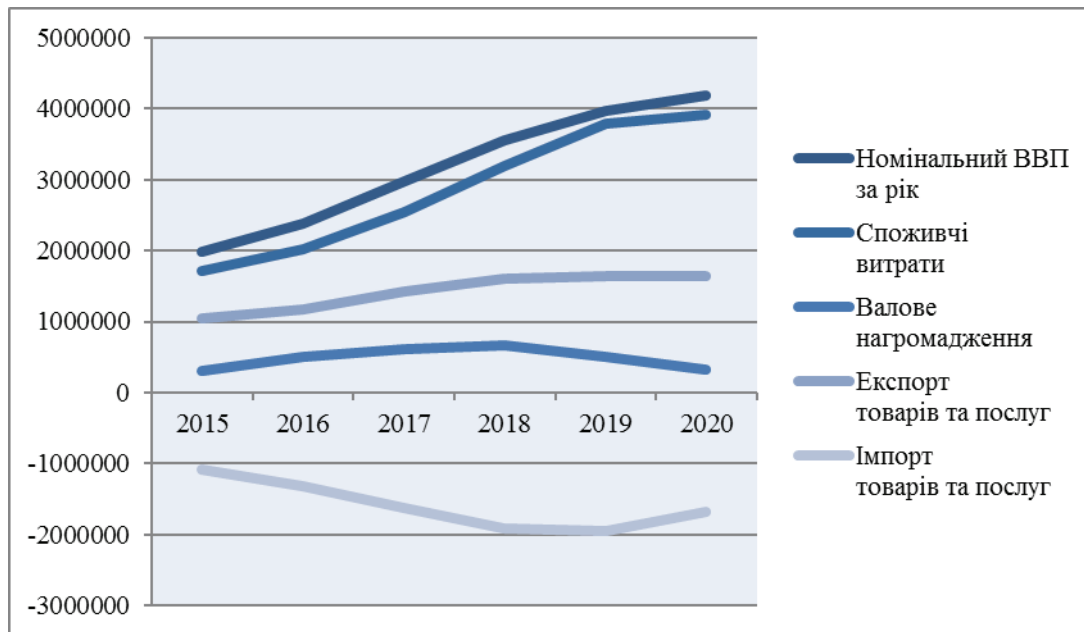


Рис. 1. Валовий внутрішній продукт обчислений виробничим методом та валова додана вартість у 2016-2019 рр., млн грн (складено автором за даними [3])

Що стосується другого методу, то за витратами ВВП розраховується як загальна сума витрат людей на кінцеве споживання товарів або використання послуг, державних витрат на купівлю товарів та послуг, валових інвестицій та чистого експорту. Це витрати, які задовольняють усі щоденні та глобальні потреби [4]. Відповідно до методу кінцевого використання можна побачити, що зміни в споживчих витратах з 2015 по 2020 рр. зростають від 1715636 до 3923203 млн. грн. відповідно (рис. 2).



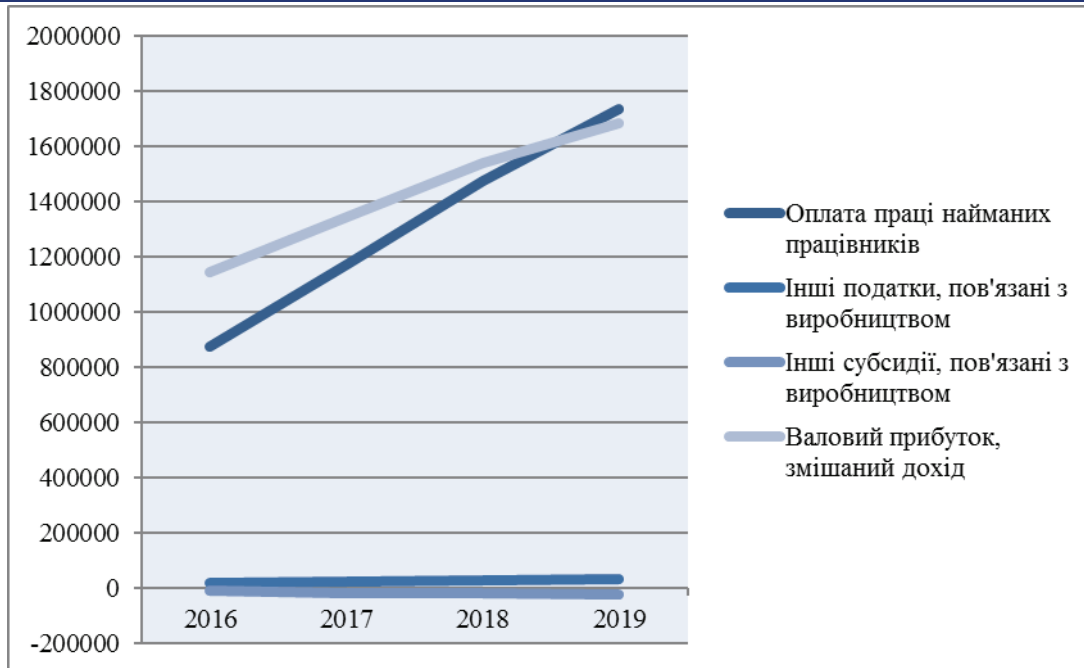
**Рис. 2. Структура ВВП України за кінцевим використанням у 2015-2020 рр., млн грн**  
(складено автором за даними [5])

Аналізуючи структуру ВВП України за кінцевим використанням, можна також побачити динаміку співвідношення експорту та імпорту України за останні роки.

Розподільчий метод вимірюється як сума всіх доходів, одержаних від виробництва в даному році. Ці доходи включають заробітну плату, відсоток, ренту, прибуток, а також розподіл коштів, не пов'язаних з виплатою доходів – амортизаційні відрахування та непрямі податки на бізнес. У країнах з ринковою економікою більшу частину доходів становить заробітна плата найманих робітників. Прибуток становить доход приватних власників засобів виробництва. Він включає: прибуток корпорацій і некорпорованих підприємств. Прибуток корпорацій, у свою чергу, складається із податків, дивідендів і нерозподіленого прибутку. Ренту отримують власники земельних ділянок, а відсоток – власники грошового капіталу за надання його в кредит. Аналізуючи статистичні дані, можемо подати їх у вигляді графіку (рис. 3).

Вибір того чи іншого методу розрахунку визначається наявністю надійної, вірогідної інформаційної бази. У більшості країн світу найпоширенішими із наведених методів розрахунку ВВП є метод кінцевого використання та виробничий метод. Розраховуючи за методом витрат, економісти мають змогу спостерігати на які блага люди витрачають свої кошти і, відповідно, спробувати зменшити ціни на ці блага. ВВП звичайно вважається найбільше важливим показником стану економіки і за його динамікою пильно стежать економісти.

Проте, у визначенні ВВП постає питання в тому, чи відповідає ріст ВВП поліпшенню національного добробуту. Це питання залишається відкритим та є перспективним напрямом подальших досліджень.



**Рис. 3. Валовий внутрішній продукт за категоріями доходу у 2016-2019 рр, млн грн**  
(складено автором за даними [6])

#### Список літератури

1. Що таке ВВП: як і навіщо його рахують, та чому цей показник такий важливий. URL: <https://ucap.io/ru/vvp/>.
2. Про затвердження Методологічних положень розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами : наказ Державної служби статистики України від 17.09.2018 р. № 187. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0187832-18#Text>.
3. Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності (2016-2019 рр.). URL: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp\\_ric/arh\\_vtr\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/arh_vtr_u.htm).
4. Методи розрахунку ВВП та інших макроекономічних показників. URL: [https://m.pidru4niki.com/18421120/politekonomiya/metodi\\_rozrahunku\\_vvp\\_inshih\\_makroekon\\_omichnih\\_pokaznikiv](https://m.pidru4niki.com/18421120/politekonomiya/metodi_rozrahunku_vvp_inshih_makroekon_omichnih_pokaznikiv).
5. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2021. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>.
6. Валовий внутрішній продукт за категоріями доходу за 2016-2019 рр. URL: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp\\_ric/arh\\_svvpzkd\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/arh_svvpzkd_u.htm).

**Голубицкая А.А.**

*м. э. н., старший преподаватель кафедры экономики,  
УО «БИП – Университет права и социально-информационных технологий»,  
г. Могилев, Республика Беларусь*

### **АНАЛИЗ УРОВНЯ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Всесторонний ситуационный анализ промышленности Республики Беларусь как основополагающей отрасли народного хозяйства страны, мощной движущей силы всей национальной экономики необходим для выяснения сильных и слабых сторон традиционной промышленной отрасли, а также внешних существующих возможностей и современных угроз.

Тенденции развития промышленности Республики Беларусь обоснованы исторически и связаны с концентрацией в республике сборочных производств, что обеспечило накопление и развитие промышленного, научно-технического и производственного потенциала страны.

И сегодня белорусская промышленность в значительной степени определяет основные тенденции роста национальной экономики, обеспечивая при этом 89,64 % национального ВВП (2017 г.). В промышленности сосредоточено 37 % всех основных средств Республики Беларусь, задействовано в производстве 23,5 % от общей численности населения, занятого в экономике страны [1].

На основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь в результате структурного анализа, с 2011 по 2019 годы можно отметить отрицательную динамику в промышленном выпуске обрабатывающей промышленности, которая составляет значительную долю от общего объема производства промышленной продукции страны. Так, в 2011 году на обрабатывающую промышленность приходится 91,1%, а в 2017 – 88%, что составляет снижение доли на 3,1%, а в 2019 году еще меньше [1]. Удельный вес добавленной стоимости обрабатывающей промышленности от ВВП составляет 26,8% (2019 г.), что ниже показателя 2011 г. (29,6%). При самом низком (24,9%) в 2015 году. При этом добавленная стоимость продукции обрабатывающей промышленности в валовой ДС составляет 26,8%. Результат анализ индексов промышленного производства и объемов выпуска промышленной продукции в динамике показывает падение промышленного выпуска с 2011 по 2015 годы и незначительный положительный тренд с 2015 года по настоящее время. Следует отметить, что данное падение началось с 2008 года и носит долговременный характер, что обусловлено, глобальными технико-технологическими изменениями с одной стороны и сложившимися производственными и организационно-экономическими противоречиями, которые привели к инерционности адаптационного механизма промышленности Республики Беларусь к этим происходящим изменениям – с другой. Общим следствием накопленных к настоящему времени вопросов в реализации механизмов адаптации к изменяющейся внешней среде, вероятнее всего, является инертность и стагнация промышленности Республики Беларусь, в результате потери конкурентных преимуществ на внутреннем и внешних рынках и как следствие этого – отрицательный тренд вектора развития промышленного производства до 2015 года и низкие темпы роста с 2015 по 2019 годы.

В разрезе отдельных видов экономической деятельности структура обрабатывающей промышленности в динамике выглядит следующим образом: ведущими отраслями обрабатывающей промышленности являются: пищевая промышленность (28,2%, в объеме обрабатывающей промышленности), машиностроение (23,7%), химическое производство (10,8%), производство нефтепродуктов (17,6%). Занятость в обрабатывающей промышленности в процентах от общей занятости в экономике составляет 19,9% [1]. В структуре обрабатывающей промышленности осуществляют экономическую деятельность 16,316 тыс. организаций, что составляет 11,5% от числа всех организаций по видам экономической деятельности. Из них государственную форму собственности имеют 1,3 %, частную – 93,4%, иностранную – 4,8%, частную с государственной долей – 6,1%. По объемам промышленного производства организации частной с долей государственной формы собственности составляют 90,8% от объема промышленного производства всех организаций обрабатывающей промышленности.

Так, исключив из сравнительного анализа производство кокса и продукты нефтепереработки (в связи со спецификой производства и созданными условиями, отличными от условий для других видов деятельности), можно определить, что наиболее динамично развивается сфера производства продуктов питания, напитков и табачных изделий, далее следует машиностроение, производство химических продуктов и производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов. В соответствии с устоявшимися традициями в Республике Беларусь развитыми

высокотехнологичными производствами считаются: производство основных фармацевтических препаратов, производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры, средств связи, а среднетехнологичными (высокого уровня) – производство химических продуктов, производство электрооборудования, машин, автомобилей, прицепов и полуприцепов.

Основная часть высокотехнологичных и среднетехнологичных производств сконцентрирована в машиностроительном комплексе, который занимает четвертую часть в структуре обрабатывающей промышленности Республики Беларусь [1].

В соответствии с общегосударственным классификатором Республики Беларусь ОКРБ 005-2011 "Виды экономической деятельности", утвержденным постановлением Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь от 5 декабря 2011 г. № 85 "Об утверждении, введении в действие общегосударственного классификатора Республики Беларусь" (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2012 г., N 43, 8/24941), к машиностроительной отрасли относятся следующие виды экономической деятельности, разделенных по подсекциям (доля в обрабатывающей промышленности): СН «Металлургическое производство. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования» (7,3%); СК «Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки» (7,3%); СИ «Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры» (1,8%); СЈ «Производство электрооборудования» (3%); СL «Производство транспортных средств и оборудования» (3,4%) [1].

В соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности и/или Международной торговой классификацией (далее – МСТК) товары машиностроительного комплекса принадлежат группам 26 – 30.

Следует отметить, что к 2018 году в машиностроении сконцентрировано 23,7% обрабатывающей промышленности Республики Беларусь, выпуск машиностроительной продукции осуществляет около 1,3 тыс. организаций (на начало 2018 г.), при этом более трети объемов производства приходится на восемь крупнейших предприятий в каждом из видов деятельности, относимых к машиностроению.

Кроме этого, деятельность машиностроительного комплекса принадлежит к видам деятельности высокого технологического уровня. Национальные производства, определенные подсекцией СИ «Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры» относятся к высокотехнологичному виду экономической деятельности. А такие виды экономической деятельности машиностроительного комплекса, которые определены подсекциями СК «Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки», СЈ «Производство электрооборудования», СL «Производство транспортных средств и оборудования», отнесены к среднетехнологичным (высокого уровня) видам деятельности, в группу сред-нетехнологичные (низкого уровня) отнесена подсекция СН «Металлургическое производство. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования» [2].

Отечественное машиностроение – внутриотраслевая социально-экономическая система, которая образована совокупностью связанных между собой объектов и субъектов хозяйственно-экономической деятельности, а также механизмов управления ими. При этом границы данной системы, принципы, правила и механизмы ее образования, а также функционирования, развития и трансформации определяются институциональной средой, сформированной на национальном и наднациональном уровнях. Машиностроительный комплекс Республики Беларусь можно выделить как базовую отрасль для внедрения технико-технологических средств четвертой промышленной революции и обеспечения производственным оборудованием, робототехникой, оптическими приборами и электроникой других сфер национальной экономики, поскольку белорусское машиностроение не утратило сложившейся специализации и развитого потенциала, что позволяет ему в целом успешно конкурировать на традиционных рынках.



Однако износ основных средств в машиностроении составляет в среднем 40,9%, в том числе активной части 47,8%. В связи с этим устойчивое развитие машиностроения требует больших удельных затрат по сравнению с другими отраслями обрабатывающей промышленности, целевого контроля и поддержки со стороны государства, в том числе на основе создания общенациональной системы мониторинга и технологического прогноза как условий определения приоритетов, так и достижения стратегических перспектив машиностроительной отрасли.

Кроме этого, на текущем этапе развития машиностроительного комплекса Республики Беларусь характерными слабыми сторонами отрасли являются: высокий уровень концентрации; значительная доля государства в основном капитале предприятий; низкая привлекательность предприятий для иностранных инвестиций; существенное снижение в последнее время роли и значимости машиностроения в национальной экономике.

Результат анализа индексов промышленного производства по видам экономической деятельности в соответствии с Общегосударственным классификатором «Виды экономической деятельности» ОКРБ 005-2012 [3] сгруппирован и позволяет сделать некоторые выводы об отрицательной динамике производственных показателей в период 2013-2019 гг.

Причиной отрицательных трендов индексов промышленного производства послужило сокращение сегментов рынка основного заказчика (страны СНГ) промышленной продукции Республики Беларусь. Однако причины исключительно внешней, экзогенной природы источников торможения промышленного роста в отраслях машиностроения в последнее десятилетие и перехода к выраженной отрицательной динамике в период 2012-2019 гг. являются недостаточными. Безусловно, факторы конъюнктуры на основных рынках сбыта нельзя игнорировать, однако общие тренды в период 2005-2019 гг. фактически констатируют низкую адаптивность к изменениям существующей институциональной среды как на макро-, так и на мезоуровне. В частности, высокая степень зависимости обрабатывающей промышленности от устойчивости спроса на локальных рынках сбыта стран СНГ, пусть даже и таких относительно больших по потенциальному размеру, как российский, должна быть уравновешена механизмами компенсации рисков резкого снижения конъюнктуры.

После провала 2013-2015 гг. драйвером развития обрабатывающей промышленности Республики Беларусь с 2014 года стала изменившаяся экономическая ситуация на ключевом российском рынке. Рост индексов промышленности был обусловлен изменением структуры себестоимости производимых в стране нефтепродуктов и экономическими «инструментами» Правительство Российской Федерации в отношении поставщиков продовольственных товаров из отдельных стран, что позволило белорусскому агропромышленному комплексу, хотя с определенными сложностями, занять часть освободившейся ниши. При этом необходимо отметить, что существенных изменений в технологическом уровне производства в отраслях средне- и высокотехнологических секторов экономики страны не происходило.

В связи с этим, была проанализирована динамика уровней технологичности промышленного производства в Республике Беларусь за семилетний период. Систематизация производств по уровню технологичности произведена по видам экономической деятельности обрабатывающей промышленности Республики Беларусь, в соответствии с NACE, Rev. 2.0.

В соответствии с результатом анализа данных, изображенных на диаграмме, необходимо отметить положительный тренд доли высокотехнологичного производства в общем объеме добавленной стоимости обрабатывающей промышленности. Так, в исследуемом периоде наблюдается повышение доли высокотехнологичного производства от 1,7% до 3%, что составляет примерно 71% прироста, но в то же время доля низкотехнологичного производства также имеет положительный тренд: от 26,7% до 34,5,9%, что составляет 29% прироста за семь лет. Отрицательный тренд по показателям темпов прироста (22%) доли среднетехнологичных уровней производств, в которые входят производства химических продуктов, электрооборудования, автомобилей прицепов и прочих

транспортних средств, свидетельствует о структурном сдвиге развития обрабатывающей промышленности с доминантой низкотехнологичных уровней производства. Таким образом, анализ структуры объема промышленного производства по уровню технологичности за семь лет позволил установить, что в структуре обрабатывающей промышленности Республики Беларусь преобладают и увеличиваются в доле низкотехнологичные производства, а высокотехнологичные находятся на стабильно низком уровне. В тоже время обнаружена тенденция значительного прироста высокотехнологичных производств, которые в общем объеме составляют всего 3% что на порядок ниже доли низкотехнологичных производств, составляющих более третьей части производств обрабатывающей промышленности. При этом одним из важных показателей при анализе уровня технологичности промышленного производства является валовая добавленная стоимость, которая служит источником экономического роста и формирования дохода государства. Сводным целевым показателем технологического развития отрасли в программе развития машиностроения определен темп роста валовой добавленной стоимости на одного среднесписочного работающего в совокупности видов экономической деятельности по подсекциям СН, СК, СИ, СІ и СІІ [3].

В связи с вышеизложенным статистическим анализом можно сделать вывод, что объемы производства высокотехнологичной продукции Республики Беларусь ограничены настоящим технико-технологическим уровнем производственных мощностей и запаздыванием национальных промышленных предприятий в освоении и применении цифровых технологий в промышленном производстве. Следовательно, актуальной и вполне выполнимой задачей на сегодняшний день является расширение высокотехнологичных производств с использованием технико-технологических средств цифровой трансформации промышленности, которые, в свою очередь, позволят увеличить объемы высокотехнологичных производств.

#### Список литературы

1. Промышленность Республики Беларусь = Industry of the Republic of Belarus : *стат. сб.* / редкол.: И. В. Медведева [и др.]. Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2019. 214 с.
2. Об утверждении Государственной программы развития машиностроительного комплекса Республики Беларусь на 2017-2020 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 7 авг. 2017 г. № 588. Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2021.
3. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2019 года : *аналит. докл.* / Гос. ком. по науке и технологиям Респ. Беларусь, НАН Беларуси ; под ред. А. Г. Шумилина, В. Г. Гусакова. Минск : БелИСА, 2017. URL: [http://www.belisa.org.by/pdf/2018/review\\_2019.pdf](http://www.belisa.org.by/pdf/2018/review_2019.pdf) (дата доступа 18.04.2021).

**Закіян Р.А.**

*студент кафедри економіки та підприємництва,*

**Янченко В.В.**

*студентка кафедри економіки та підприємництва,*

**Спіридонова К.О.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва,  
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури,  
м. Дніпро, Україна*

### ІНФОРМАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ З УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ІТ-СТАРТАПУ

Стартапи впевнено завойовують свою нішу у світовій економіці. Практично в кожній країні створюються колективи, які активно впроваджують свої інноваційні ідеї або продукти на ринок товарів та послуг. Основною тенденцією світових і вітчизняних стартапів є використання ресурсів Інтернет.

Стартап (англ. Start-up) – це сучасна форма господарювання, ново-утворена компанія, що будує свій бізнес на основі інновацій та планує отримання прибутку шляхом виходу нової ідеї на ринок, володіє обмеженою кількістю ресурсів.

Сьогодні ринок інформаційних технологій найбільш швидко розвивається порівняно з іншими галузями науки та техніки у всьому світі. Для молодих команд ІТ-стартапів характерні такі проблеми: відсутність достатньої кількості кваліфікованих менеджерів, недостатній рівень керованості ресурсами та відсутність оперативної аналітичної звітності й накопиченого досвіду за попередніми проектами [1].

Головним активом такої структури є креативна ідея, яку можна комерціалізувати, залучивши зовнішні джерела фінансування, такі як кошти приватних інвесторів, бізнес-інкубаторів та спеціалізованих венчурних фондів. Кошти, які вдалося отримати власникам стартапу з цих джерел інвестування, повинні бути ефективно використані.

Таким чином, для стартап-компаній особливо на початкових стадіях розвитку характерна нестача як матеріальних, так і трудових ресурсів.

Давлетшина Л.П. [2] виділяє такі внутрішні умови в компанії, що сприяють успішному плануванню та реалізації інноваційних стартапів:

- якість корпоративного управління;
- креативність, висока мотивація та гнучкість персоналу;
- ефективна комунікація;
- орієнтація на ринок;
- достатність фінансування для реалізації проекту.

Створена інформаційна технологія підтримки прийняття рішень з управління ресурсами ІТ-стартапу допомагає у забезпеченні кількох з цих умов.

Розроблена технологія складається з таких підсистем:

1. Підсистема аналізу мотивації містить модуль для проведення анкетування та модуль аналізу результатів анкетування за допомогою статистичних методів аналізу даних.

2. Підсистема оцінки рівня професійності та атестації персоналу, яку реалізовано з використанням понять домінування за Парето та Слейтером для вирішення задачі розподілення працівників за трьома рівнями кваліфікації і генерації особистих рекомендацій на основі аналізу даних набору CV за певний період роботи. Ця підсистема також має модуль для компанії ІТ-стартапів.

3. Підсистема контролю прогресу виконання проекту на кожному етапі реалізації проекту дозволяє зробити імпорт даних про прогрес виконання, статистичний аналіз та виявлення потенційних ризиків.

Інформаційна технологія дозволяє уважно спостерігати за процесом розробки проектів та діяльністю команди спеціалістів, впливати на результати роботи над проектом стартапу через щоденне відстеження особистих результатів кожного члена команди, що дає можливість керівникові вчасно звернути увагу на проблеми, які виникають на проекті, своєчасно попереджати можливі ризики та приймати оперативне рішення щодо їх вирішення. Збір та аналіз даних про результат та якість роботи, професійне зростання кожного члена команди допомагає підтримувати його особисту мотивацію та покращує лояльне ставлення до компанії.

Отже, використання системи сприяє досягненню гарних результатів виконання проекту та ефективного використання бюджету проекту шляхом підвищення ефективності роботи усієї команди.

### Список літератури

1. Плескач В. Л., Затонацька Т. Г. Інформаційні системи і технології на підприємствах : підручник. Київ : Знання, 2011. 718 с.
2. Давлетшина Л. М. Факторы повышения эффективности реализации инновационных проектов. *ВЭПС*. 2013. № 1. С. 42-44. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/factory-povysheniya-effektivnosti-realizatsii-innovatsionnyh-proektov>.

**Заморський Я.А.**

студент спеціальності «Публічне управління та адміністрування»,  
Науковий керівник: **Самарічева Т.А.**, к. е. н.,  
доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,  
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,  
м. Хмельницький, Україна

## ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Сталий розвиток економіки, будь якої країни, залежить від процвітання малого бізнесу. Такий вид економічної діяльності насичує ринок послугами і товарами, надає більшій частині працездатного населення роботу, а також створює середовище для розвитку конкуренції. Тому одним з найважливіших завдань в Україні повинно бути надання різносторонньої підтримки малому підприємництву.

Перспективи розвитку малого підприємництва в Україні досліджували такі науковці як: Кужель О.В., Колеснікова Л.А., Вашенко К.О., Варналій З.С. В своїх працях вони аналізували різні підходи до розв'язання проблем малого бізнесу.

Темпи розвитку малого підприємництва в Україні низькі, у порівнянні з провідними країнами світу. За даними GEDI-2019 (Глобальний індекс підприємництва і розвитку (The Global Entrepreneurship & Development Index (GEDI))), в рейтингу Україна посідає 77-у позицію серед 137 країн світу [1]. Провівши аналіз стану малого підприємництва в Україні, стає зрозуміли, що існує багато проблем, які потребують рішень, оскільки вони обмежують розвиток і рентабельність підприємств.

**Таблиця 1. Проблеми розвитку малих підприємств та шляхи їх вирішення**

Проблеми розвитку	Малі підприємства	Шляхи вирішення
Податковий тиск	Через високі державні податки, деякі суб'єкти малого бізнесу ведуть тіньову економіку	Проведення реформи оподаткування, зменшення кількості зборів і відрахувань
Слабка стартова матеріально-технічна база	Через те, що більшість громадян в Україні живе від «зарплати до зарплати», вони не можуть накопити достатньою кількістю коштів для відкриття власної справи	Надання доступу до дешевого та простого кредитування; підтримка з боку держави
Низький рівень кваліфікації кадрів	Нераціональне використання коштів, не оптимізована структура підприємства, неправильна робота з працівниками, через низький рівень професіоналізму керівництва	Створення програм по підвищенню кваліфікації, надання інформації, консультацій і порад по веденню бізнесу.
Монополізація бізнесу	Великі підприємства витісняють малі, не даючи їм розвиватись	Посилити боротьбу з монополіями з боку Антимонопольного комітету України

*Примітка. Складено автором за даними [2].*

Український уряд дійшов висновку, що розвиток малого підприємництва може сприяти економічному піднесенню країни. Саме тому Кабінет Міністрів України прийняв програму для підтримки малого бізнесу, яка передбачає:

- підвищення кваліфікації працівників малого бізнесу;

- створення пільгової системи для малих підприємств;
- спрощення податкової системи;
- надання кредитової підтримки суб'єктам малого бізнесу, зокрема, на сьогодні в Україні діє програма, яка заохочує займатись підприємництвом при центрі зайнятості.

1 лютого 2020 р. в Україні стартувала державна програма "Доступні кредити 5–7–9%", мета якої підтримати мікро- та малий бізнес. Відсоток залежить від розміру та виду бізнесу:

- під 5% річних, якщо виручка підприємства не перевищує 25 млн грн і буде створено принаймні 2 робочих місця;

- під 7% річних, якщо виручка підприємства не перевищує 25 млн грн і не буде створено жодного робочого місця, однак за кожного нового працівника ставка буде знижуватись 0,5%;

- під 7% річних, якщо виручка підприємства не перевищує 50 млн грн.

Важливим є те, що підприємці, які хочуть взяти участь у програмі, повинні звертатися не до державних установ, а до банків-учасників програми (Ощадбанк, Укрексімбанк, ПриватБанк, Укргазбанк). Банки перевіряють правдивість наданої підприємством інформації, кредитну історію і відповідність потенційного учасника критеріям програми [3].

Також українське мале підприємництво має надії на міжнародні програми. З березня 2016 року Україна приєдналась до програми Євросоюзу з фінансування бізнесу COSME, яка принесла нашій країні 117 млн євро на розвиток підприємництва. Також в Україні запрацювала програма Horizon 2020 від Європейської комісії [4].

Таким чином, малий бізнес змушений долати багато макроекономічних перешкод, головним чином через податковий тиск, монополію у бізнесі, низький кадровий потенціал підприємств тощо. Держава повинна створити сприятливі умови для розвитку малого підприємництва, оскільки він відіграє значну роль у формуванні та розвитку економічного потенціалу держави. Нещодавно прийняті програми розвитку малого підприємництва дають надію на покращення ситуації.

#### Список літератури

1. The Global Entrepreneurship & Development Index powered by GEDI. 2019. URL: <https://www.researchgate.net/publication/338547954>
2. Стратегія розвитку підприємництва: експертне бачення. Національна платформа малого і середнього бізнесу. URL: [https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2016/10/strategy\\_prn\\_new.pdf](https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2016/10/strategy_prn_new.pdf).
3. Економічна правда. Як отримати "доступні кредити" під 5–9 % річних. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/02/3/656586/>
4. Підтримати малий бізнес. Як Україна відстала від світу. *espresso*.tv. URL: [https://espresso.tv/article/2017/07/11/malyu\\_seredniy\\_biznes](https://espresso.tv/article/2017/07/11/malyu_seredniy_biznes).

**Іванова Т.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна*

#### **ЗАЛУЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Зважаючи на посилення викликів сьогодення, підвищуються вимоги до вітчизняних підприємств, що призводить до необхідності пошуку нових шляхів для їх розвитку. Одним із таких інструментів може стати розроблення та впровадження заходів щодо залучення соціально-відповідальних інвестицій. Що дозволить підвищити рівень продуктивності



підприємств України, а також їх конкурентоспроможність на міжнародних ринках. Тому розгляд цього питання є дуже актуальним на даний момент.

Дослідженням проблем формування та впровадження соціально-відповідальних інвестицій на рівні підприємства займалися багато українських та зарубіжних економістів, серед них можна виокремити праці Д.А. Дяковського [1], І.В. Заблудську, І.В. Тяжкороба, К.І. Серебряка [2], О.В. Майстренко [3], О.В. Панухника, У.М. Плекана [4], Н.Г. Панченко [5] та інші. Але необхідно зазначити, що незважаючи на існуючий значний науковий доробок, напрями впровадження соціально-відповідального інвестування на вітчизняних підприємствах у сучасних умовах залишаються актуальними і не вирішеними, а отже вимагають подальших наукових пошуків.

При впровадженні соціально-відповідальних інвестицій можуть виникнути певні ризики, зокрема:

- погіршення економічної ситуації в Україні;
- зміна економічної ситуації поза межами України;
- відсутність або недосконалість вітчизняної законодавчої бази щодо регулювання соціально-відповідального інвестування;
- додаткове податкове навантаження на підприємства, що залучають соціально-відповідальні інвестиції;
- низьке залучення населення до вкладення коштів у проекти, що потребують соціально-відповідальні інвестиції;
- неприйняття управлінським персоналом підприємств понять щодо доцільності соціально-відповідального інвестування;
- не повне надання інформації підприємством щодо проектів із залученням соціально-відповідальних інвестицій;
- відсутність або помилки щодо розподілення та управління соціально-відповідальними інвестиціями;
- низький рівень віддачі в наслідок залучення у діяльність підприємств соціально-відповідальних інвестицій.

Для створення сприятливих умов для залучення соціально-відповідальних інвестицій у вітчизняну економіку варто звернути увагу на такі напрями:

- створення необхідних умов в Україні щодо впровадження соціально-відповідального інвестування;
- пошук нових міжнародних організацій для розроблення проектів щодо залучення соціально-відповідальних інвестицій;
- вивчення міжнародного досвіду щодо соціально-відповідального інвестування та влучних проектів.

Основними передумови розвитку соціально-відповідального інвестування в Україні можуть стати:

- підвищення рівня довіри до держави з боку вітчизняних підприємств, а також з боку суспільства;
- інформаційна кампанія щодо необхідності та доцільності соціально-відповідального інвестування в Україні. Зокрема надання роз'яснень для установ та підприємств, а також для суспільства, щодо ефективності залучення соціально-відповідальних інвестицій та їх позитивного впливу на економічне становище країни та населення;
- забезпечення законодавчого підґрунтя для залучення соціально-відповідальних інвестицій до України, що дозволить прозоро проводити усі операції пов'язані із цим питанням;
- поліпшення іміджу України на міжнародній арені;
- залучення іноземних інвесторів до соціально-відповідального інвестування, створення відповідних сприятливих умов.

Для розбудови соціально-відповідального інвестування в Україні потрібно реалізувати наступні кроки:

- запровадження міжнародних стандартів та критеріїв в Україні щодо соціально-відповідальних інвестицій;
- розробити покрокову стратегію соціально-відповідального інвестування в Україні на 2021-2025 роки;
- внесення відповідних змін до вітчизняного законодавства із окреслення усіх аспектів, що стосуються соціально-відповідального інвестування;
- створити стимули для підприємств, що впроваджують соціально-відповідальні інвестиції (наприклад, зниження податкового навантаження, надання певних пільг);
- розширення переліку міжнародних організацій, що зацікавлені у збільшенні частки соціально-відповідального інвестування в Україні.

Таким чином, можна зробити висновок, що активне залучення держави, міжнародних організацій, підприємств та суспільства до соціально-відповідального інвестування дозволить Україні свій інноваційний та інвестиційний потенціали.

Подальшого наукового дослідження потребують питання щодо ефективності реалізації соціально-відповідального інвестування на підприємствах України, а також розроблення комплексної оцінки ефективності впровадження відповідних заходів.

### Список літератури

1. Дяковський Д. А. Соціально-відповідальні інвестиції як перспективний напрям інвестиційної діяльності: сутність і тенденції. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2016. № 1 (1). С. 62-68.
2. Заблодська І. В., Тяжкороб І. В., Серебряк К. І. Стратегічний аспект соціального інвестування в контексті регіонального розвитку. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. № 31 (4). С. 487-496.
3. Майстренко О. В. Соціально відповідальне інвестування: західний досвід. *Ефективна економіка*. 2015. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4393> (дата звернення: 14.03.2021).
4. Панухник О. В., Плекан У. М. Соціальні інвестиції як форма суспільної поведінки носіїв соціальної відповідальності. *Галицький економічний вісник*. 2016. № 2. С. 51-61.
5. Панченко Н. Г. Соціальні інвестиції як провідний інструмент корпоративної соціальної відповідальності. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 63. С. 241-247.

**Іщук С.О.**

*д. е. н., професор, завідувач відділу проблем реального сектора економіки регіонів,  
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»,  
м. Львів, Україна*

**Созанський Л.Й.**

*к. е. н., старший науковий співробітник  
відділу проблем реального сектора економіки регіонів,  
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»,  
м. Львів, Україна*

### ОСОБЛИВОСТІ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Для економіки України характерний порівняно невисокий ступінь диверсифікації – понад 52% валової доданої вартості (ВДВ) формують три базові види економічної діяльності (ВЕД): промисловість, сільське господарство (с/г) і торгівля. Найбільша частка (близько

25%) ВДВ припадає на промисловий сектор. У промисловості зайнято найбільше (близько 30%) найманих працівників в Україні. Займаючи частку 25,08% у структурі фінансового результату до оподаткування, промисловий сектор національної економіки забезпечує 38,3% податкових надходжень до Державного бюджету.

Традиційно економіка переважної більшості українських регіонів (до прикладу, 15-ти у 2012 році) спеціалізувалась на промисловому виробництві. Однак, під впливом багатьох чинників (передусім суспільно-політичних) упродовж 2013-2018 років кількість областей, в яких промисловість була провідним видом економічної діяльності (із найвищою часткою у ВДВ) скоротилася до 10-ти. Найбільш “індустріальною” в Україні є Донецька область – частка промислового сектора економіки у ВДВ цього регіону перевищує 50%. До “високоіндустріальних” (із часткою промисловості у структурі ВДВ економіки понад 40%) також належать Запорізька, Дніпропетровська і Полтавська області.

На сьогодні можна виділити п’ять типів економіки регіонів України: *індустріальний* – найбільшу частку у ВДВ регіону упродовж певного періоду (не менше 2-х років) незмінно займає промисловість; *аграрний* – найбільшу частку у ВДВ регіону упродовж певного періоду (не менше 2-х років) незмінно займає с/г; *комерційний* – найбільшу частку у ВДВ регіону упродовж певного періоду (не менше 2-х років) незмінно займає торгівля; *змінний* – домінування того чи іншого ВЕД у структурі ВДВ регіону періодично чергується; *диверсифікований* – у структурі ВДВ регіону частка жодного з ВЕД не є домінантною (або становить <20%).

Відповідно до запропонованої класифікації, за типом економіки регіони України можна розподілити таким чином:

1-й тип – Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Львівська, Полтавська, Рівненська, Харківська області;

2-й тип – Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Луганська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька і Чернігівська області;

3-й тип – Волинська область;

4-й тип – Миколаївська і Черкаська області;

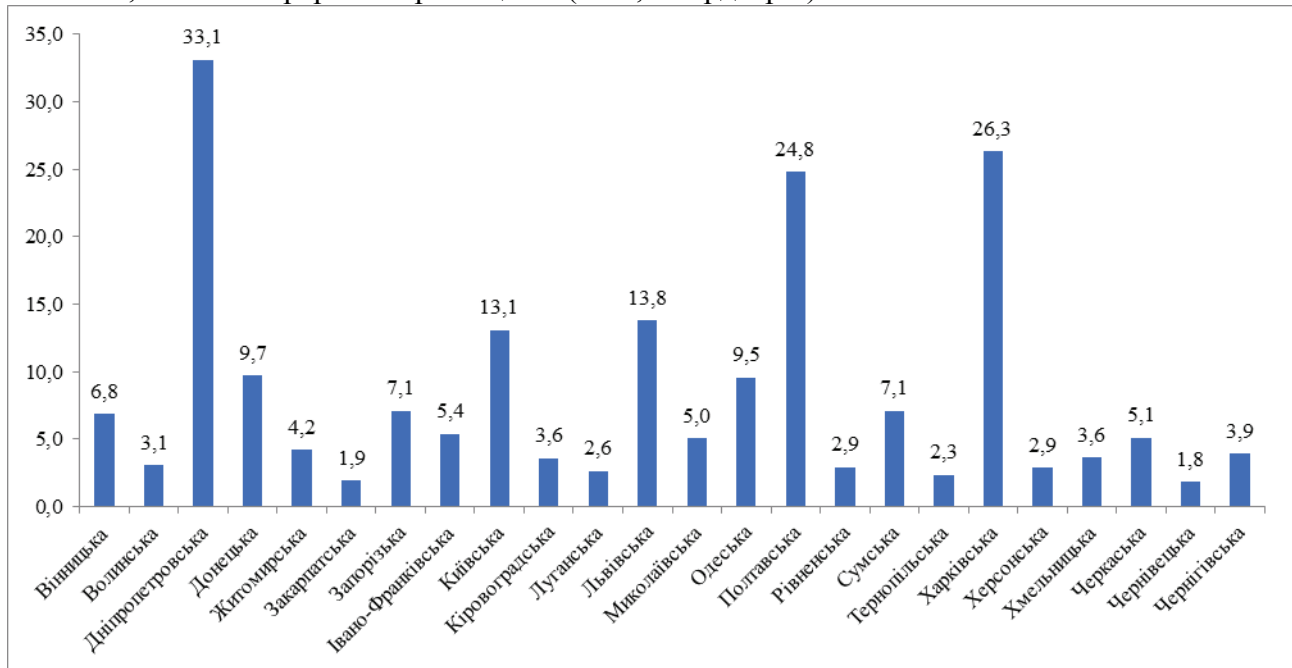
5-й тип – Закарпатська і Одеська області.

Варто акцентувати увагу на останній з наведеного переліку області (Одеській), у структурі ВДВ якої у 2018 році із часткою 18,4% (проти 16,8% у 2014-му) домінував такий ВЕД як *транспорт, складське господарство, поштова та кур’єрська діяльність*. Упродовж 2015-2018 років частка цього ВЕД також зросла в економіці Вінницької, Закарпатської і Тернопільської областей. Позитивною для України є тенденція до збільшення ролі *інформації та телекомунікацій* у національній економіці, надто в умовах глобального поширення діджитал-технологій та переходу до Індустрії 4.0. Частка цього ВЕД у структурі ВДВ за аналізований період загалом зросла на 0,8 в.п., а найбільше – у Харківській (на 2,3 в.п.) і Львівській (на 1,9 в.п.) областях.

Державний бюджет України в основному наповнюють індустріальні регіони. Це передусім Дніпропетровська, Харківська, Полтавська, Львівська, Київська і Донецька області (рис. 1). Також порівняно значним є внесок Одеської області, економіка якої належить до диверсифікованого типу. Серед аграрних регіонів найбільше надходжень до Держбюджету забезпечують Сумська і Вінницька області.

Економічний лідер серед регіонів України – індустріальна Дніпропетровська область – демонструє найвищі показники фінансового результату до оподаткування (68 227,2 млрд. грн. у 2019 році) загалом та, зокрема, у *промисловості* (31 707,8 млрд. грн.) і *торгівлі* (19 275,5 млрд. грн.). Водночас індустріальна Полтавська область досягла найбільшого з-поміж регіонів фінансового результату у *с/г* (5440,7 млрд. грн.). Натомість у Волинській області, економіка якої належить до комерційного типу, у 2019 році торгівля функціонувала збитково (-2088,1 млрд. грн.). Від’ємний фінансовий результат названого ВЕД було зафіксовано також у Донецькій (-1097,6 млрд. грн.) та Івано-Франківській (-89,0 млрд. грн.)

областях. Остання була винятком серед регіонів України, отримавши збиток у с/г (-199,5 млрд. грн.). Збитковою в аналізованому році була діяльність промислового сектора економіки індустріальних Донецької (-10 426,0 млрд. грн.) і Львівської (-6,0 млрд. грн.) областей, а також аграрної Чернівецької (-238,2 млрд. грн.).



**Рис. 1. Надходження до Державного бюджету України станом на 01.01.2020 р. у розрізі регіонів, млрд. грн.**

Джерело: [1]

Одеська область, у структурі ВДВ якої домінує *транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність* продемонструвала найвище значення фінансового результату до оподаткування цього ВЕД (9443,2 млрд. грн.), випередивши за цим показником Дніпропетровську область у 2,87 разу. Також Одеська область лідирує за прибутковістю *інформації та телекомунікацій* (1461,0 млрд. грн.). Порівняно високі фінансові результати функціонування цього перспективного ВЕД досягли Донецька (701,6 млрд. грн.), Харківська (469,8 млрд. грн.), Львівська (404,0 млрд. грн.) і Дніпропетровська (374,9 млрд. грн.) області. Варто наголосити, що ці регіони є одними з найбільших платників податків до Держбюджету України.

В індустріальних регіонах зберігається високий рівень середньої заробітної плати, який забезпечують передусім такі види промислової діяльності як *добувна промисловість і розроблення кар'єрів і постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря*. Найбільший показник середньої заробітної плати (вищий за середній в Україні як у 2014 році, так і в 2019-му) незмінно характерний для Дніпропетровської, Донецької і Київської областей. Порівняно високе значення цього показника (понад 9,0 тис. грн.) у 2019 році було досягнуто і в решті індустріальних регіонів, а також у Вінницькій, Закарпатській, Миколаївській і Одеській областях. В Україні найбільша заробітна плата традиційно у *фінансовій та страховій діяльності* – у 2019 році перевищила середній показник у 1,82 разу (проти 2,03 разу у 2014-му). Проте, частка цього ВЕД у структурі ВДВ є незначною, а впродовж 2015-2018 років скоротилася з 5,1% до 3,2%. Натомість частка *інформації та телекомунікацій* (другий ВЕД за величиною заробітної плати) за вказаний період досягла 4,6%. Найвищий рівень заробітної плати у цьому ВЕД у 2019 році спостерігався у Харківській (16,680 тис. грн.), Донецькій (15,135 тис. грн.), Вінницькій (12,111 тис. грн.), Одеській (10,788 тис. грн.), Львівській (10,622 тис. грн.) і Київській (10,455 тис. грн.) областях.

Підсумовуючи результати проведених оцінок, можна констатувати найбільш ефективне функціонування (з фінансових та соціальних позицій) економіки потужних індустріальних регіонів, а також економіки регіонів, які належать до змінного і диверсифікованого типів. Серед аграрних регіонів із 2015 року найбільш ефективно функціонує економіка Вінницької області. Водночас від'ємні фінансові результати до оподаткування тих ВЕД, які домінують у структурі ВДВ тих чи інших регіонів (до прикладу, торгівля у Волинській області чи промисловість – у Львівській) спонукають до пошуку нових перспективних напрямків смарт-спеціалізації останніх.

Розроблена авторами методологія вибору потенційних сфер смарт спеціалізації регіонів України детально висвітлена у [2]. Так, основним критерієм вибору напрямків смарт-спеціалізації регіону є *інноваційність* діяльності ВЕД. Традиційно (і перманентно) основна маса інновацій продукується у промисловому секторі економіки – на підприємства переробної промисловості в Україні припадає найбільше (близько 22%) інноваційно активних підприємств. Частка підприємств із технологічними інноваціями також найвища у промисловості, зокрема у переробній (понад 15%) і в постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (понад 12%). Водночас на підприємства переробної промисловості припадає понад 15% нетехнологічних інновацій.

Індустріальний потенціал найбільш інтенсивно нарощує Харківська область – у 2018 році у структурі ВЕД цього регіону промисловість займала 33,1% (проти 21,3% у 2012-му). Відповідно у Харківській області найбільше серед регіонів інноваційно активних підприємств – понад 23% від їх загальної кількості в регіоні і, зокрема, технологічно інноваційних – понад 18%. Поточний рівень інноваційності продукції у Харківській області також суттєво вищий, аніж в Україні. У 2019 році частка інноваційної продукції в обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) промисловими підприємствами цього регіону переважала середньоукраїнський показник у 2,3 разу або на 1,7 в.п., а частка продукції, нової для ринку, в обсязі реалізованої інноваційної продукції – у 2,3 разу або на 27 в.п. Подібною є перевага Харківської області і за показниками у переробній промисловості – виді промислової діяльності, який акумулює найвищий потенціал інноваційності.

### Список літератури

1. Надходження податків і зборів. *Державна фіскальна служба України. Департамент моніторингу доходів та обліково-звітних систем*. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/nadhodjennya-podatviv-i-zboriv--obovyaz/nadhodjennya-podatviv-i-zboriv/> (дата звернення 26.04.2021)
2. Іщук С. О., Созанський Л. Й. Методологічні засади вибору потенційних сфер смарт спеціалізації регіонів України. *Економіка та право*. 2020. № 2 (57). С. 32-44.

**Керімов П.О.**

*к. е. н., м. н. с. відділу фінансів реального сектора,  
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,  
м. Київ, Україна*

### ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА РОЗВИТКУ: РІЗНИЦЯ У ВІТЧИЗНЯНОМУ І ЗАРУБІЖНОМУ ПІДХОДАХ

Навіть поверхневий аналіз літератури щодо дефініції економічного зростання та розвитку показує наявність деякої різниці у підходах в українських та зарубіжних джерелах як у структурі дослідження, так і у його методології. Так, більшість робіт вітчизняних вчених, присвячених визначенню поняття економічного зростання та економічного розвитку мають приблизно однакову структуру. В якості вихідного пункту формулюється теза про



невизначеність поняття економічного зростання чи розвитку. Наступним кроком є порівняльний аналіз визначень економічного розвитку або зростання (не всі автори досліджують ці поняття, як пов'язані), причому джерела, з яких автори беруть визначення, варіюються від тлумачних словників української мови і навчальних посібників до статей і монографій, а також обов'язкове іноземне джерело, причому таким джерелом може бути навчальний посібник, наприклад, Самуельсона [3, с.68; 4, с.104]. Далі автори переходять до власних розробок на основі опрацьованого матеріалу, зокрема до формулювання авторського визначення [3, с.69; 4, с.105; 5, с.114], або навіть авторської класифікації підходів до визначення поняття економічного зростання (наприклад, [3, с.70]) або розвитку (наприклад, [4, с.105]). Після цього стаття або завершується, або переходить до пристосування отриманого визначення під цілі дослідження, адже дефініція розвитку або зростання сама по собі може цікавити лише фахівців з економічної теорії.

Слід відмітити відсутність у таких дослідженнях спроб пов'язати текстове визначення економічного зростання або розвитку із його чисельним вираженням. Тим більше, що у типовому зарубіжному дослідженні порівняльний аналіз визначень здебільшого взагалі пропускається, якщо робота не присвячена виключно розгляду літератури. Однак навіть у цьому випадку порівнюються і аналізуються не визначення як такі, а теорії і підходи в рамках яких ці визначення сформульовані, їх засновки і передбачення. У практико-орієнтованих дослідженнях розгляд дефініцій економічного розвитку або зростання обмежується простим формулюванням авторського розуміння цих категорій у якості відправного пункту дослідження.

Порівняльний аналіз визначень економічного розвитку та зростання з відривом від досліджень, в яких вони були сформульовані, дають сумнівні результати. Так, переважна більшість розглянутих визначень сходяться на тому, що розвиток є процесом змін. Деякі з них відмічають вектор цих змін на покращення, ускладнення або перехід у «вищий стан», але характеристики такого «вищого стану» визначають ситуативно [4, с.105]. Визначення економічного зростання з одного джерела можуть майже повністю співпадати із визначенням економічного розвитку з іншого (наприклад, авторське визначення з [3, с.69] та перше визначення з таблиці [4, с.104]). Інші дослідники [5, с.112] розмежовують поняття розвитку та зростання, виходячи з того, що термін «зростання» передбачає, що мова йде про об'єктивне чисельно вимірюване явище, в той час як термін «розвиток» має невід'ємну суб'єктивну оціночну складову. Окремі дослідники навіть вдаються до розмежування «економічного зростання» і «розвитку економіки» або синонімічного аналізу поняття розвитку і побудови «кладограми розвитку економічної системи» у статтях формально економічного спрямування, що дає підстави вважати причини існування подібних статей насамперед бюрократичними.

Розглянуті вітчизняні джерела є порівняно свіжими (2008–2016 рр.), однак для того, щоб знайти порівнянні зарубіжні джерела, необхідно розглядати публікації 60-80х років минулого сторіччя [1,2]. Їх розгляд дозволяє прослідкувати еволюцію поглядів на ці поняття, від спроб порівняльного аналізу і пошуку універсального визначення понять економічного зростання та розвитку до висновку про неможливість формулювання таких універсальних визначень і відмови від подальших їх пошуків.

Наприклад, одним із перших і найбільш популярних підходів до визначення економічного зростання є його визначення через зростання суспільного блага [2, с. 507]. Даний підхід базується на тому, що кінцевою метою економічних відносин є задоволення потреб якомога більшої частини її учасників, тобто у випадку держави – населення. Однак різні теорії по-різному визначають такі потреби. Зокрема в системі координат класичного політичного лібералізму збільшення суспільного блага означає максимізацію прав і можливостей індивіда. При цьому права та свободи як такі не можуть бути виміряні. Тому, натомість максимізація суспільного блага має бути подана як максимізація, наприклад, ВВП на душу населення, із тим обґрунтуванням, що чим більше ресурсів має індивід, тим повніше

він може реалізувати свої права і свободи. Водночас, прихильник кейнсіанської точки зору може заперечити, що зростання ВВП на душу населення може бути збільшено шляхом реалізації додаткових державних програм, що у свою чергу підвищить податковий тягар і зменшить обсяг ресурсів, доступний кожному окремому індивіду, принаймні у короткостроковій перспективі. Тобто навіть за умови використання одного і того ж цільового показника, різне бачення суспільного блага дає в кінцевому підсумку відмінні підходи до його максимізації, а отже і несхожі визначення економічного зростання. Інакше кажучи, суспільне благо, показник, який відображає це благо, а також природа їх взаємозв'язку встановлюється суб'єктивно.

Поняття економічного розвитку є ще більш суб'єктивним. Користуючись вже наведеним прикладом, зростання ВВП на душу населення може слугувати індикатором того, що в країні значно знизився приріст населення при збереженні або прискоренні виробництва. Така зміна може бути визнана як позитивною з точки зору якості життя кожного окремого індивіда, так і негативною з позиції скорочення виробничого, творчого і наукового потенціалу країни в майбутньому, а отже як розвитком, так і його протилежністю. Крім того, окремим питанням постає взаємозв'язок і можливість співіснування економічного зростання та економічного розвитку, а також їх можливі обмеження [1, с. 335].

Для того, щоб уникнути дискусії стосовно цілей економічного зростання, можна визначити його через фізичне зростання окремих параметрів економіки як господарської одиниці. Таке визначення, однак, стикається із проблемою однозначного визначення економічної системи, її складових і можливості їх фізичного виміру. Економіка може бути розглянута як сукупність вузько технічних взаємозалежних відносин стосовно виробництва і розподілу благ, але ці відносини відбуваються не у вакуумі, а між людьми, і одиницею цієї системи є не стільки потоки товарів і послуг, скільки індивідуальні рішення економічних агентів. До того ж, дослідження економічного зростання може відбуватись на мікро- мезо- і макрорівнях, причому в рамках формально єдиної системи, в той час як параметри зростання на кожному рівні будуть різними. Таким чином, беззаперечна економічна одиниця, розширення якої означало б економічне зростання, не існує, або, іншими словами, визначається суб'єктивно і ситуативно відповідно до поставлених цілей дослідження. На практиці це означає можливість співіснування і рівноцінності окремих досліджень, які при розгляді, наприклад, тієї ж самої галузі, будуть визначати її розвиток як зростання частки експорту даної галузі у ВВП, приріст вартості підприємств, які її складають, приріст їх сукупного випуску у фізичному вираженні, або будь-яку іншу комбінацію параметрів, які дослідник зможе обґрунтувати.

Альтернативним визначенням економічного розвитку в контексті фізичної зміни економічних систем є рух від стану «не-розвинутості» до стану «розвинутості». Обидва ці стани є оціночними судженнями, а їх оцінка стикається все з тими ж проблемами визначення мети розвитку та показників, які його відображають. Окремі спроби використання аналогій із біологічним розвитком досить швидко були визнані неефективними в силу того, що на додачу до вже згаданої проблеми неможливості чіткого відмежування економічних одиниць одна від одної, теорія про універсальність траєкторії економічного розвитку між економічними одиницями одного масштабу не знайшла достатнього підтвердження. Зокрема, яскравим прикладом непридатності формулювання рекомендацій до розвитку одних країн на досвіді інших є Вашингтонський консенсус.

Отже, визначення економічного зростання та розвитку в західних джерелах не виноситься в якості предмета дослідження та не деталізується більшістю авторів через наявний консенсус про відсутність об'єктивного формулювання обох цих понять. Тут панує певний агностицизм у дискусіях щодо визначень, що знаходить своє вираження у положенні, що будь-яка дефініція є прийнятною, за умови, що вона слугує цілям дослідження та використовується послідовно. У свою чергу, це призводить до лавиноподібного генерування все нових і нових визначень, збір і систематизація яких швидко втрачає сенс. Відповідно

включення порівняльного аналізу дефініцій різних авторів до робіт, присвячених економічному зростанню та розвитку наразі є недоцільним, а теоретико-методологічні засади варто обмежувати наведенням показників, які на думку автора представляють економічний розвиток чи зростання, та факторів, що впливають на дані показники. Варто розглядати поняття економічного зростання та розвитку в контексті певної системи координат, яка б передбачала як мінімум мету та засоби її досягнення, тобто в рамках теорій економічного розвитку, в яких дані дефініції сформульовані.

### Список літератури

1. Herman E. Daly (1987) The Economic Growth Debate: What Some Economists Have Learned But Many Have Not. *Journal of environmental economics and management* №14, 323-33.
2. Ronald A. Shearer (1961). The Concept of Economic Growth. *Kyklos International Review for Social Sciences*, vol. 14, issue 4. Pages 497-532.
3. Оголь Д.О. (2015). Економічне зростання: сутність, якість і стійкість. *Актуальні проблеми економіки* №2(64). С. 67-72.
4. Фещур Р.В., Самуляк В.Ю. (2008). Управління розвитком машинобудівних підприємств. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку, № 624 (39). С.100-109
5. Яременко О.Ф. (2016) Наукові підходи до поняття економічної системи та її розвитку. *Вісник Хмельницького національного Університету*. №6, с. 111-116.

**Конєва І.І.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

**Лебедка М.В.**

*магістрант,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

## РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФІНАНСОВА КАТЕГОРІЯ

Ефективність діяльності підприємства багато в чому залежить від того, наскільки раціонально використовуються доступні ресурси, сукупність яких становить ресурсний потенціал. Неefективне управління та використання ресурсів є причиною зниження конкурентоспроможності підприємства загалом. Тому сьогодні дуже важливо вивчити особливості управління ресурсним потенціалом підприємства та знайти всі шляхи підвищення ефективності цього управління з метою досягнення сталого розвитку. Через незгодженість думок вітчизняних вчених щодо тлумачення економічної сутності категорії «ресурсний потенціал» виникає необхідність визначення її основних характеристик, що є вихідним моментом дослідження його економічної сутності.

Так, вчені О.А. Материнська та А.О. Ярова визначають ресурсний потенціал як сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, включаючи здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для досягнення поточних стратегічних цілей та виконання місії підприємства [1].

У своїх наукових працях Б.В. Мочалов трактував поняття ресурсного потенціалу як «сукупність можливостей факторів (ресурсів), що реалізуються в процесі виробництва матеріальних благ, а також невикористаних можливостей, задля ефективного використання виробничих, природних і науково-технічних ресурсів, необхідних для забезпечення економічного зростання підприємства та більш повного задоволення суспільних потреб».

На думку Л.Г. Окоркова, ресурсний потенціал – це сукупність ресурсів, якими володіє підприємство, що забезпечують можливість отримання максимального економічного ефекту в заданий момент часу.

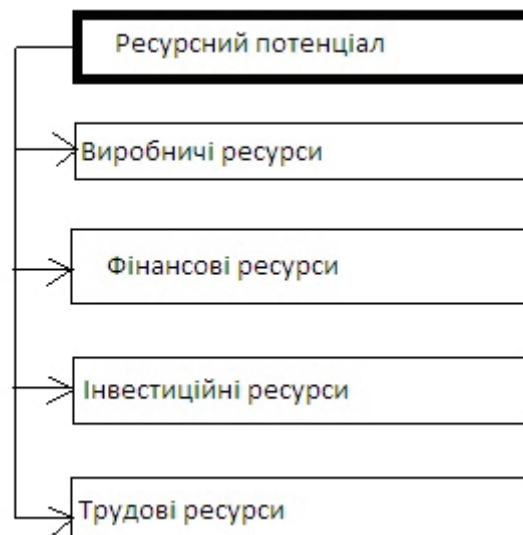
Так, у дослідженні Л.Ф. Берднікова поняття ресурсного потенціалу розглядається як «характеристика наявності фінансових, виробничих та інноваційних ресурсів, які в подальшому можуть бути активовані для ефективного функціонування, а також резерви в та можливостей мобілізації цих ресурсів, які можна буде використати для забезпечення безперебійної роботи в майбутньому» [2, с. 201].

С.Ю. Стексов стверджує, що поняття ресурсного потенціалу визначається як сукупність накопичених ресурсів суб'єкта господарювання та характеризують систему його можливостей у реалізації цілеспрямованої діяльності з урахуванням впливу постійно змінних факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ [3].

М.В. Гладій схиляється до думки, що ресурсний потенціал – це сукупна інтегральна продуктивність промислових і природних засобів виробництва, а також трудових ресурсів, які відображаються показниками виходу валової та товарної продукції на одиницю земельної площі.

Ресурсний потенціал потрібно розглядати не тільки як сукупність різних видів ресурсів, а й як можливості їх ефективного використання в майбутньому. Слід зазначити, що основна різниця між термінами «ресурси» та «ресурсний потенціал» полягає в тому, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал є невіддільним від суб'єктів. Окрім матеріальних і нематеріальних засобів, ресурсний потенціал охоплює здатності працівника, колективу, підприємства до результативного використання загальнодоступних ресурсів [4].

Ресурсний потенціал підприємств пропонується розглядати як сукупність найбільш важливих видів ресурсів підприємств, таких як виробничі, фінансові, інвестиційні та трудові ресурси (рис. 1). Дані ресурси можуть бути активізовані для ефективного функціонування в поточному періоді, а також резервів і можливостей з мобілізації цих ресурсів, якими можна скористатися для забезпечення стійкого зростання підприємства в майбутньому [5, с. 96].



**Рис. 1. Структура ресурсного потенціалу підприємства**

Процес формування ресурсного потенціалу підприємств є одним з напрямків формування їхньої економічної стратегії та передбачає створення й організацію системи ресурсів і можливостей таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності цих підприємств.

Таким чином, підраховуючи вищесказане та беручи до уваги усі зазначені підходи та тлумачення, під ресурсним потенціалом підприємства визначаємо систему дійсних ресурсів

підприємства та ті, які можна приєднати, враховуючи потреби майбутнього та здатності підприємства мобілізувати їх у потрібний час для встановлення економічного зростання, особливо в складних економічних умовах.

### Список літератури

1. Материнська О. А., Ярова А. О. Ресурсний потенціал підприємства: проблеми та шляхи його вирішення. URL: <https://nauka.kushnir.mk.ua> (дата звернення 15.04.2021).
2. Бердникова Л. Ф. Ресурсний потенціал організації: поняття і структура. *Вектор науки ТГУ*. 2011. № 1. С. 201-203.
3. Стексова С. Ю. Методология определения ресурсного потенциала строительного предприятия. URL: <https://dis.ru/library/557/25951> (дата звернення 12.04.2021).
4. Методические положения оценки ресурсного потенциала газораспределительного предприятия. URL: <https://creativeconomy.ru/lib/7599> (дата звернення 11.04.2021).
5. Драчева О. А. Роль и значение ресурсного потенциала предприятия. *Символ науки*. 2016. № 8. С. 96-98.

**Кравчуновська А.О.**

*студентка спеціальності «Економічна кібернетика»,  
Національний авіаційний університет,  
м. Київ, Україна*

**Журба О.В.**

*викладач першої кваліфікаційної категорії,  
Державний вищий навчальний заклад  
«Слов'янський коледж транспортної інфраструктури»,  
м. Слов'янськ, Україна*

## РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Транспортна система і транспортна інфраструктура, зокрема, відіграє важливу роль в забезпеченні економічного і соціального розвитку будь-якої країни.

Враховуючи пріоритети розвитку суспільства, уряд країни докладає посильні зусилля у забезпеченні належного розвитку цієї сфери.

Країни світу мають свій власний підхід до державного регулювання інноваційного розвитку транспортної інфраструктури, проте дії урядів всіх країн спрямовані на досягнення спільної мети, яка полягає у забезпеченні ефективного функціонування транспортної системи та побудови якісної та зручної інфраструктури, здатної задовольняти потреби економіки, бізнесу та населення у вантажних та пасажирських перевезеннях, зменшуючи витрати.

Україна стоїть на шляху інтеграції та реформування майже всіх галузей економіки, і де сфера транспорту посідає ведуче місце, бо має значний вплив на розвиток інших галузей господарства.

Вирішенню завдання створення дієвих механізмів державного регулювання інноваційного розвитку транспортної інфраструктури може сприяти вивчення дієвого зарубіжного досвіду з подальшим втіленням позитивних прикладів та врахування небажаних помилок.

Діяльність транспорту країн-учасниць ЄС регулюється Європейським парламентом і Європейською Радою. Основним право регулюючим документом у сфері транспортної політики є договір «Про заснування Європейського економічного співтовариства», де викладено положення щодо компетенції держав у процесі регулювання власних



транспортних політик. Забороняється дискримінація в перевезеннях в межах ЄС, введення єдиних транспортних тарифів транспортними агентствами та умов перевезень, заборона на використання пільгових транспортних тарифів для сфер економіки. Нормативні акти, загальноєвропейські угоди і конвенцій уніфікують правові стосунки у державах членах ЄС, що створює підґрунтя для розвитку спільного транспортного ринку.

Окремі держави, такі як Німеччина, Франція, Іспанія, мають свої державні структури і законодавство в регулюванні транспортних сфер.

Загальна транспортна політика ЄС побудована на врахуванні особливостей державно-управлінської діяльності країн-учасниць, рівнем розвитку ринкових відносин, рівнем розвитку економіки країни, а головне на подоланні дисбалансу у розвитку транспортних систем країн-учасниць в загалі та їх інфраструктури зокрема. У країнах ЄС державне регулювання розвитку транспортної інфраструктури проявляється через здійснення стратегічного планування та тарифним контролем. Державна політика країн ЄС спрямована здебільшого на формування здорового конкурентного середовища через розробку та прийняття відповідних нормативних документів.

Фінансування в різних країнах ЄС теж відрізняється. Польща, Угорщина та Чехія отримують фінансування проектів щодо розвитку транспортної інфраструктури від Європейських фондів за умови співфінансування за рахунок державного бюджету країни-реципієнта, а Італія, Франція, Німеччина, Іспанія фінансування розвитку дорожньої інфраструктури здійснюється переважно за допомогою державно-приватного партнерства [1].

Інноваційний розвиток стимулюється Європейською комісією, яка розуміючи необхідність інноваційних рішень, що включають нові технології, відповідну інфраструктуру та організаційні вдосконалення, розглядаючи такі рішення як шлях у підтримці глобальної конкурентоспроможності започаткувала Програму стратегічних досліджень у галузі транспорту та інновацій (STRIA) [3]. Зазначена програма визначає сфери, де ЄС повинен діяти спільно з країнами ЄС та зацікавленими сторонами, щоб докорінно змінити транспорт.

У 2021 році, за прогнозом МВФ, світова економіка зросте на 6% і сповільниться в зростанні до 4,4% в 2022 році. Це на 0,8% і на 0,2% більше попереднього прогнозу.

Що стосується України, Фонд прогнозує зростання ВВП у 2021 році на рівні 4% проти 3% в попередньому звіті. У 2022 році зростання складе 3,4%.

Низька конкурентоспроможність та обмежений вихід української продукції на світовий транспортний ринок відбувається завдяки низькому рівню розвитку логістичних транспортних технологій та об'єктів мультимодальних перевезень.

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат транспортних підприємств залишаються власні кошти підприємств, кошти державного бюджету України та підприємств-замовників інноваційних розробок.

Зважаючи на те, що джерелом власних коштів підприємств, що спрямовуються на інноваційну діяльність, є прибуток, стає зрозумілою причина низького рівня інноваційної активності. Більшість підприємств працює неприбутково, а ті, що отримують прибуток, не поспішають ним ризикувати, адже інноваціям притаманний високий рівень ризику. У зв'язку з цим для розвитку інноваційної діяльності доцільно активно розвивати банківський сегмент у частині залучення цільових інвестицій, вигідного вкладення фінансових коштів транспортних структур, фінансування перспективних науково-технічних розробок. В Україні оптимальна модель інноваційного розвитку транспортної інфраструктури повинна бути заснована на зваженій політиці держави у визначенні найбільш ефективних пропорційних співвідношень між державними та ринковими механізмами управління а також уникнення сліпого копіювання та імплементації зарубіжного досвіду.

Для функціонального зростання та швидкого розвитку національної транспортної системи України потрібні сучасна інфраструктура, чесні ринкові умови і вільна ринкова конкуренція. Запровадження ефективної системи державного регулювання та управління

забезпечать основу ефективного розвитку різних видів транспорту. Для ефективного використання транспортних можливостей України, зокрема як транзитної держави, потрібно створити орієнтовану на споживача систему обслуговування транспорту та вжити заходів для забезпечення ефективнішої організації діяльності транспортного комплексу у країні і отримання сумарного ефекту від дійового поєднання можливостей та потенціалу всіх видів транспорту на основі партнерських і суперницьких засад під час виконання транспортування.

### Список літератури

1. Затонацька Т.Г. Розвиток транспортного сектору економіки України: існуючий стан та європейський досвід. Економіка: реалії часу. 2015. № 1 (17). С. 180-189.
2. Волік В.В. Адміністративно-правові засади формування та реалізації державної політики в галузі міського транспорту: дис. ... д-ра юр. наук: 12.00.07. Маріуполь, 2017.
3. European Commission, 2012 European Commission Research and innovation for Europe's future mobility – Developing a European transport-technology strategy COM, 2012 (2012), p. 501.

**Кривда О.В.**

*к. е. н., доцент кафедри економіки і підприємництва,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна*

**Скорик А.Ю.**

*студентка,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна*

### ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Система управління підвищенням прибутковості підприємства являє собою систему взаємопов'язаних елементів, кожний з яких має функціональне призначення та спільна дія котрих, за певних умов, забезпечує досягнення механізму отримання прибутку в результаті діяльності підприємства.

Процес управління підвищенням прибутковості підприємства повинен здійснюватися в визначеній послідовності і забезпечувати реалізацію основної мети та основних задач цього управління, а також бути невід'ємною складовою всієї системи управління прибутком підприємства. Управління прибутковістю підприємства повинно ґрунтуватися на визначеному механізмі, що є елементом загальної системи управління підприємством. Механізм управління прибутковістю підприємства складається зі складових, що здійснюють регулювання процесу розробки і реалізації управлінських рішень, які пов'язані з його формуванням, розподілом і використанням [1].

Формування механізму управління підвищенням прибутковості підприємства повинно здійснюватися із врахуванням типу стратегічної орієнтації прибутку, адже планування прибутку на короткострокову перспективу і практичне його використання залежить саме від обраної стратегії.

Системний підхід до управління прибутком включає в себе вивчення способів організації підсистем в єдине ціле і вплив функціонування системи в цілому на її окремо взяті ланки. Чим більший прибуток підприємства, тим більше воно може вирішувати економічні, технічні та соціальні завдання шляхом розподілу коштів в певних областях

використання. Разом з цим ефективність використання впливає на майбутні можливості збільшення прибутку на етапі її формування.

Ефективне управління прибутком підприємства забезпечується реалізацією низки принципів, які зображені на рис. 1.

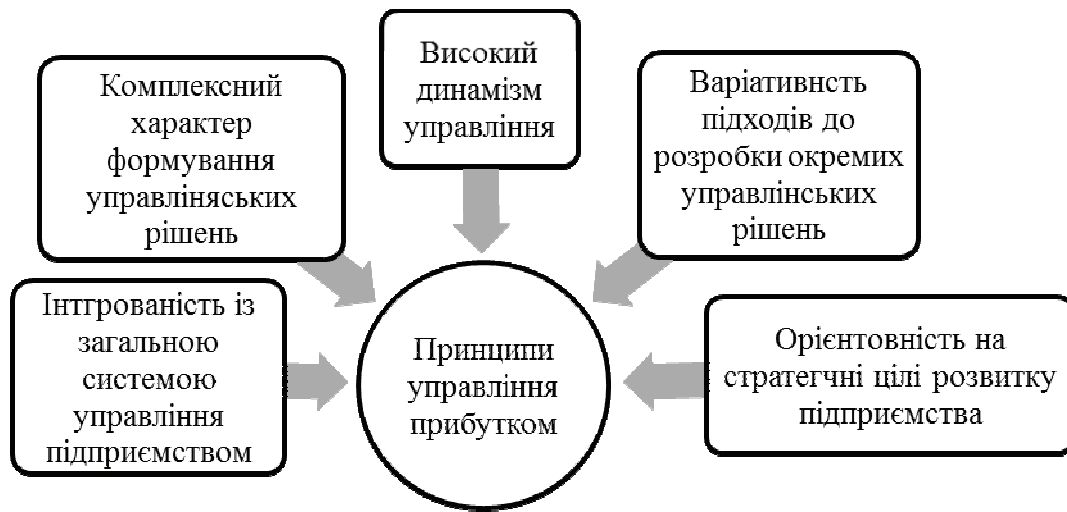


Рис. 1. Основні принципи управління прибутком [2, с. 42]

Процес управління прибутком повинен здійснюватися відповідно до низки принципів, відповідають пропонованим ринковою економікою вимогам. Аналіз літератури дозволив виділити наступні принципи управління прибутком підприємства (рис. 2).

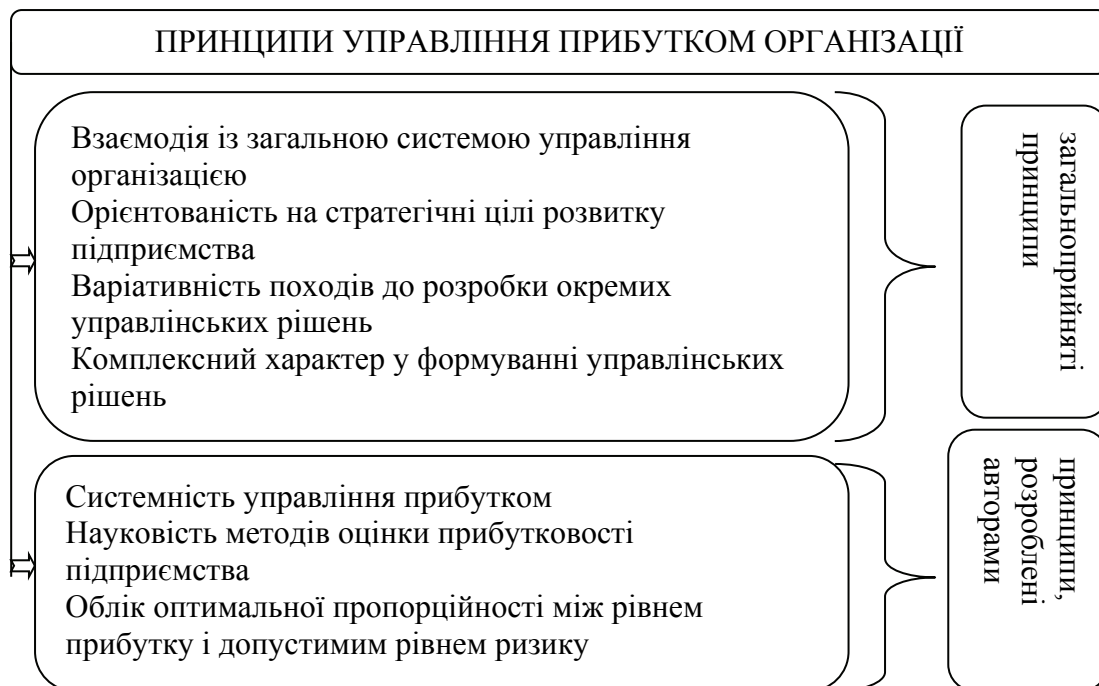


Рис. 2. Принципи управління прибутком організації [4, с. 47]

Так, при зміні будь-якого фактора, який впливає на рівень прибутку, управлінські рішення повинні гнучко підлаштовуватися під зміни і по можливості мінімізувати негативний вплив на функціонування підприємства та на рівень одержуваного прибутку [5, с. 191].

Під час кризи, такої, наприклад, як зараз, світової кризи, виникає необхідність зміни стратегії компанії. Менеджери такої компанії повинні розробити програму консолідації, мета якої – отримання короткострокового прибутку. Довгострокова стратегічна задача компанії полягає в аналізі напрямки розвитку галузі і в розгляді нових маркетингових можливостей. Найнебезпечніше для долі фірми - якщо керівництво компанії не усвідомлює різницю між довгостроковою і короткостроковою перспективою. Менеджери компанії зазвичай прагнуть до досягнення швидких результатів перетворень для отримання короткострокового прибутку, що не дозволяє, як правило, стабілізувати становище фірми на тривалому проміжку часу. Так, наприклад, підвищення цін і скорочення фінансування заходів зі стимулювання означає збільшення прибутковості на короткостроковому періоді, але зумовлює зменшення частки компанії на ринку.

Існує два протилежні погляди на розуміння стратегії. Перше розуміння стратегії базується на наступному процесі. Досить точно визначається кінцевий стан, який повинен бути досягнутий через тривалий проміжок часу. Далі фіксується, що необхідно зробити для того, щоб досягти цього кінцевого стану. Після цього складається план дій з розбивкою по тимчасових інтервалах (п'ятирічок, років і кварталів), реалізація якого повинна привести до досягнення кінцевої, чітко визначеної мети. В основному саме таке розуміння стратегії існувало в системах з централізованою плановою економікою. При такому розумінні стратегія - це конкретний довгостроковий план досягнення конкретної довгострокової мети, а вироблення стратегії - це знаходження мети і складання довгострокового плану.

Такий підхід, безперечно, ґрунтується на тому, що всі зміни передбачувані, що всі процеси, які відбуваються в середовищі, детерміновані і піддаються повному контролю і управлінню. Однак дана передумова невірна навіть для планової економіки. Тим більше вона абсолютно невірна в економіці ринкової. Більш того, розвиток ринкових економічних систем в останні десятиліття говорить про те, що швидкість процесів зміни середовища, а також величина додаткових можливостей, які укладені в цих змінах, постійно зростають.

При другому розумінні стратегії, яке і використовується в стратегічному управлінні, стратегія – це довгостроковий якісно визначений напрямок розвитку організації, що стосується сфери, засобів і форми її діяльності, системи взаємин усередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі, що приводить організацію до її цілям.

Методологічною основою вирішення проблем підвищення прибутку на основі реалізації стратегічного управління повинен стати системний підхід. Положення, які є відправними для системного вирішення проблеми впровадження стратегічного управління на підприємствах, є наступні:

- представлення підприємства як економічної системи, яка відноситься до класу відкритих систем;
- використання системної моделі об'єкта як «чорного ящика» з відповідною інтерпретацією його входів та виходів;
- відкритість економічної системи підприємства та її взаємодія з макроекономічною системою, що реалізується за допомогою вхідного потоку ресурсів і вихідного потоку результатів.

Інформаційна складова (інформація про запити на продукт, рівень конкуренції, стан актуальних ринків та інших зовнішніх факторів) повинна забезпечити можливість обліку ризиків і прийняття стратегічних рішень [3].

Нарівні з формуванням прибутку, на будь-якому підприємстві повинно бути гарантовано результативне управління його розподілом. Потрібно при цьому мати на увазі, що будь-який курс розподілу прибутку звітного етапу – це в той же час формування результативних обставин його розвитку в майбутньому, реалізація цілей стратегічного формування підприємства. Стратегічною орієнтацією системи управління прибутком є визначення перспективних напрямків діяльності підприємства на основі аналізу, оцінки і

прогнозування стану ринкового середовища, визначення рівня отриманого прибутку і можливостей управління ним з метою його оптимізації.

Що стосується нормативно-правового регулювання системи управління прибутком підприємства, то доцільно його умовно поділити на два рівня: макрорівень, що представлений Податковим кодексом, Законами України та Положеннями, а також мікрорівень, тобто рівень підприємства. Так, ряд аспектів формування, розподілу і використання прибутку може регулюватися вимогами статуту, системи внутрішніх правил і вимог, тобто цільової політики управління прибутком підприємства.

### Список літератури

1. Чучук Ю. В. Теоретична сутність понять економічна ефективність та ефективність діяльності. *Ефективна економіка*. 2014. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2765>.
2. Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2012. № 1 (26). С. 41-45.
3. Кривда, О. В., Братченко, А. І. (2018). Управління формуванням прибутку в системі стратегічного управління підприємством. *Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки*, (1), 48-53.
4. Фінансове прогнозування і планування прибутку торговельних підприємств : монографія. Т. О. Ставерська, Т. О. Сідорова. Харків : Видавець Іванченко І. С. 2015. 141 с.
5. Єпіфанова І. Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 189-192.

**Кривда О.В.**

*к. е. н., доцент кафедри економіки і підприємництва,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна*

**Шахбазов І.О.**

*студент,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна*

### УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК ПРАЦІ ПІД ВПЛИВОМ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Одним із сегментів української економіки, що постраждав від пандемії коронавірусу COVID-19, є ринок праці в Україні. Поширення пандемії коронавірусу, негативно вплинувши на економіку та ринки праці великої частини світу, ще більше розширює глобальний дисбаланс у зайнятості. Причому український ринок праці постраждав одразу за кількома напрямками, серед яких виділяються зміни у секторі національної економіки внутрішнього ринку України, зовнішнього ринку та у стані з міграцією робочої сили із України закордон. Шокуючий вплив пандемії COVID-19 на світову та національну економіку вимагає глибоких роздумів та консолідованої колективної реакції. Ця ситуація вимагає від національного уряду виявлення та усунення дисбалансів на національних ринках праці за допомогою інструментів державної політики з урахуванням рекомендацій ООН, Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Міжнародного бюро праці (МБП) і Міжнародної Організації Праці (МОП) та інших відповідних міжнародних організацій.



Вплив пандемії COVID-19 на ринок праці призводить до зменшення залучення робочої сили до економічної діяльності. Такий вплив проявляється через пряму заборону або обмеження певних видів економічної діяльності в Україні та обмеження трудової міграції з України закордон. Опосередкований вплив коронавірусу на розвиток ситуації проявляється через зміну попиту на різні товари й послуги вітчизняних підприємств в Україні та закордоном, що відповідним чином змінює потребу в живій праці. Відомо, що із запровадженням карантину у березні минулого року в Україні діяльність значного сегмента сфери послуг вітчизняної економіки було тимчасово зупинено згідно з рішеннями органів державної влади. Як наслідок, через карантинні обмеження під час епідемії коронавірусу у світовій та українській економіках протягом березня-липня 2020 року виявився ряд таких змін на ринку праці: фактичне скорочення зайнятості в Україні, зменшення кількості трудових мігрантів, зростання кількості безробітних, зменшення доходів населення України від продажу своєї робочої сили та самозайнятості через зменшення зарплати, втрати роботи та доходів. Існує низька пристосованість вітчизняного ринку праці до останніх глобальних змін та загроз, пандемія COVID-19 призвела до зростання безробіття, втрати робочих місць та звільнень, неповної зайнятості, зменшення доходів та соціальної напруженості.

У таких умовах одним із головних завдань економіки України є введення заходів щодо пристосування українського ринку праці до останніх змін та загроз, стимулювання виробництва, створення необхідних умов праці, а саме забезпечити збалансованість та узгодженість на основі парадигм безпечного цифрового стійкого розвитку, та підтримка населення.

Метою даної роботи є аналіз трансформацій національного ринку праці, спричинених впливом викликів загроз пандемії COVID-19.

Згідно з даними Державної служби статистики України [1], сукупно в таких сферах економічної діяльності, як оптова і роздрібна торгівля, ремонт транспортних засобів, тимчасове розміщування й організація харчування, фінансова і страхова діяльність, операції з нерухомим майном, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок, працювало 28% усього зайнятого населення України. Зміни на ринку праці наочно спостерігаються в статистичних звітах. За даними Державної служби зайнятості станом на 1 лютого 2021 р. в Україні було зареєстровано 431,2 тис. безробітних осіб (за видом економічної діяльності), на 1 квітня 2020 р. – 349,4 тис. осіб [2]. Запровадження карантинних обмежень одразу позначилося на заробітній платі. У квітні 2020 р. реальна зарплата зменшилася на 0,5% р/р, як наведено на рис. 1, через нижчу ділову активність та менший попит на робочу силу [3]. Третина українців повністю втратила дохід або роботу.

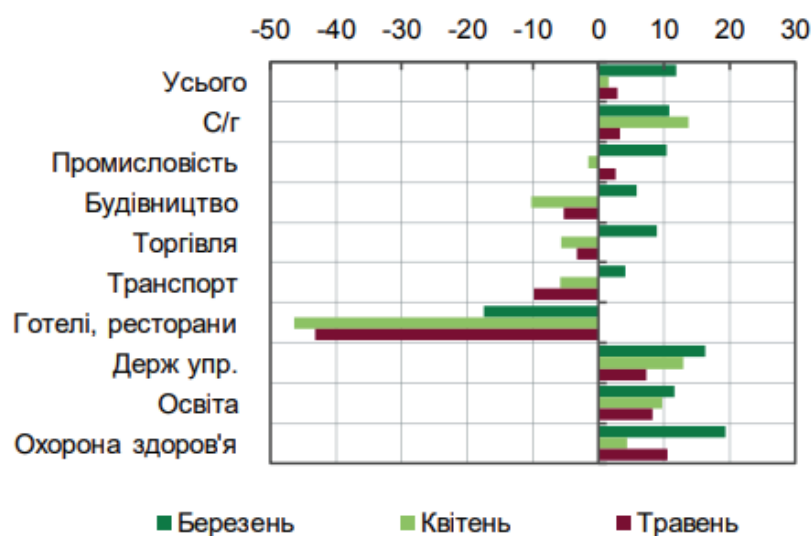


Рис. 1. Заробітна плата за видами діяльності, % р/р

Як наведено на рис. 1, карантинні обмеження найбільш негативно вплинули на готельний і ресторанний бізнеси, у той час як охорона здоров'я і державне управління, внаслідок розповсюдження коронавірусної інфекції, отримали найбільше зростання заробітної плати. Навантаження працівників закладів охорони здоров'я зросло, оскільки з'являлись випадки захворювань.

У нормативних документах та деклараціях МОП [5] гідна робота представлена головним чином як політична платформа, покликана "забезпечити стійкий розвиток, всебічне і прогресивне економічне зростання, взаємну вигоду та покращену інтеграцію політики і цілей у макроекономіці, інвестиціях і зайнятості, соціальному захисті та охороні навколишнього середовища". Згідно з ідеєю МОП про "перехід до екологічно стійких економік", слід дотримуватися імперативу справедливого та безпечного переходу до цифрової економіки та цифрового суспільства.

Коронавірус став причиною незліченної кількості загострень у тисячах малих і середніх підприємств. Зупинилося кіновиробництво, скасовано концерти і виставки, впав попит на маркетингові послуги. Неможливість ведення бізнесу офлайн підштовхує підприємців шукати різноманітні способи продавати свої товари через інтернет. На думку українських експертів, ресурси, необхідні для забезпечення економічної бази для трансформації зайнятості в Україні, надзвичайно обмежені та недостатньо розвинені. Існує значна слабкість фінансового сектору української економіки.

Одні види бізнесу були вимушені закритися, інші змогли пристосуватися. Зміни, які принесла пандемія COVID-19, зачепили філософію трудових відносин – тепер попит має дистанційна робота [4].

Таким чином, ключовими обов'язками для стабілізації та розвитку українського ринку праці є: перетворення установ ринку праці та забезпечити їх збалансовану динаміку в умовах зовнішніх та внутрішніх руйнівних впливів пандемії COVID-19, включаючи її негативні наслідки; покращення структури зайнятості відповідно до сучасних технологічних й економічних світових тенденцій; перетворення значення у сфері зайнятості, створення інноваційного ринку праці; збільшення продуктивності праці, забезпечуючи політику гідної заробітної плати. Імперативи забезпечення збалансованості ринку праці повинні бути інтегрованими в систему стратегічного розвитку соціальної та трудової сфери України.

Трансформації української соціальної та трудової сфери є, певною мірою, наслідком глобального впливу і не можуть бути оцінені без розуміння відповідних глобальних передумов. Слід зазначити, що розповсюдження пандемії COVID-19 та карантинних обмежень стимулювало попит на цифрові технології для задоволення комунікаційних, споживчих і економічних потреб людей, особливо можливостей для віддаленого працевлаштування. Стратегічними цілями адаптації соціальної та трудової сфери до епідеміологічних викликів є використання підприємницького потенціалу для стабілізації ситуації на ринку праці та потенціалу нових гнучких форм зайнятості на основі цифрових технологій. Слід надавати допомогу у підтримці й розвитку малого бізнесу та у створенні системи компетентностей, яка повинна допомогти підприємцям зайняти належні місця в процесах інноваційного розвитку.

Формування і реалізація державної політики України має здійснюватися з урахуванням позитивного досвіду рекомендацій Європейського Союзу та МОП, але пріоритет повинен надаватися національним інтересам України та належному захисту соціальних і трудових прав її громадян. В Україні політика ефективного реагування уряду на виклики і загрози повинна реалізовуватися за такими тактичними напрямками:

- в короткостроковій перспективі – адаптація та координація прийнятої Кабінетом Міністрів України Державної програми економічного стимулювання для подолання негативних наслідків, спричинених обмежувальними заходами щодо запобігання виникненню та розповсюдженню гострого респіраторного захворювання COVID-19 на період 2020-2022 рр.;

- у довгостроковій перспективі (після зупинки пандемії COVID-19 та скасування карантинного режиму) пріоритетами державної політики має стати прийняття нового законодавства про працю України, комплексних програм збереження існуючих та створення нових робочих місць, посилення інституційної ролі Державної служби зайнятості, вдосконалення національної системи оплати праці тощо.

Ефективна політика, консолідована взаємодія основних суб'єктів соціального, економічного, технологічного та інноваційного розвитку, активна державна позиція у галузі цифровізації, інновацій та інвестицій, сталого і збалансованого розвитку повинні бути основою для подолання технологічного відставання України від провідних країн світу та передумов для переходу до ресурсоефективної та інноваційної економіки.

### Список літератури

1. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 27.03.2021).
2. Державна служба зайнятості : веб-сайт. URL: <https://www.dcz.gov.ua> (дата звернення 27.03.2021).
3. Макроекономічний та монетарний огляд Національного банку України. Червень 2020 р. : веб-сайт. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/MM\\_2020-06.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MM_2020-06.pdf?v=4) (дата звернення 28.03.2021).
4. Кривда О.В., Кривда Д.О. Проблеми IT-індустрії як наслідок впливу COVID-19. Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: Матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції 27 листопада 2020 р. Київ: ІВЦ "Політехніка", 2020.
5. Guidelines for A Just Transition Towards Environmentally Sustainable Economies and Societies for all. Geneva: ILO.

**Kudria Y.V.**

*Ph.D. (Econ.), doctoral student, senior researcher  
of Department of Problems of the Real Sector of Economy of the Regions,  
Institute of Regional Research n.a. M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine,  
Lviv, Ukraine*

### THE EVALUATION OF THE STATE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: FEATURES OF OPTIMIZATION BY THE TIME FACTOR

The set, structure and general appearance of system of the indicators of economic evaluation of development of industrial enterprise, for example, machine-building, depend on the level of management at which it takes place. At the highest level, management decisions are made in the main areas of activity. Accordingly, these areas include such as personnel and supply, production and sales, financial support, etc. Therefore, it is the most appropriate to assess the development of the enterprise in each area of operation separately [1, p. 145-146; 2, p. 143].

In general, the set of the indicators of economic evaluation of activities at the highest level has the general form which can be formalized by the next formula:

$$\alpha_1 = (\{\beta_1, \beta_{1,1}, \dots, \beta_{i,1}, \dots, \beta_{n,1}\})', \quad (1)$$

where  $\alpha_1$  – the set of the indicators of economic evaluation of activities at the highest level of industrial enterprise management at a point-in-time  $t$ ;

$\beta_1$  – the indicator of achievement of the goal of the highest level of management;

$\beta_{i,1}$  – the indicators of depends  $\alpha_L$ .

At the middle level of management of industrial enterprise, the decomposition of strategic goals and the setting of tactical, in particular, operational tasks for functional units are performed.

So, the set of performance indicators at the middle level can be formalized with using the following formula:

$$\alpha_{\alpha,2} = \left( \beta_{\alpha,2}, \beta_{1,\alpha,2}, \dots, \beta_{i,\alpha,2}, \dots, \beta_{n,\alpha,2}, \chi_{\alpha,1}, \dots, \chi_{\alpha,j}, \dots, \chi_{\alpha,m} \right)^t, \quad (2)$$

where  $\alpha_{\alpha,2}$  – the indicator of achievement of the goal of the middle level of industrial enterprise management at a point-in-time  $t$ ;

$\beta_{\alpha,2}$  – the indicators of evaluation  $\alpha$ -th direction of activity;

$\beta_{i,\alpha,2}$  – the indicators of depends  $\alpha$ ;

$\chi_{\alpha,j}$  – the  $\alpha$ -th direction of operation;

$m$  – the number of interconnected activities, units.

The lower level of the management of industrial enterprise is the most difficult to structure and formalize – different areas of activity may correspond to different number of decompositions of management level and performance indicators. The decomposition of labor costs, in particular, can be made for both products and works. For example, the machine-building enterprise the following decomposition is typical: main shops, types of operations and products (commodity production and backlog), parts and materials.

It is known that the dynamics of labor costs can be assessed as chain comparisons and comparisons with normative indicators of industrial enterprise. In the first case, the change in the cost of time for production is estimated, compared with the previous period; in the second – the actual costs are compared with normative. At the same time, the main list of production operations of industrial enterprise is regulated by the standards. And when there is an information system of management accounting, the preparation of production plans is automated.

Let us denote by  $\alpha_{\alpha,3}$  the set of possible indicators characterizing the cost of working time for the operations of industrial enterprise,  $\alpha$ -th activity. In absolute terms, the dynamics of indicator values is estimated as the difference between volumes of indicators  $\delta_{\alpha}^{t+}$  and  $\delta_{\alpha}^{t-}$ , as well as the final difference, which is the total change in time spent (3):

$$\delta_{\alpha}^t = (\delta_{\alpha}^t)^{\pm t} = \delta_{\alpha}^{t+} + \delta_{\alpha}^{t-}. \quad (3)$$

So, the assessment of dynamics of the indicators in adjacent time periods is based on the use of the next formulas [2, p. 144; 3, p. 89-90]:

$$\delta_{\alpha}^{t+} = \sum_a \delta_{\alpha,a}^{t+}; \quad (4) \quad \delta_{\alpha}^{t-} = \sum_a \delta_{\alpha,a}^{t-}; \quad (6)$$

$$\delta_{\alpha,a}^{t+} = \alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}} - \alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}-1} \left| \alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}} \geq \alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}-1}; \quad (5) \quad \delta_{\alpha,a}^{t-} = \alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}} - \alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}-1} \left| \alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}} < \alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}-1}, \quad (7)$$

where  $\alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}}$  and  $\alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}-1}$  – the average execution time of  $a$ -th operation of industrial enterprise in the period of time  $t$ , minutes (min.), that are (8-11):

$$\alpha_{\alpha,3,a}^t \subset \alpha_{\alpha,3}^{t,t-1}; \quad (8) \quad \alpha_{\alpha,3}^{t,t-1} = \alpha_{\alpha,3}^t \cap \alpha_{\alpha,3}^{t-1}; \quad (10)$$

$$\alpha_{\alpha,3,a}^{t-1} \subset \alpha_{\alpha,3}^{t,t-1}; \quad (9) \quad \alpha_{\alpha,3}^t, \alpha_{\alpha,3}^{t-1} \subset \alpha_{\alpha,3}, \quad (11)$$

where  $\alpha_{\alpha,3}^t$  and  $\alpha_{\alpha,3}^{t-1}$  – the operations performed in the time periods  $t$  and  $t-1$ , units.

The estimation of values of the indicators, that characterizing expenses of working hours on operations of industrial enterprise, in comparison with the base period of time, occurs into relative measurement by use of the following formulas:

$$\delta_{\alpha}^t = \frac{\delta_{\alpha}^{t+} + \delta_{\alpha}^{t-}}{\delta_{\alpha}^{t-1}}; \quad (12) \quad \delta_{\alpha}^{t+} = \frac{\delta_{\alpha}^{t+}}{\beta_{\alpha}^{t-1}}; \quad (13) \quad \delta_{\alpha}^{t-} = \frac{\delta_{\alpha}^{t-}}{\delta_{\alpha}^{t-1}}; \quad (14)$$

$$\delta_{\alpha}^{t-1} = \sum_a (\alpha_{\alpha,3,a}^t - \alpha_{\alpha,3,a}^{t-1}). \quad (15)$$

Then the assessment of the dynamics of values of the indicators of labor costs on the basis of regulatory indicators involves the use of the next formulas:

$$\delta_{\alpha,a}^{t+} = \alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}} - \alpha_{\alpha,3,a}^n \left| \alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}} \geq \alpha_{\alpha,3,a}^n; \quad (16) \quad \delta_{\alpha,a}^{t-} = \alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}} - \alpha_{\alpha,3,a}^n \left| \alpha_{\alpha,3,a}^{\bar{t}} < \alpha_{\alpha,3,a}^n, \quad (17)$$

where  $\alpha_{\alpha.3.a}^n$  – the standard for performing  $a$ -th operation of industrial enterprise, min.;

$\alpha_{\alpha.3.a}^i$  – the average time to perform  $a$ -th operation, min.

So, the dependence of indicators for assessing the dynamics the functioning of the enterprise from its goals and goals of fields of activity. The decomposition proposed performance indicators of the enterprise, depending on the level of management and scope. The methodology for assessing the dynamics of the functioning of industrial enterprise has been improved. The methodology is built on the principles of accounting for the life cycle and management levels enterprises, which makes it possible to increase the accuracy of assessing the state of enterprise with taking into account the goals in areas of activities. A model for assessing the indicators of enterprise has been developed, due to ensuring the principles of sufficiency, independence and non-redundancy allows to reduce the cost of assessment of enterprise. At the same time, the system of indicators allows to assess the state of enterprises in the main areas of activity, taking into account current goals and life cycles.

### References

1. Chopa H.V. The methods for assessing the dynamics of the large machine-building enterprise. H.V. Chopa; Bulletin of KNU. 2009. №3. P. 142-149.
2. Chopa H.V. The synthesis of the industrial enterprise development assessment system. H.V. Chopa; VENU. 2010. №1. P. 143-146.
3. Gregor R.-P., Tailor W., 2019, The tools, methods and models for optimizing the economic development of industrial enterprise, USA: Institutional Shareholder Services.

**Langar Bence**

*Doctoral Student,*

*University of Miskolc,*

*Hantos Elemér Business and Regional Sciences Doctoral School,*

*Miskolc, Hungary*

### COULD A KEYNESIAN ECONOMIC POLICY BE A POTENTIAL SOLUTION TO OVERCOME THE CORONAVIRUS CRISIS IN HUNGARY?

**Abstract.** The intent of the study is to examine whether a Keynesian economic policy could be a solution to overcome the negative sectorial effects caused by the coronavirus crisis in Hungary. Ever since the discovery of the coronavirus in December 2019, it spread all over the globe causing significant economic slowdown in the world economy. In Hungary, the virus first appeared in March 2020 primarily affecting the industrial, the construction and the tourism related service sectors which altogether caused an over 2% drop in national GDP in 2020. As a result, I aim to study the effects of a potential economic measure and model – centering around an active government intervention - that could help restore the performance of these majorly affected sectors.

**Keywords:** *regulatory measures, coronavirus, government intervention, economic growth.*

**1. Introduction.** The current coronavirus crisis emerged from the propagation of the SARS-CoV-2 (Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2), a novel virus that causes coronavirus disease 2019 (COVID-2019). It was discovered in December 2019, with a report stating that people were suffering from fever and breathing problems after doing their shopping in a seafood marketplace in Wuhan, China. However, the large number of COVID-19 diagnosed people reported no contact with the animal market which indicated that the virus has a person-to-person transmission. In less than a month, the virus spread across several neighboring countries of China, while reaching Europe in March 2020 causing serious and almost immediate effects to many countries including Italy, France or Switzerland. At the same time that the COVID-19 spread across the globe, the daily number of infected people and deaths also was on such a high rise that the



World Health Organization (WHO) declared the virus as a global health emergency. By the end of November 2020, the global statistics showed nearly 64 million cumulative infected and over 1,48 million death cases.

As the daily infection statistics were continuously rising, most of the countries started their own investigations in regards of gathering daily clinical and patients' data while introducing severe hygiene practices. Furthermore, governments announced strict lockdown regulations and mostly banned the entering of foreign travelers into many countries in order to minimize the risks of spread and infection. In the same manner, companies started to reorganize their working protocols and implemented full-time home office working policies. As a consequence of the COVID-19 preventive measures, nearly in an immediate effect most tourism related industries including but not limited to the airline, hotel and hospitality sectors experienced significant downturn. The effects of the prompt economic slowdown were already so significant that the International Monetary Fund (IMF) stated that the crisis caused by the coronavirus is more serious than the financial crisis of 2008.

**2. Major aspects of the Keynesian economic policy.** The conversation about the effects of public expenses on economic development is still a broad subject of debate for many economists and policymakers. From one perspective, there is a theory stating that on the long run the rate of public expenses increases as the rate of economic growth develops. According to this theory – known as Wagner's law – there is a causality between the increase of the rate of public expenses and the rate of economic growth, which in fact means that the increase of the rate of public spending is the result of the expansion of the rate of economic growth. In contrary to Wagner' law, the Keynesian economic point of view specifies that a well governed public spending policy leads to an increased national income and growth on the short run. It was during the Great Depression of the 1930s when Keynes introduced his hypothesis as an answer to the economic recession. According to Keynes, the economic recession happened as a result of insufficient aggregate demand [3]. Keynes emphasized that in order to restore economic equilibrium it is necessary to expand government spending as well as to decrease taxes that would contribute to the rise of aggregate demand, and therefore the economy would recapture at its equilibrium [3]. In agreement with Keynes' theory, public spending is viewed as an instrument of economic policy that can enhance economic growth since it is directly controlled by the government. Thus, in Keynes' hypothesis the government spending is considered as an exogenous variable. Keynes considered that recession will always occur in a self-regulated market since he believed that the aggregate level of demand and supply could fluctuate at so high and different paces that market equilibrium could not be attained without any “exterior” intervention. For this reason, the government should take on the intervening role and implement such economic measures that would increase the demand in case it shrinks in a period of recession. In times of recession, an excessive monetary policy aiming to decrease the interest rates, therefore the cost of borrowing would not lead to an optimal recovery solution without state intervention that could create demand for instance by financing new investments [6]. Therefore, it is the government's responsibility to implement any fiscal policy that would boost demand in order to stabilize the economy. Moreover, government intervention is not only a tool to increase demand, but it also has an intermediary role to create smoother cooperation between the public and private sectors to ensure full employment in times of recession too. In other words – based on the Keynesian perspective – the crisis could be regarded as a result of investment volatility. In the event the state doesn't intervene to compensate any imbalances, the market could become unstable since the level of investment is highly dependent on the future expectations of market participants. As a result, in times of economic growth governments should keep their private investment levels and spending at low rates, thus preserve its budget surplus, however in times of recession it should intervene in order to ensure the necessary level of aggregate demand by increasing the level of their spending at a cost of budget deficit.

While discussing Keynes' theories, it is also important to note that many later empirical researches have found a positive relationship between public spending and economic growth [1],

[2]. It is also emphasized that the core public investments that have the most effects on economic development are mainly related to infrastructure-types of investments including but not limited to roads, bridges and water supply systems [1]. Furthermore, the effects of tax policies on economic growth have also been reviewed showing that reduced tax burdens could directly influence economic growth [2].

**3. The macroeconomic effects and measures of the coronavirus crisis in Hungary.** In case of Hungary, the lockdown measures aiming to reduce the spread of coronavirus began in March 2020. During 2020, the country GDP decreased by approximately 5% while the average drop in GDP in the EU was around 7%. The national GDP was constantly growing at a positive pace from 2015 to 2019 until it started to drop in 2020. The GDP figures for the third quarter of 2020 were more favorable than at the beginning of 2020, as there was also easing in regulations, so tourism started to rise a bit, industrial and service sectors strengthened, but a new wave of the coronavirus also makes 2021 uncertain. As a consequence of coronavirus, the necessity of government intervention strengthened which is translated into an increase of government debt in relation to GDP in 2020. As the national GDP started to decrease due to the precautionary measures introduced to reduce the spread of COVID-19, several sectors started to underperform which triggered a significant cut in sectorial sales figures that resulted in the termination of a wide range of employment contracts that caused an increase of the unemployment rate by over 28% in 2020. As for the general monetary situation, the average inflation rose to over 4% in 2020 from 3,8% in 2019 mostly due to the increase in indirect taxes, while the augmentation was partly balanced by some price correcting interim measures such as free textbooks, and free parking. Concerning the performance of the individual sectors, only two sectors contributed positively to the overall GDP in 2020, the IT and the financial sector with a very slight growth of 0,2% and 0,1% respectively, while all the other sectors decreased. However, the regulatory measures to control the pandemic have had a negative impact on a number of sectors such as industry and tourism related service sectors. Among the production sectors, the negative impact of the manufacturing sector was 1 percentage point in 2020 to the national GDP due to the spring shutdown, and the construction sector reduced the performance of the economy by 0.5 percentage points. The proportion of direct investments to GDP showed approximately a 10% decrease in 2020 due to the fact that the subsidiaries of foreign companies have shown more conservative development activity due to the pandemic [5].

In regards of economic intervention, the government and the Hungarian Central Bank have taken a number of measures to overcome the negative effects of the coronavirus crisis. One of the major measures was related to the credit moratorium for the retail and the corporate sector as well. As a result of the credit moratorium all retail or corporate loans that have been borrowed before the 18<sup>th</sup> of March 2020 are exempt from repayment until the 30<sup>th</sup> of June 2021. Furthermore, several economic stimulus programs were introduced in order to support economic activity as well as many favorable financing opportunities appeared on the market in help of the underperforming sectors and companies. As for the financial sector and to reduce any market tensions by the coronavirus the Hungarian Central Bank introduced a long-term covered fixed-rate loan instrument and suspended the under-provisioning penalty, which give commercial banks an exemption from the obligation to meet the compulsory reserve requirements. In order to further ensure the financial stability under coronavirus, the Central Bank also intended to reduce the administrative burden on banks and to provide flexibility concerning any prudential rules including the exemption from the systemic risk buffer for commercial real estate project loan exposures or the suspension of supervision of banks' internal capital adequacy calculations [4].

As previously stated, several monetary and regulatory measures have been implemented in Hungary in order to reduce the economic and financial effects caused by the coronavirus. In my opinion the recession caused by COVID-19 is mainly a sector specific crisis that requires sector specific intervention. As I mentioned above, the coronavirus has caused significant decrease in the national GDP, however this decrease is primarily due to the underperformance of three sectors. As for the nature of the coronavirus crisis, I believe that it is rather the result of insufficient demand

mainly in the services sector and not a widespread financial crisis, where the functioning of every major industry is affected. Furthermore, in my opinion the insufficient demand is not created by a lack of consumption willingness due reduced and eliminating household savings but the result of preventive COVID-19 regulations. Therefore, the effects of the crisis could rather be reduced and overcome by a targeted, sector specific government intervention than by an active monetary policy aiming to adjust the level of interest rate since companies in the underperforming sectors are less likely to receive “cheaper” financing due to their current higher operating risks. Nevertheless, I think that the low interest rates are necessary to encourage the investments of well performing companies and maintain economic activity in the active sectors. Taking into account the aggregate household and corporate savings, I believe that as soon as the easing of regulatory measures are possible, consumers would be willing to consume more in case they have the opportunity. However, I also think that as a result of the coronavirus situation a shift in consumers’ habits may arise and a major part of consumers would turn to more “comfortable” consuming options. Consequently, the tourism related service sector – which is the second most underperforming sector after industrials – would need in the first place to adapt to these new consumption trends. In my opinion, among the three most affected sectors by the COVID-19 (industrials, tourism related service sector and construction) the industrial and the construction sectors would be able to recover faster. One of the reasons for that is in my opinion, the decrease of 0,1% in the construction sector could be overcome in a self-regulated way due to the demand boosting economic incentives that are already in place such as the construction aids and favorable financing construction conditions for families from 1 to 3 children as well as the reduced VAT rate of 5%. In regards of the industrial sector – where the GDP proportionate drop was the biggest – is largely dependent on the performance of leading international corporations active especially in the automotive segment, which is characterized by a general raw material supply shortage that affects these companies’ level of production and sales due to national and international COVID-19 regulations. Therefore, I consider the supply shortfall effects as temporary and not as a consequence of a decrease of aggregate sectorial demand, therefore the dynamics of demand and supply would accelerate by the weakening of the regulation measures restoring a “market equilibrium”.

However, in my opinion, in regards of the national tourism related service sector the effects of the coronavirus would be the most severe since it may result in different, more comfort demanding consumption habits due to a general willingness for self-precautionary measures. Thus, I consider that even after the easing of COVID-19 regulations many consumers would still prefer to take several preventive and hygiene related precautionary measures such as social distancing. For this reason, I believe that the self-regulative capability of the tourism related service sector is not as strong as in case of the other sectors, thus as a result it would not be able to rebound to its pre-coronavirus level as fast as other sectors, which at the end influences the recovery level of the national income. As a consequence, I consider that a targeted sector specific government intervention would help stabilize the tourism related service sector’s performance throughout the introduction of low tax incentive instrument (LTI) that could tackle the challenges of demand by increasing net wages. This low tax incentive could give the possibility to each employee independently from its sector of activity to decide which proportion of their salary would they be willing to spend on a national-level tourism related services such as traveling, accommodation and hospitality. I think that such low tax instrument should – at least at the beginning of its introduction - have a minimum and a maximum percentage value range from which employees can choose their own part of consumption. According to that favorable wage instrument, in case of an employee who currently has a gross salary of 449.400 HUF (which was the average gross wage in Hungary in December 2020 according to the Hungarian Statistical Office) after all tax deductions receives a net wage of 298.851 HUF. However, by the implementation of such low tax instrument the net wage of any employed people could be increased while keeping the total cost for employers at the same level. As provided above, by implementing an LTI – which therefore gives a potential employee working in any industry sector an opportunity to convert 10% to 20% of his gross wage into a direct

consumption within any national tourism related service operator company – employees can increase their net wages at the cost of the government intervention which would in fact boost the aggregate demand specifically in the tourism related services sector. Therefore, in case of an employee receiving currently a gross wage of 449.400 HUF, the total taxes received by the government would decrease by 4% (from 226.947 HUF to 217.847 HUF), but at the same time, this 4% raise in government spending would translate into a 3% consumption increase in the national tourism related service sector. Taking into account the limitations of the model that it does not take into account the distribution of the number of people by income classes and also it does not account for the financial effects of any other measures already taken by the government. In general terms, the results can be interpreted as if the government debt increases by 4 percentage points, then the level of government spending would increase back to its 2017-2018 level, however at the same time around a 3% rise in national income of the tourism related sector could be achieved in case if every amount of money in government spending is turned into direct consumption on the short run. Moreover, I assumed that by increasing net wages that could potentially be transferred into consumption, the level of unemployment could as well decline, since a potential rise in direct consumption in the tourism related sector would induce a growth in overall sectorial sales causing companies to expand their hiring activity, hence the demand of workforce.

**4. Summary.** The coronavirus appeared in December 2019 in the city of Wuhan in China when many people reported fever and breathing problems following their daily purchase in a seafood market. However, a large number of diagnosed people also reported no contact with the animal market which already indicated the coronavirus's person-to-person transmission. Due to the high degree of globalization the coronavirus started to spread in an extremely increasing pace arriving in Europe in March 2020. The daily number of infected people and death have been continuously rising ever since with smaller fluctuations causing serious economic slowdown in leading European countries such as UK or Italy that were reported by many economists most severe than the financial crisis of 2008. As a response to the coronavirus many countries started to adopt strict precautionary measures in order to limit the spreading of the virus. The paper aims to examine whether implementing a Keynesian economic policy characterized by an active government intervention could be a solution to overcome the coronavirus crisis and to promote economic growth. Accordingly, in the first part of the study I review the main theoretical assumptions of Keynes in regards of government intervention and economic growth. I also present some results from previous empirical research concerning the relationship between government spending and economic growth. Furthermore, I analyze the effects of the coronavirus on major macroeconomic indicators in Hungary such as GDP, unemployment rate, government debt, inflation and interest rate. Among others, I find that the national GDP of Hungary has been almost steadily rising from 2015 but the coronavirus crisis has already caused a 5% drop in GDP as well as a nearly 4 percentage point increase in government debt to GDP ratio. From a financial economic perspective, Hungary has been following an excessive monetary policy with the central bank interest rate being kept at 0.6% that in part generated an inflation rate of over 4% by 2020. I further find that the coronavirus has had the most severe consequences on three major sectors such as the industrials, the construction and the tourism related service sector. In regards of the two first sectors, I assume a more classical approach of self-regulating markets, thus by prevailing the already introduced government and monetary measures these sectors would recover deliberately as soon as the coronavirus regulations start to ease. On the other hand, concerning the tourism related service sector I examine the effects of a potential economic concept using a low tax instrument that could help restore the tourism related service sector's performance. According to my assumption the tourism related service sector in Hungary would not be able to stabilize itself in a self-regulatory manner without any targeted sector specific government intervention. For this reason, I elaborate a potential concept assuming that by increasing the level of net wages all over the economy using an LTI that could promote the increase of aggregate demand in the tourism related service sector. I discuss that throughout the introduction of the LTI – which has lower tax burden than wages,



therefore it is financed by the government and is considered as the cost of government intervention – the level of consumption could be directly increased in the tourism related service sector aiming to restore its overall performance, leading finally to the reduction of the unemployment rate. In the model, I use the average gross wage in December 2020 in Hungary as a proxy for estimation and I find that in case of a 4% decrease in wage taxes resulting in a 4% increase in government spending, a nearly proportionate (3%) increase could be achieved in direct consumption in the national tourism related sector. It is important to mention that the concept has some limitations as firstly it does not take into account the income distribution on a national level (i.e., the distribution of the number of people having higher and lower gross wages than the average gross wage and therefore assumes an equal number of people having lower and higher gross wages) and secondly it does not account for the effects of already existing economic measures that could further influence the evolution of GDP.

### References

1. Aschauer, A. D. (1989). Is Public Expenditure Productive? *Journal of Monetary Economics*, 23 (2), 177-200.
2. Barro, J. R. (1990). Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, 98 (5), 103-125.
3. Eisner, R. (2005). Keynes Is Not Dead Just Drugged and Dormant. *Journal of Post Keynesian Economics*. 17 (2), 211-229.
4. Hungarian Central Bank data (2020). URL: <https://www.mnb.hu/en/>.
5. Hungarian Statistical Office data (2021). URL: [http://www.ksh.hu/stadat\\_eng](http://www.ksh.hu/stadat_eng).
6. Keynes, J. M., (1982). *Activities 1931-1939: World Crises and Policies in Britain and America*. London: MacMillan Cambridge University Press.

Латинін К.І.

аспірант кафедри економіки і підприємництва,  
Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет»,  
м. Ужгород, Україна

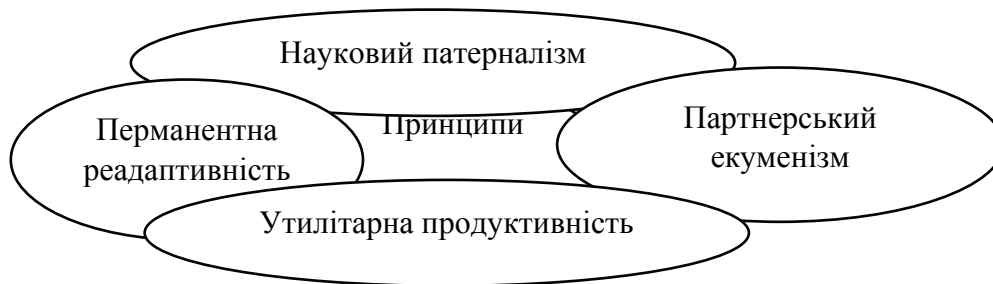
## ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ЗАКАРПАТТЯ

Важливим напрямком формування визначальних конкурентних переваг економіки виступає формування стратегічного потенціалу, фокусом якого, за думкою Кубіній Н.Ю., Маргітич В. та Косовілки Т., є інноваційна активність [2]. Інноваційна складова являє собою невідділену частину потенціалу розвитку, компоненти якого охоплюють «а) regional productive forces, b) configurative structural component (includes organizational potential in terms of its forms and structural elements), and c) organizational processes (contain strategic management actions to introduce modern organizational forms)» [1]. В свою чергу інноваційна активність буде успішною за умови її правильної організації, чому слугує національна та регіональна інноваційні системи. Дії регіональної інноваційної системи базуються на імперативах (рис. 1).

Принцип наукового патерналізму полягає в наступному. Патерналізм являє собою систему суспільно-економічних відносин, в межах якої один з їх учасників «відповідає», забезпечує якісну життєдіяльність інших суб'єктів системної взаємодії. В межах регіональної інноваційної системи Закарпатської області цей принцип набуває значимості внаслідок ролі науки в процесі розвитку інноваційної діяльності та функціонування інноваційної системи. Як показує ряд досліджень наукової та інноваційної активності Закарпаття, найбільшу кореляцію між валовим регіональним продуктом показують фактори наукового потенціалу регіону. Це пояснюється позицією та роллю освіти та науки у формуванні валового регіонального продукту. Так, у 2018 році у складі валової доданої вартості освіта як від



економічної діяльності займала 10% від загального розміру по області [3]. Таким чином, освіти та наука області можуть виконувати «партер-функцію» і забезпечувати регіональну інноваційну систему креативним ресурсом та кваліфікованою робочою силою.



**Рис. 1. Імперативи функціонування інноваційної системи Закарпаття**  
*Джерело: складено автором*

Екуменізм – це спосіб взаємодії, в межах якого відбувається взаємовигідна співпраця всіх учасників інноваційного процесу, партнерів інноваційної активності, що протікає в межах інноваційної системи регіону. Цей принцип стає особливо актуальним в умовах переходу від лінійної до матричної форми інноваційного процесу, в межах якої різні етапи в різних суб'єктах інноваційної системи можуть співпадати за часом, наповнюватися більш широким контентом, ніж при лінійній формі, та взаємно посилювати дію того чи іншого процесу. Екуменізм як принцип пропонуємо розглядати як прояв універсальності функціонування регіональної інноваційної системи, яка використовує не лише ендogenous фактори, складові та умови, але й забезпечує ефективну співпрацю з зовнішнім середовищем – в даному контексті з регіоном та його економікою в цілому.

Принцип перманентної реадативності набуває актуальності в умовах постійної мінливості умов функціонування інноваційної системи регіону внаслідок зміни внутрішніх факторів, національних чинників та трансформацій глобальної системи. Науково-інноваційний процес вже є глобальним явищем, яке впливає не тільки на країни, але й на мезо- та мікро-рівень економічних акторів. Разом з тим вимагає постійної адаптивності швидка зміна клімату, демографії, культури та інших складових життя як в світі, так й в регіонах. Зміни охоплюють не лише природну та соціальну сферу, але суттєвим чином змінюють людину не лише як мету розвитку, але як інструмент. Христюлова Н. та Худоренко Е. піднімають етичні проблеми, що виникають внаслідок технологічної експансії в суспільство: «Современное Глобально информационное общество (ГИО) основывается на развитии конвергентных технологий ..., что означает технологическое овладение человеческой природой (телом и сознанием)» [4]. Дана теза свідчить про необхідність врахування морально-етичних аспектів зміни суспільства та необхідності їх врахування та вибору адаптації чи відтворення. Регіональна інноваційна система повинна опанувати здатністю постійного оновлення, яке буде наслідком адаптації до умов, що змінюються. Закарпаття як територія, що має кордони з чотирма європейськими державами, а населення якої проклало «міграційні тропи» з США, Канадою, Великобританією, з одного боку, має високу ступінь адаптивності до змін, а з іншого – знаходиться під впливом цих змін, що підвищує рівень невизначеності та ризикованості функціонування економічної системи в цілому та її інноваційного сегменту.

Принцип утилітарної продуктивності. Утилітарна продуктивність в даному дослідженні розглядається як здатність системи випускати продукт, що має практичну значимість та може бути використаним в реальному житті. Утилітарна продуктивність інноваційної системи може проявлятися прямо, коли отриманий продукт безпосередньо має практичну користь, або опосередковано, тобто через інші системи, які забезпечують результат інноваційної активності в регіоні. Прикладом утилітарності можливо назвати

філософію освіти в США, яка передбачає опанування випускниками знань, що принесуть їм практичну користь. Так, за думкою Яркової Е., «утилітаристська філософія освіти характеризується, в першу чергу, відношенням до освіти як до засобу досягнення індивідуального і/або загального блага. В якості головної задачі такого роду пользо-орієнтованого освіти визначається отримання позитивних знань, умінь, навичок, за допомогою яких можуть бути задоволені потреби людини і суспільства» [5].

Виходячи з принципів виділені наступні функції регіональної інноваційної системи: А) загальні: генеративна, трансформаційна, імплементаційна; Б) регіональні: формування регіональних конкурентних переваг та забезпечення стійкого розвитку територіальної економіки; розвиток людського потенціалу регіону; формування іміджу території як інноваційної зони, що сприятиме залученню «Смарт ресурсів» (фінансових, інтелектуальних, інформаційних, управлінських та ін.).

#### Список літератури

1. Kubiniy N., Marhitich V., Kosovilka T. Potential of strategic development of regional economy. *Challenges in Globalization in Economic and Business*. Proceedings of the 4<sup>th</sup> International Scientific Conference. Tbilisi University. Georgia. 1-2 November, 2019. P. 237-242.
2. Kubiniy N., Marhitich V., Kosovilka T. Modern Content of Strategic Regional Development Potential. *Economics and Business*. 2020. № 1. URL: <http://eb.tsu.ge/?cat=nomer&leng=eng&adgi=945&title=Modern%20Content%20of%20Strategic%20Regional%20Development%20Potential>.
3. Статистичний щорічник Закарпаття. 2019. Ужгород. 2020. 447 с.
4. Христолюбова Н., Худоренко Е. Зарубежный опыт социальных последствий научно-технического развития: место образования. *Открытое образование*. 2016. Т. 20. № 3. С. 61-68.
5. Яркова Е. Н. Утилитаризм как философия образования. *Образование и наука*. 2016. № 5 (134). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/utilitarizm-kak-filosofiya-obrazovaniya> (дата обращения 13.03.2021).

**Латкіна С.А.**

*старший викладач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Черніков О.О.**

*студент,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Godlewska Y.**

*IT Recruitment Delivery Team Leader,  
Harvey Nash Technology Sp. z o.o.,  
Warsaw, Poland*

### ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «НАЦІОНАЛЬНА АКЦІОНЕРНА КАМΠΑНІЯ «НАФТОГАЗ УКРАЇНИ»»

У нинішніх умовах господарювання усі підприємства України працюють у динамічному середовищі. Економіка України, за 29 років незалежності, була учасницею низки світових та локальних криз. З їх числа криза 2014 року та пандемія SARS-CoV-2 у 2019-2020 роках, остання триває і донині.

Не тільки вплив факторів зовнішнього середовища негативно впливає на функціонування підприємств, а й відсутність забезпечення відповідного рівня фінансової стійкості. Позитивні значення показників фінансової стійкості є підґрунтям для нормального функціонування підприємств і поступового зростання їх економічного потенціалу [1].

Забезпечити достовірною інформацією для прийняття господарського рішення, на яке певною мірою впливають фактичні та прогнозовані показники фінансового стану фірми. При перевірці виокремлюють певну кількість найсуттєвіших параметрів, які всесторонньо описують фінансовий стан підприємства [1].

Ключові параметри фінансового стану підприємства:

- ліквідність;
- фінансова міць;
- незалежність;
- рентабельність;
- шанс банкрутства.

З наукової точки зору зовнішні фактори впливу на фінансовий стан фірми було розглянуто такими вченими, як Л. О. Лігоненко, А. Д. Шеремета, Р. С. Сайфуліна, Г. В. Савицької, А. І. Ковальова, І. В. Алексєєва, І. М. Бойчика, В. Т. Долі та іншими.

Фінансовий стан включає сукупність показників, що показують спроможність фірми платити за своїми борговими зобов'язаннями. В умовах ринкових відносин підприємство несе повну відповідальність за результати своєї діяльності. Фінансовий стан напряму визначає конкурентну позицію на ринку, його репутацію, потенціал у бізнесовому співробітництві.

Аналіз активів базується на використанні аналітичних прийомів, спрямованих на визначення усієї величини коштів, які перебувають у розпорядженні компанії, їх структури й зміна в аналізованому періоді.

Група Нафтогаз Україна напряму без посередників займається транзитом газу до Європи, займається імпортом та переробленням газу, нафти та конденсату на п'яти газопереробних заводах, які є частиною групи, випускають на них скраплений газ, моторні палива та інші альтернативні нафтопродукти.

Група Нафтогаз є найбільшим платником податків в Україні. У 2019 році отримало чистого прибутку 63,8 млрд. грн. з них державний бюджет отримав 12,2 млрд. грн. податків та 48,2 млрд. грн. у вигляді дивідендів, це приблизно 9 % від загальних доходів бюджету [2].

В табл. 1 проаналізовано баланс підприємства за 9 місяців 2019 та 2020 років.

**Таблиця 1. Аналіз динаміки структури активів НАК «Нафтогаз України» за 9 місяців 2019-2020 років**

Показники	2019 рік	2020 рік	Відхилення	
			абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Активи підприємства, млн. грн.	514 363	485 878	-28 485	94,46%
Необоротні активи, млн. грн.	357 452	319 827	-37 625	89,47%
Необоротні активи до усіх активів підприємства, %	69,49%	65,82%	-3,67%	-
Оборотні активи, млн. грн.	156 911	166 051	9 140	105,82%
Оборотні активи до усіх активів підприємства, %	30,51%	34,18%	3,67%	-
Товарна дебіторська заборгованість, млн. грн.	51 947	38 852	-13 095	74,79%
Товарна дебіторська заборгованість до оборотних активів, %	33,11%	23,40%	-9,71%	-

Загальна вартість активів у звітному періоді у порівнянні з попереднім скоротилась на 28 485 млн. грн. З них необоротні активи скоротились на 37 625 млн. грн., що може свідчити про погіршення матеріально-технічного устаткування компанії, що спричинено недосконалістю нормативної бази. Оборотні активи зросли на 9 140 млн. грн. це зумовлено збільшенням грошових коштів на банківських рахунках на 20 855 млн. грн. Дебіторська заборгованість за період, що аналізується скоротилась на 13 095 млн. грн., це спричинено скороченням періоду її погашення на 54 дні в порівнянні з 2019 роком, та підвищення платоспроможності покупців.

Проаналізовано джерела утворення активів компанії НАК «Нафтогаз України», що відображено в табл. 2.

**Таблиця 2. Аналіз динаміки джерел утворення активів НАК «Нафтогаз України» за 9 місяців 2019-2020 років**

№	Показники	2019 рік	2020 рік	Відхилення	
				абсолютне, тис. грн.	відносне, %
1	Джерела утворення активів, млн. грн.	514 363	485 878	-28 485	94,46%
2	Власний капітал, млн. грн.	344 061	333 913	-10 148	97,05%
	- відсоток до джерел утворення	70,81%	64,92%	-	-
3	Акціонерний капітал, млн. грн.	194 307	194 307	0	100,00%
	- відсоток до власного капіталу	56,47%	58,19%	-	-
4	Довгострокові зобов'язання і забезпечення, млн. грн.	67 295	87 112	19 817	129,45%
	- відсоток до джерел утворення	13,08%	17,93%	-	-
5	Короткострокові зобов'язання, млн. грн.	103 007	64 853	-38 154	62,96%
	- відсоток до джерел утворення	20,03%	13,35%	-	-
6	Кредиторська заборгованість, млн. грн.	5 335	4 285	-1 050	80,32%
	- відсоток до джерел утворення	5,18%	6,61%	-	-

Власний капітал підприємства зменшився на 10 148 млн. грн., у відсотковому вимірі 2,95 %. Власний капітал це розділ в активах підприємства, що залишається у фірми після сплати зобов'язань. Негативна динаміка цього показника говорить про нестабільність отримання прибутку підприємством за 2019-2020 роки.

Довгострокові зобов'язання та забезпечення за 9 місяців 2020 рік зросли на 19 817 тис. грн. Динаміка цього індикатора є негативною зміною у балансі компанії, адже це значить про утворення у підприємства довгострокової кредиторської заборгованості перед банками, інших довгострокових фінансових зобов'язань, відстрочених податкових зобов'язань, інших довгострокових зобов'язань. За рік сума позики зросла на 34 843 млн. грн.

Короткострокові зобов'язання скоротились на 38 154 млн. грн. Кредиторська заборгованість скоротилась на 1 050 млн. грн.

Наступним було проаналізовано показники, що характеризують фінансову діяльність компанії НАК «Нафтогаз України» детальніше. Сукупність показників наведена у вигляді груп, що описують: фінансову міць; ліквідність; ділову активність; рентабельність.

За даними балансу коефіцієнт покриття перевищує нормативний показник 2 і складає 2,5604, тому можна зробити висновок, що структура балансу є задовільною, компанія у змозі платити за своїми боргами. Коефіцієнт покриття показує достатність ресурсів компанії, що можна використані для повернення поточної заборгованості. Підприємству вистачає оборотних активів для погашення поточних зобов'язань, 1 грн. короткострокових зобов'язань у 2020 році припадає 2,5604 грн. оборотних активів.

**Таблиця 3. Аналіз фінансового стану НАК «Нафтогаз України» за 2019-2020 рік**

Показник	2019 рік	2020 рік	Відхилення	
			абсолютне, тис. грн.	відносне, %
<b>Фінансова міць</b>				
Коефіцієнт платоспроможності	0,6689	0,6872	0,0183	102,74%
Коефіцієнт фінансування	2,0203	2,1973	0,1770	108,76%
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,0853	0,0848	0,1702	-99,40%
Коефіцієнт маневровості власних коштів	-0,0389	0,0422	0,0811	-108,39%
<b>Ліквідність</b>				
Коефіцієнт покриття	1,5233	2,5604	1,0371	168,08%
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,8535	1,8217	0,9681	213,42%
Чистий оборотний капітал, млн. грн.	53 904	101 198	47 294	187,74%
<b>Ділова активність</b>				
Коефіцієнт оборотності активів	0,2006	0,2263	0,0258	112,85%
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	8,7848	7,6187	-1,1661	86,73%
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,9860	2,8306	0,8445	142,52%
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	181,2667	127,1832	-54,0835	70,16%
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	40,9798	47,2523	6,2725	115,31%
Коефіцієнт оборотності запасів	0,6793	0,6814	0,0021	100,30%
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,2006	0,2263	0,0258	112,85%
<b>Рентабельність підприємства</b>				
Коефіцієнт рентабельності активів	4,14%	-3,51%	-7,65%	-
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	6,19%	-5,10%	-11,29%	-
Коефіцієнт рентабельності діяльності	20,65%	-15,49%	-36,14%	-

За 9 місяців 2020 року коефіцієнт швидкої ліквідності збільшився на 0,9681 та складає 1,8217 при регламентованому рівні 1, це значить, що у компанії залишається найбільш ліквідними оборотними коштами – грошові кошти та їх еквіваленти.

Коефіцієнт платоспроможності у 2020 році становив 0,6872, він показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі активів. Фінансова автономія від зовнішніх джерел є висока у 2020 році, показник за цей період значно перевищують нормативне значення 0,5, тобто підприємство є фінансово незалежним від зовнішнього фінансування. За досліджуваний період цей показник зріс на 0,0183 в цілому.

За 2020 рік коефіцієнт рентабельності власного капіталу становить -5,10%, що менше на 11,19% за аналогічний період. Даний показник характеризує мало ефективність вкладення коштів до даного підприємства.

Коефіцієнт рентабельності діяльності зображає ефективність господарської діяльності фірми. Коефіцієнт рентабельності діяльності за 3 квартали 2019-2020 роки зменшився на 36,14%. Від'ємні значення коефіцієнт рентабельності діяльності та коефіцієнта рентабельності власного капіталу насамперед зумовлено фінансовим результатом за 9 місяців 2020 року. Збиток складає 17 034 млн. грн., що менше за аналогічний період на 38 343 тис. грн.

Було проаналізовано зовнішні фактори, які суттєво вплинули на фінансовий результат НАК «Нафтогаз України» за 9 місяців 2020 року.



Заборгованість громадян за постачання та розподіл природного газу, які станом на кінець 2020 року сягають 31,51 млрд. грн [3]. Варто зазначити, що у законодавстві є прогалини, при несплаті за газ, та інші житлово-комунальні послуги, їх не відключають. За таких умов тенденція на зростання боргів буде і надалі. Це слугуватиме причиною погіршення стану інфраструктури, та надання послуг загалом. Графік динаміки боргу домогосподарств за природний газ для населення за увесь 2020 рік наведено на рис. 1.

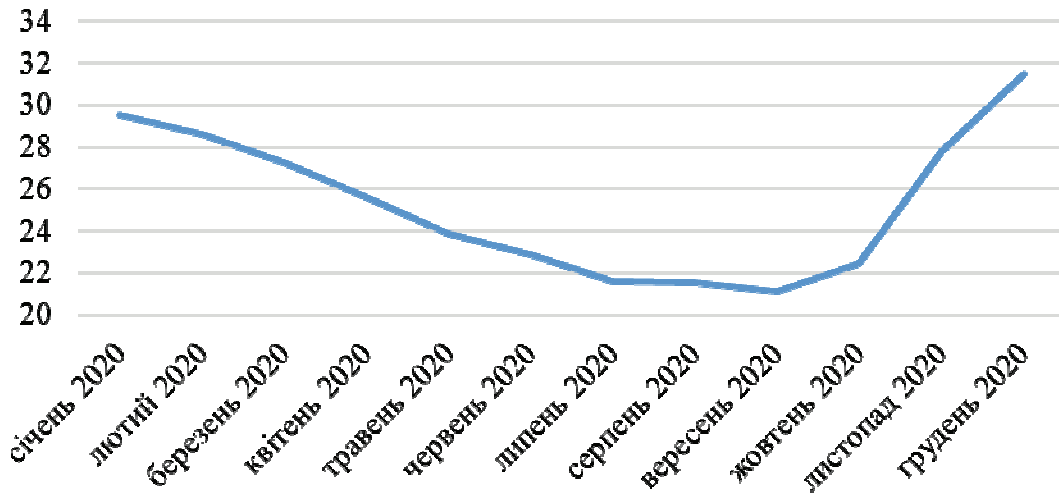


Рис. 1. Динаміка заборгованості домогосподарств за природний газ в період 2020 року

На графіку добре видно, що заборгованість зростає у зимовий період, що обумовлено сезонним підняттям ціни на газ для населення. Динаміка цін наведена на рис. 2. Добре прослідковується, що влітку ціна на газ стрімко знизилась, це зумовлено значним скорочення попиту на природний газ. Влітку 2020 року ціна за 1000 куб. м газу були рекордно низькими. В той період було популярно укласти договір з постачальником на фіксовану ціну. Ціна становила 4,7 грн. на рік.

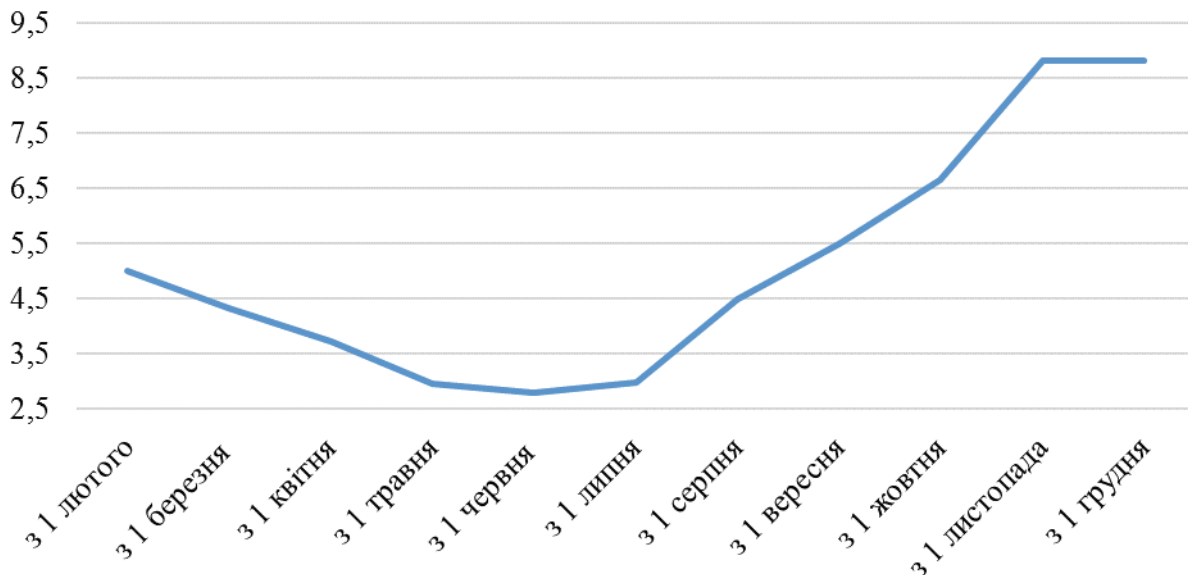


Рис. 2. Динаміка цін на природний газ для населення у 2020 році

Курс валюти також має значний вплив на фінансовий стан компанії, адже вона займається не лише продажем природного газу населенню, а й транзитом газу до Європейського союзу. У 2019 році було підписано новий контракт на транзит газу через Україну, та нарощення обсягів на 3%. За 2020 рік курс української гривні девальвував на

19,37%, суттєво вплинуло на курс запровадження Кабінетом Міністрів у березні 2020 року карантину через різке зростання захворюваності на COVID-19 [4]. Коли для країни різка девальвація це погано, то для компанії НАК «Нафтогаз України» це позитивний фактор, адже вона отримує валютну виручку від транзиту. Зростання курсу валют позитивно вплинуло на фінансовий стан фірми.

Запровадження ринку газу. До липня 2020 року компанія НАК «Нафтогаз України» була монополістом на ринку газу. Станом на квітень 2021 року в Україні нараховується 760 компаній, та їх число кожного місяця зростає. У сучасних ринкових умовах Нафтогаз на першому місці, адже він пропонує ціну газу нижчу за конкурентів. Надалі планується створення контрактів, при цьому фіксується ціну для домогосподарств.

Отже, фінансовий стан компанії НАК «Нафтогаз України» за 9 місяців 2020 у порівнянні з 9 місяцями 2019 року є задовільний. Показники ліквідності та ділової активності перевищують усі нормативні значення. При цьому всьому падіння показників рентабельності, найбільше за аналізований період знизився коефіцієнт рентабельності діяльності майже на 36%.

### Список літератури

1. Сіменко І. В., Косова Т. Д. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 384 с.
2. Нафтогаз України : веб-сайт. URL: <https://www.naftogaz.com/> (дата звернення 16.04.2021).
3. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 18.04.2021).
4. Національний банк України : веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення 21.04.2021).

**Ленчук А.С.**

*студентка спеціальності «Публічне управління та адміністрування»,  
Науковий керівник: Самарічева Т.А., к. е. н.,  
доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,  
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,  
м. Хмельницький, Україна*

### ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

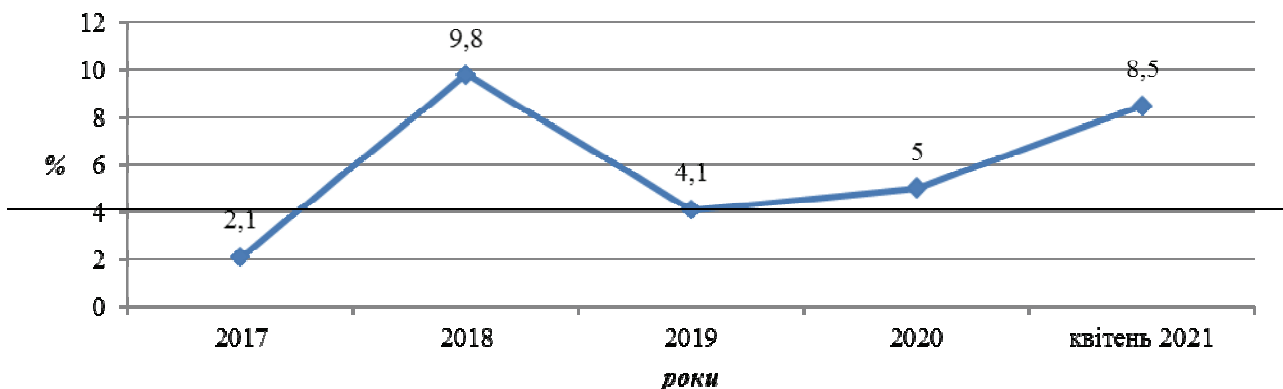
Інфляція являє собою доволі складне явище за формою прояву та за сукупністю чинників, що її спричиняють. Водночас наявність високого її рівня є великою загрозою для виробництва та зумовлює економічну і соціальну напруженість у суспільстві. Тому вивчення кількісного представлення інфляційних процесів в аспекті розуміння їх якісної сутності та аналіз статистичних показників, які використовуються для відображення інфляції задля кращого розуміння ситуації та ефективнішого визначення подальших дій, є беззаперечно перспективним та актуальним напрямом дослідження.

На сьогодні Україна потерпає від виснажливої війни, що триває вже шість років. Це найдовший насильницький конфлікт у Європі після Другої світової війни. На фоні ведення воєнних дій на сході країни прискорилося падіння обсягів промислового виробництва та будівельних робіт. Постійні зміни влади та законів, різноманітні реформування чинять значний вплив на економічний розвиток держави. Економіка такої країни знаходиться у стані кризи, нестійкості, невизначеності. Ще й додалася проблема, пов'язана з пандемією коронавірусу, через який люди вимушені закривати свій бізнес. Це також не може не відобразитися на економіці України.

Для того, щоб ефективно управляти економікою країни, перш за все, необхідно розуміти, які процеси на макроекономічному рівні відбуваються і до чого вони можуть призвести. Важливим показником для оцінки економічної ситуації в країні, що характеризує динаміку рівня цін на товари та послуги є індекс інфляції [1].

Інфляційні процеси несуть негативний впливають на всі аспекти життя суспільства. З якого боку б не розглядалась інфляція, вона руйнує заощадження фізичних і юридичних осіб, знецінює результати праці людей, знищує грошову систему, сприяє «витіканню» грошей закордон, послаблює національну грошову одиницю, перешкоджає зростанню економіки. Вона, як бачимо, торкається всіх сфер людського життя, і це втручання не має позитивних наслідків. Інфляція так, чи інакше пов'язана з великими втратами у сфері національних фінансів. Це втрати від вигоди інвестування у реальний сектор економіки, яку було втрачено. Ситуація нестабільних цін зумовлює завищення відсоткових ставок по фінансових активах, а це, у свою чергу, призводить до відходу капіталу з реального у фінансовий сектор. Капітал працює на спекулятивне зростання цін активів у фінансовому секторі, а не на збільшення економічного зростання і добробуту суспільства. Внаслідок цього бачимо падіння інвестицій в реальний сектор і подальше скорочення випуску продукції.

За даними, які представлені на рис. 1, можемо відслідкувати зміну рівня інфляції за останні 5 років. Так, станом на 2017 рік рівень інфляції становив 2,1 %, це в порівнянні із 2018 роком менше на 7,7 %. Проте у 2019 році рівень інфляції падає більше чим в 2 рази: від 9,8 % у 2018 році до 4,1% у 2019 році. Надалі, від 2019 року до 2021 року, ми бачимо тільки зростання рівня інфляції, проте вже не таке різке, як це було у 2018 році порівняно із 2017 роком.



**Рис.1. Динаміка змін рівня інфляції**

*Джерело:* складено автором за даними [2]

За даними Незалежної асоціації банків України у квітні 2020 року індекс споживчих цін (ІСЦ) піднявся на 0,8 % в порівнянні з попереднім місяцем. Причому найбільш суттєвим було підвищення цін на фрукти (12,8 % в порівнянні з попереднім місяцем). Поряд з тим тривало зниження цін на енергоресурси: нафтопродукти (-9 %), природний газ (-11,9 %). Інфляція у річному вимірі дедалі сповільнилася до 2,1 %. Це значно нижче, ніж передбачає траєкторія останнього макроекономічного прогнозу Національного банку України (прискорення до 4,8 % у II кварталі 2020 року). Вказані дані дають підстави очікувати на подальше зниження облікової ставки [2]. У листопаді цього ж року ІСЦ збільшився на 1,3 % за місяць, що є найвищим місячним темпом інфляції за останні 2 роки. Інфляція у річному вимірі прискорилося до 3,8 % (після 2,6 % у жовтні). В подальшому у березні ІСЦ зріс на 1,7 %, що є найпотужнішим темпом місячного зростання за 29 місяців (останній раз такий показник місячного зростання ІСЦ було зафіксовано у жовтні 2018 року). Через це зростання ІСЦ у річному вимірі прискорилося з 7,5 % у лютому до 8,5 % у березні. Посилення інфляційного фону підтверджується і багатьма іншими показниками інфляції. Так, підвищення індексу цін виробників (ІЦВ) за підсумками березня становило 26,3 %. Учасники

банківського консенсус-прогнозу посилили інфляційні очікування на 2021 рік: вони вважають, що середньорічна інфляція у 2021 році становитиме 7,7% (проти 2,7% у 2020 році). На їхню думку, посилення інфляції приведе до поступового зростання облікової ставки НБУ: консенсус-прогноз цього показника на кінець 2021 року становить 7,5 % річних [2].

Аналізуючи динаміку рівня інфляції 2017-2021 років помічаємо нестабільну ситуацію, яка посилюється негативними тенденціями, що склалися в світі та в Україні зокрема. Інфляція негативно впливає на суспільство в цілому, погіршує економічне становище, знижує реальні доходи і рівень життя, знецінює заощадження громадян. Таким чином інфляційні процеси призводять до загострення економічних та соціальних суперечностей, а це, в свою чергу, посилює необхідність державного антиінфляційного регулювання та стабілізації грошового обігу. Тому регулювання інфляційних процесів є необхідною умовою стабільного функціонування економіки України та формує перспективи подальших досліджень.

### Список літератури

1. Семенча І.Є. Інфляційні процеси в Україні: проблеми сьогодення та причини виникнення. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2020. С. 97-101. URL: <http://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/676/666>.
2. Аналітика макроекономічних показників в 2020-2021 роках за даними Незалежної асоціації банків України. URL: <https://nabu.ua/ua/makroekonomichni-pokazniki.html>.

**Меджибовська Н.С.**

*д. е. н., професор,*

*Одеський національний економічний університет,*

*м. Одеса, Україна*

### ФОП В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ: АНАЛІЗ ЗА CPV

Система публічних закупівель в Україні є потужним інструментом залучення бізнесу до постачання державних установ. За думкою фахівців Центру вдосконалення закупівель Київської школи економіки, державні закупівлі можуть створювати ринки товарів і послуг, мати вплив на витрати і споживання, стимулювати впровадження інновацій та нових технологій, а також стати полігоном для інноваційних продуктів. Крім того, в деяких секторах державні закупівлі є одним із найбільш вагомих джерел продажів (наприклад, для оборонної промисловості, сфери охорони здоров'я, науково-дослідної галузі, будівництва, енергетики, транспортного обладнання тощо) [1].

З точки зору науковців, ProZorro можна розглядати як широкомасштабну базу інформації для проведення досліджень за різноманітними напрямками – як з боку підприємців, так і замовників-державних установ, а також за різними напрямками. Одним з таких напрямків є ідентифікація тих предметів закупівлі, що є перспективними з точки зору поглиблення участі ФОП в якості постачальників державних установ. Питання даного дослідження полягає в ідентифікації (1) загальних тенденцій участі бізнесу в постачанні державних установ; (2) порівняння цієї тенденції з тими предметами закупівлі, які найбільш активно постачаються державним установам саме дрібними підприємцями.

З цією метою ми оцінили, по перше, які предмети закупівлі найбільш часто закуповувались через ProZorro в 2019 році (ми виокремлювали по три найбільших категорії за параметрами кількості договорів і їх поточної суми за їх питомою вагою у всіх закупівлях), по-друге, наявність/відсутність кожного з обраних підрозділів CPV в трійці лідерів серед усіх товарів/послуг, що закуповувались державними установами в 2019 році як

в цілому по системі публічних закупівель, так і за 4-ма найбільш часто використовуваними процедурами закупівлі (допорогові закупівлі, процедури звітування про укладений договір, відкриті торги та відкриті торги із публікацією англійською мовою). Розрахунки було проведено за інформацією професійного модуля аналітики ProZorro [2]. Результати представлено в табл. 1.

**Таблиця 1. Участь постачальників в публічних закупівлях за їх наявністю в трійці лідерів за питомою вагою за параметрами кількості договорів та їх поточної суми**

Підрозділ CPV лота (агреговано)	Всі процедури закупівлі		Окремі процедури закупівлі	
	Всі постачальники	ФОП	Всі постачальники	ФОП
03000000-1 Сільськогосподарська, фермерська продукція, продукція рибальства, лісівництва та супутня продукція	0	0	0	3
09000000-3 Нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії	2	0	6	0
15000000-8 Продукти харчування, напої, тютюн та супутня продукція	1	2	2	7
33000000-0 Медичне обладнання, фармацевтична продукція та засоби особистої гігієни	0	1	4	1
39000000-2 Меблі (у тому числі офісні меблі), меблево-декоративні вироби, побутова техніка (крім освітлювального обладнання) та засоби для чищення	0	0	0	3
44000000-0 Конструкції та конструкційні матеріали; допоміжна будівельна продукція (крім електроапаратури)	0	1	2	1
45000000-7 Будівельні роботи та поточний ремонт	2	2	8	4
50000000-5 Послуги з ремонту і технічного обслуговування	0	0	1	0
55000000-0 Готельні, ресторанні послуги та послуги з роздрібною торгівлі	0	0	0	2
60000000-8 Транспортні послуги (крім транспортування відходів)	0	0	0	2
63000000-9 Додаткові та допоміжні транспортні послуги; послуги туристичних агентств	1	0	1	0
77000000-0 Послуги у сфері сільського господарства, лісівництва, рослинництва, водного господарства та бджільництва	0	0	0	1

Оцінка проводилась таким чином – якщо по підрозділу CPV оцінюваний тип постачальника (всі постачальники чи ФОП) за конкретною процедурою ввійшов в трійку лідерів за своєю питомою вагою в загальній кількості договорів або за їх сумою, то йому нараховувався 1 бал. Таким чином, максимальна кількість балів в кожній комірці таблиці 4 за всіма процедурами закупівлі могла скласти від 0 до 2 балів, за окремими процедурами – від 0 до 8 балів.



Проведений аналіз дозволив зробити ряд висновків:

1. ФОП досить активно беруть участь у постачанні державних підприємств продуктами харчування, напоями, тютюном та супутньою продукцією, а також в будівельних роботах та поточному ремонті – по даним категоріям закупівлі тенденції участі ФОП співпадають з загальними тенденціями як в цілому по системі, так и за найбільш поширеними процедурами закупівлі.

2. Нафтопродукти, паливо, електроенергія та інші джерела енергії є тими предметами закупівлі, за якими участь ФОП поки дуже обмежена – в 2019 році на частку даного підрозділу доводилося 0.99% кількості договорів і 2,37% їх суми серед всіх закупівель, в яких ФОП було обрано постачальником [2]. Цілком ймовірно, що даний напрямок несе в себе потенціал зростання участі ФОП в публічних закупівлях.

3. На відміну від загальної тенденції, ФОП є лідером в постачанні продукції підрозділів CPV "Сільськогосподарська, фермерська продукція, продукція рибальства, лісівництва та супутня продукція" та "Меблі (у тому числі офісні меблі), меблево-декоративні вироби, побутова техніка (крім освітлювального обладнання) та засоби для чищення". З нашої точки зору, розвиток цього напрямку є потенціалом поглиблення участі ФОП в публічних закупівлях.

4. Як було вже зазначено вище, ФОП є лідерами постачання таких видів послуг, як готельні, ресторани, роздрібною торгівлі, у сфері сільського господарства, лісівництва, рослинництва, водного господарства та бджільництва, що закуповуються за процедурами відкритих торгів із публікацією англійською мовою. Ми вважаємо, що ці напрямки є викликами для ФОП в сфері публічних закупівель.

5. ФОП вдало показали себе в постачанні медичного обладнання, фармацевтичної продукції та засобів особистої гігієни – за кількістю договорів за процедурами відкритих торгів; конструкцій та конструкційних матеріалів; допоміжної будівельної продукції (крім електроапаратури) – за кількістю договорів за процедурами звітування про укладений договір. Ці підрозділи не зазначені в загальних тенденціях за всіма процедурами публічних закупівель, однак можуть мати потенціал для розвитку з боку ФОП.

#### Список літератури

1. Вплив ProZorro // Centre for excellence in procurement. Kyiv School of Economics : веб-сайт. URL: [https://cep.kse.ua/assets/img/articles/Prozorro\\_report\\_ua.pdf](https://cep.kse.ua/assets/img/articles/Prozorro_report_ua.pdf) (дата звернення 09.11.2020).
2. Професійний модуль аналітики : веб-сайт. URL: <http://bipro.prozorro.org> (дата звернення 09.11.2020).

**Mieshkova-Kravchenko N.V.**

*Senior lecturer of the Department of Economics, Entrepreneurship and Economic Security,  
Kherson National Technical University,  
Kherson, Ukraine*

**Golikova A.P.**

*Master of specialty 051 – Economics,  
Kherson National Technical University,  
Kherson, Ukraine*

## ENTERPRISE'S COST MANAGEMENT IMPROVEMENT

Given the business environment growing dynamism and unpredictability cost management is a part of a complex enterprise's management process. Costs act as a generalizing characteristic of the resource's use, which in the process of transformation forms the consumer value. Given that the product offered to the consumer must satisfy him both in terms of quality and price, the

entrepreneur must agree on these aspects. Cost management just allows achieving this cost's level to meet the consumer's and entrepreneur's needs, thus creating the conditions for further business development.

In the cost management system functional, organizational and motivational aspects are distinguished. Cost management system's functional components are planning, regulation, accounting, cost analysis, i.e. it is a closed system that allows analyzing the situation based on the given information and deciding on the size, composition and costs changes dynamics for subsequent periods and, if necessary, costs adjusting. Of course, the whole cost management process must be clearly organized, with an understanding of the places of costs formation and centers of responsibility for their observance. The key, in our opinion, is the cost management system's motivational aspect. It should encourage a specific action executor's to create a product, perform work, provide services and management staff while performing their functional responsibilities, which should lead to operating costs optimization in the current period and in the future. Thus acceptance of administrative decisions, their execution is impossible without understanding of a situation, thus without proper information maintenance. It should be borne in mind that you need to have not only internal information, which, of course, is easier to obtain, but also try to get information about the external business environment.

The study of enterprise cost management processes was carried out on the basis of SPE "RIKo", which is a leading system integrator of the Kherson region in the integrated trade automation, catering, services and production. The main activities of the enterprise are wholesale trade, retail trade in specialized stores, the activities of intermediaries in the trade of a wide goods range.

Cost management of a trading company has its own characteristics. The costs of a trading company are considered in two aspects: the cost of goods sold and other operating costs. At the researched enterprise in 2019 almost 70% is occupied by the cost of goods sold. The cost of goods sold includes the cost of goods sold (97%) and the cost of stocks sold (3%).

The cost of goods sold is largely related to the range of products, which in turn is determined by consumer demand and the company's ability to navigate the market, to enter into profitable agreements with business partners.

The average costs growth rate for the period from 2015 to 2019 has been equal to 1.1202, the average cost of goods sold growth rate has been equal to 1.1133, and the average other operating costs growth rate has been equal to 1.1367. A faster growth of other operating costs is defined. In this case, the company to a greater extent can affect the other operating costs level, which are also called turnover costs.

Turnover costs are monetary costs of living and tangible labor of bringing goods from producer to consumer, transformation of production range into trade, the purchase-sale process and consumption organization, consumer's demand satisfaction [1].

The turnover costs at the researched enterprise include: labor costs with deductions for social activities, rental costs, depreciation of fixed assets and intangible assets, maintenance costs of fixed assets, costs of electricity, materials, fuel, transportation services, costs for communication, business trips, remuneration for professional services, advertising costs, taxes, fees, and other mandatory payments, other costs. The largest shares (more than 30%) in the structure of turnover costs are labor costs and maintenance costs.

The turnover costs level is influenced by both factors of the enterprise's external environment (production market's state, consumer's market conditions, the state of the economy as a whole, the state regulation mechanism of trade and economic activity) and internal environment (turnover assortment, trade's structure, conditions of a commercial enterprise's supply, the state and efficiency of fixed asset's use, labor resources, enterprise's capital structure, the turnover rate of goods) [2].

Management of turnover costs should be aimed at achieving their optimal level. In particular, efforts to reduce operating costs should not lead to a decrease in the relevant standard of

service, the reputation of the enterprise. However, the increase in the turnover costs amount should not exceed the increase in enterprise income [3].

The efficiency of cost management at the enterprise is analyzed on the basis of the cost indicator per hryvnia of net income and the coefficient method. In 2019, compared to 2018, the costs per hryvnia of net income from products sales at SPE "RIKo" have not changed significantly and amount to 0.99UAH. According to the results of the analysis by the coefficient method, it should be noted that the general trend of the enterprise performance ratio and costs of SPE "RIKo" for the studied period is negative, which requires finding ways to improve management at the enterprise.

To effectively manage the costs of SPE "RIKo" should pay attention to the implementation of the following areas: ensuring the trade's growth, optimizing its composition and structure; optimization of the number of employees of certain categories, employees professional development; formation of an effective system of incentives at the enterprise; optimization of current assets financing sources; trade and technological process improvement; application of new cost management methods.

Recommendations for the costs of SPE "RIKo" optimizing based on the criterion of minimizing their level in net income have been developed. The determined minimum costs level can be the point to which it becomes possible to reduce the level of costs per hryvnia of net income when forecasting costs. The optimal costs level of the studied year is calculated and the costs value for SPE "RIKo" next year is forecasted. On the basis of the received forecasted values of net income, enterprise's operating activity costs the financial indicators of the enterprise activity are defined and the comparison with financial indicators for the investigated year is carried out. The break-even point is forecast to increase by 4.71%; the margin of financial strength will increase and will be 9.4% of the financial strength margin ratio.

### References

1. Lugivska O. and Lugivska L. (Poltava University of Economics and Trade). Features of cost management treatment of commercial enterprise in conditions of transformation. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade*. 2014. № 4 (66). P. 55-59.
2. Mazur N. A., Semenets I. V. and Lopashchuk I. A. Economics of a commercial enterprise: Tutorial. Chernivtsi: Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, 2020. 192 p.
3. Hryniv B. V. Economic analysis of trade: Tutorial. Kyiv: Center for Educational Literature, 2011. 392 p.

**Nehme Mohamad**

*PhD student of Management & Taxation Department,  
National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute",  
Kharkiv, Ukraine*

**Brin Pavlo**

*PhD (Economics), Professor of Management & Taxation Department,  
National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute",  
Kharkiv, Ukraine*

### SCENARIOS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IMPLEMENTATION DEPENDING ON THE COMPANY'S GROWTH STAGE

In an increasingly complex world, businesses have a long-lasting and significant impact on people, on the planet, and on the ability to sustain the holistic development that we aspire to. The term Corporate Social Responsibility (CSR) provides a general framework to describe the responsible behaviour of a business and its social involvement. CSR can generally be defined as a

concept whereby companies integrate social and environmental concerns in their business operations and their interaction with their stakeholders voluntarily [1]. Over the last decades, CSR as a concept has attracted the attention of many researchers in the management sphere. Most of them have created different models and theories concerning the CSR concept, the matter that led to variant approaches for CSR. CSR has become one of the effective sustainable mechanisms hold by a corporation to adopt social, ethical, legal, ecological, and philanthropic responsibilities alongside economic responsibility. For several decades, dramatic events have harmed various societies and geographical areas as a result of irresponsible behaviours by international corporations and firms. For that, the CSR concept has been developed in a rapid way to rein the tacky impact of corporations. Several scholars in the economic and ethical field have strived to highlight responsible business practices, the matter that endows the CSR concept an academic and theoretical concept. Multiplicity and dispersion of classifications for CSR theories scattered corporations from implementing useful CSR approaches.

Indeed, CSR theories have classified common practices for implementation under main dimensions: economic, ethical, political, social, ecological and philanthropical. Actual improvement of business practices is to be achieved through engaging these spheres in the strategical decisions inside the corporation. However, there are different perceive toward challenges and barriers to implement CSR. Some refer it to institutional and managerial factors, some to an unclear relationship with various stakeholders, and others attribute it to unstable political and financial situations [2]. These papers suggest that there is always a possibility to apply a consolidated CSR framework that gradually implements the CSR dimension according to the growth level of a company.

Before we start to illustrate the implementation phase, it is crucial to note that every company could be categorized in one of these three economical organization stages: survival stage, stabilization stage, and growth stage. For that, a consolidated framework mechanism could be designed to clarify the CSR dimensions in every stage. Virginia Lewis and Neil Churchill have stressed that categorizing the growth pattern in a systemic way of a company is useful to entrepreneurs in anticipating the key requirements at various stages [3]. Regarding this issue, CSR responsibilities should match with the capabilities of the company and could gradually develop with its growth and expansion.

The survival stage possesses only minor survival chances as compared to older organizations because externally they need time to build significantly trusting relationships with a number of external suppliers, potential customers, financial institutions, and governmental regulations. On the internal side, it needs experience and budgets to satisfy crucial standards needs for employees [4]. Due to the limited financial capabilities, low experience, and duration needed to satisfy these challenges, the CSR framework provides managers in a company categorized in the survival stage should focus on the economic, ethical, and ecological dimensions. Economically the company adheres to expands its market shares and strengthen its competitiveness, ethically it complies with all human rights and labour rights standards and regulations regarding its employees and stakeholders, and ecologically it applies the minimum ecological requirements and regulations and the country operated in.

Looking across the stabilized stage, where it begins with implementing successful sustainable manners, the company is capable to achieve healthy marginal profits and securing and satisfying a critical mass of customers and stakeholders [5]. As for that, decision-makers could add the social and political approaches to their responsibilities. Socially, the company can expand its social and voluntary activities by cooperating with civil society organizations to fill current social gaps. Politically, the company can combat corruption through transparent practices and contribute to political reforms, that ensure a competitive and fair competitive market. Adopting such a scenario will give the opportunity to the company to develop its quality and services, comply with international certified managerial standards, and strengthen its competitiveness and reputation over other competitors.

Despite that philanthropic responsibilities have not been mentioned as a major responsibility in CSR theories and models, it represented a humanitarian incentive that pushed many of the flourishing companies in the 1950s to adopt significant responsibilities regarding their societies. The philanthropic responsibility is a voluntary responsibility associated with the stage of growth and maturity of the company, as material abundance allows to initiate generous financial contributions. Philanthropic approaches are the instinctive human drive that led to the CSR concept, for that it has been recognized as a superior and solemn approach that cannot be ignored and might be used in PR strategy of the company [6].

The concept of corporate social responsibility has always been coupled with the concepts of sustainability. The ethical dimensions lead to increased credibility and competitiveness, political dimensions facilitate the path to security stability and investment, social dimensions contribute to securing a healthy environment for employees and stakeholders, environmental dimensions reduce production cost and limit future environmental risks, which must be taken into account as a powerful contributor to company's performance [7]. Defining specific responsibilities have to be within the capabilities of the company and its stage of growth, so it is always essential not to charge companies with energy that exceeds their capacity, but rather, a balance must be made between their capabilities and the responsibilities arising from them. The introducing CSR approach has been tested in three different Ukrainian companies. The results show that due to CSR approaches, the companies were able to target several gaps in the products and services in local and international market, and they were able to motivate all other departments to innovate a niche products and services.

#### References

1. Brin, P., & Nehme, M. N. (2019). Corporate social responsibility: analysis of theories and models. *EUREKA: Social and Humanities*, (5), 22-30.
2. Brin, P., Nehme, M., & Polančič, G. (2020). Corporate social responsibility as an instrument of increasing country competitiveness. *Torun International Studies*, 1 (13), 131-150.
3. Lewis, V., & Churchill, N. (1987). The five stages of small business growth. *Harvard Business Review*, 3 (3), 1-12.
4. Abatecola, G. (2013). Survival or failure within the organizational life cycle: what lessons for managers? *Journal of General Management*, 38 (4), 23-38.
5. Lichtenstein, G., & Lyons, T. S. (2008). Revisiting the business life-cycle proposing an actionable model for assessing and fostering entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 9 (4), 241-250
6. Netetska, T. & Mechenkova, N. (2020) The aspects of public relations in the structure of corporate social responsibility. *Український журнал прикладної економіки* 5 (2), 181-187.
7. Brin, P., Prokhorenko, O., Nehme, M., & Trabulsi, H. (2020) Strategic contribution of a business process to company's performance. *Journal of Information Technology Management*, 12 (3), 82-99.

**Орлик О.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій,  
Одеський національний економічний університет,  
м. Одеса, Україна*

#### СУЧАСНІ ІНТЕРНЕТ-ІНСТРУМЕНТИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Застосування підприємствами сучасних маркетингових Інтернет-інструментів у своїй діяльності дає можливість автоматизувати процес взаємодії зі споживачами, надаючи індивідуальне обслуговування, ефективно організувати зворотний зв'язок, отримувати актуальну маркетингову інформацію та здійснювати ефективні рекламні кампанії тощо. Завдяки використанню сукупності різноманітних засобів та інструментів в мережі Інтернет



підприємства можуть просувати свою продукцію (товари, послуги), підвищувати свою конкурентоспроможність та поліпшувати імідж.

За даними звіту «Digital 2021: Ukraine» [1] міжнародного агентства «We Are Social», на січень 2021 р. в Україні 29,47 млн осіб користуються мережею Інтернет, що становить 67,6% загального населення країни. Порівняно з даним за січень 2020 р., приріст склав 2 млн або 7,3%. Соціальними мережами користуються 25,7 млн осіб, що складає 58,9% від загальної чисельності населення країни. Приріст користувачів соціальних мереж в Україні за період з січня 2020 р. до січня 2021 р. склав 3,5 млн або 15,8%. Станом на січень 2021 р. в Україні було зафіксовано 60,78 млн мобільних зв'язків, а показник кількості мобільних зв'язків становила 139,4% від загальної кількості населення, що обумовлено наявністю у багатьох людей більше одного засобу мобільного зв'язку.

Переваги підприємств від використання у своїй діяльності різноманітних засобів та інструментів в мережі Інтернет полягають у: скороченні витрат; нових можливостях, що відкриваються для виходу на нові ринки з новими товарами і послугами; отриманні конкурентних перевагах; поліпшенні комунікацій з клієнтами, постачальниками, партнерами, співробітниками; контролі, шляхом відстеження поведінки клієнтів і рівня товарів та послуг, що їм надаються; поліпшенні роботи служби підтримки користувачів, шляхом інтерактивної обробки запитів споживачів та ін. Разом з тим, реальних переваг від присутності підприємства у мережі Інтернет на сьогодні значно більше.

Серед сучасних маркетингових Інтернет-інструментів та засобів, що активно застосовують підприємства для підвищення ефективності своєї діяльності, можна відзначити: створення власного веб-сайта; SEO (пошукова оптимізація); використання контекстної реклами; використання відеохостингу YouTube; розсилання рекламної інформації електронною поштою; просування в соціальних мережах та месенджерах; оптимізація сайту під соціальні мережі; використання геотаргетингу; створення мобільного додатку та ін. За спектром дії та рівнем інтерактивності ці інструменти постійно удосконалюється й розвивається. Їх доцільно використовувати при просуванні в Інтернеті як самого підприємства, так і його товарів та послуг, а також при виході підприємства на нові ринки чи просуванні нової групи товарів. Зупинимося більш детально на деяких з них.

Створення власного веб-сайту. Сайт підприємства: є електронним майданчиком з можливістю реалізації всіх інструментів маркетингових комунікацій; його використання пов'язано з наданням основних та додаткових відомостей про підприємство, з необхідністю постійної підтримки користувачів; може служити як торговим майданчиком, так і посередником при реалізації продукції; за допомогою нього можна покращити економічні показники, наприклад, збільшити кількість продажів, удосконалити пошук цільової аудиторії та ін. [2, с. 88].

За даними Державної служби статистики України [3] у 2019 р. кількість підприємств, що мали діючий веб-сайт у мережі Інтернет, склала 17856 од., що на 9,95% більше, порівняно з 2017 р. Це третина (35,2%) від загальної кількості зареєстрованих підприємств.

Проаналізувавши дані щодо використання веб-сайтів підприємствами країни у 2019 р. можна зробити висновок, що переважно веб-сайти забезпечували такі можливості, включаючи надання інтерактивних послуг:

- обслуговування клієнтів (47,4%);
- електронне посилення на профілі підприємства в соціальних медіа (46,8%);
- оголошення про відкриті вакансії або подання заяви на заміщення вакантних посад у режимі онлайн (29,4%);
- можливість замовлення товарів та послуг у режимі онлайн (28,9%);
- персоналізований уміст (контент) веб-сайту для постійних клієнтів (26,0%);
- відстеження або перевірка статусу розміщених замовлень (25,5%);
- постачання продукції (товарів, послуг) у режимі онлайн (17,4%);
- навчання персоналу (11,0%).

Якщо розглянути за видами економічної діяльності, то найбільша кількість підприємств, що мали діючий веб-сайт, спостерігається у переробній промисловості – 30,0%, оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів – 26,3%, а найменша, серед підприємств постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 1,8%, водопостачання, каналізації, поводження з відходами – 1,7%, ремонту комп'ютерів і обладнання зв'язку – 0,2%.

При створенні сайту підприємства потрібно враховувати декілька моментів, а саме, що ознаками якісного сайту є: унікальний, структурований та правдивий контент, будь-то текст, фотографії, відео-файли; доступність інтерфейсу і контенту кількома мовами (українською та ін.); зручна навігація для швидкого переходу в необхідний розділ; зручність пошуку будь-якої необхідної інформації; доречний та продуманий дизайн, який відповідає тематиці сайту; доступна та зрозуміла форма онлайн-замовлення або онлайн-бронювання; наявність онлайн-консультанта (чат-бота) чи гарячої лінії, за допомогою якої клієнт завжди зможе додзвонитися і отримати відповіді на свої питання; наявність на сайті реальних відгуків клієнтів; наявність всієї контактної інформації, відомостей про підприємство, його продукцію (товари, послуги) тощо.

Ефективність сайту буде на найнижчому рівні без його просування. SEO (від англ. Search Engine Optimization) – пошукова оптимізація, є одним з найбільш ефективних методів, який передбачає здійснення комплексу дій, пов'язаних з розміщенням даних про підприємство або продукт в пошукових системах (Google і т.д.) і підвищенням позицій комерційного сайту в результатах видачі пошукових систем за певними запитами користувачів. Даний метод сприяє залученню на сайт цільових відвідувачів, які зацікавлені в придбанні товарів та послуг підприємства, і подальшому збільшенню доходів підприємства при порівняно невисокій вартості послуг просування сайту. Оскільки пошукова оптимізація включає безліч прийомів для просування сайту в пошукових системах, то для їх здійснення потрібно звертатися до спеціалізованих компаній, що займаються SEO.

Також сьогодні в мережі Інтернет для ефективного і цілеспрямованого просування підприємств, їх товарів та послуг, активно впроваджується технологія геотаргетингу, яка дозволяє обмежити територію показу контекстного рекламного оголошення певним регіоном, шляхом видачі відвідувачеві сайту інформаційного повідомлення, зміст якого відповідає його географічному положенню за IP-адресою. Геотаргетинг сьогодні особливо активно розвивається в соціальних мережах, що дозволяє транслювати рекламу тільки тим користувачам, які виходять в Інтернет не тільки з певного міста, але і відповідають певній статі, віку, інтересам.

Тенденцією останнього часу стає просування в соціальних мережах та месенджерах, яке передбачає створення та подальше просування у популярних соціальних мережах та месенджерах, таких як Facebook, Instagram, Twitter, Telegram, Viber та ін., своїх тематичних груп, чат-ботів, каналів. Даний інструмент сприяє залученню нових учасників, підтримці інтересу до групи шляхом розміщення цікавого контенту, запрошення учасників мережі до різних подій, а також дає можливість інформувати учасників про події, проводити конкурси, онлайн-опитування, створювати цікаві пости та ін. Основною перевагою соцмереж та месенджерів є те, що вони відносно не дорогі. Але є і недоліки – необхідність постійного доступу до Інтернету та обмеження за функціоналом.

Набирає обертів і ще один інструмент – створення на сайтах, в месенджерах, соціальних мережах чат-ботів, які дозволяють використовувати інтелектуальний рівень програм і штучного інтелекту для економії часу, забезпечення персоналізації в процесі взаємодій з клієнтами та передбачення їхніх потреб. Чат-боти можуть відповідати на прості запитання і давати необхідні рекомендації клієнту без участі персоналу.

Як свідчать дані Державної служби статистики України [3], соціальні медіа все активніше включаються у діяльність вітчизняних підприємств. Так у 2019 р. кількість підприємств, які використовували соціальні медіа у своїй діяльності становила:

- соціальні мережі – 13021 од. (збільшення на 23,3%, порівняно з даними за 2017 р.);
- веб-сайти з мультимедійним вмістом – 6475 од. (збільшення на 21,9%);
- засоби обміну знаннями – 5786 од. (збільшення на 14,1%);
- блоги чи мікроблоги підприємства – 3664 од. (збільшення на 25,9%).

Проаналізувавши дані за 2017–2019 рр. щодо мети використання соціальних медіа на підприємствах країни, можна зробити висновок, що переважно соціальні медіа використовувалися для представлення підприємства або рекламування його роботи (товарів, послуг) у мережі, а найменше – для обміну поглядами, думками або знаннями усередині підприємства, для залучення клієнтів у розвиток або інновацію товарів та послуг.

Активне включення соціальних мереж у діяльність підприємства потребує оптимізації сайту під соціальні мережі, яка поєднує в собі такі інструменти, як пошукова оптимізація (SEO) та контекстна реклама. Така оптимізація передбачає здійснення комплексу технічних заходів, спрямованих на залучення аудиторії із соціальних мереж на інтернет-ресурс; трансформацію сайту з метою його оптимальної відповідності технічним механізмам, що використовуються у соціальних медіа та релевантності розташованого на ньому контенту для користувачів із різних соціальних мереж.

Створення мобільних додатків. Даний інструмент все активніше використовують у своїй діяльності підприємства та організації певних сфер діяльності, таких, наприклад, як банківський бізнес, зв'язок, готельно-ресторанний бізнес, туризм та ін. Мобільні додатки можуть бути як свої, так і від сторонніх розробників, але в основному вони характеризуються однаковими показниками. Переваги мобільного додатку: можуть працювати автономно; можна розсилати сповіщення (наприклад про акції, знижки або певні події); можна інтегрувати з IT-інфраструктурою підприємства. Проте є і певні недоліки: розробити і підтримувати свій додаток під всі платформи дорого; додаток не завантажують; встановлений додаток не використовують або використовують не так, як планувалось.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що ефективне поєднання різних маркетингових Інтернет-інструментів для успішного вирішення завдань підприємства, просування його товарів та послуг, є одним з найважливіших завдань сучасного підприємства з урахуванням швидкого розвитку і освоєння нових інформаційних технологій.

#### **Список літератури**

1. Digital 2021: Ukraine. URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2021-ukraine> (дата звернення: 21.04.2021).
2. Орлик О. В. Підвищення економічної безпеки підприємств на основі інтернет-технологій маркетингу. *Сталий розвиток економіки* : міжнар. наук.-вироб. журн. 2019. № 2. С. 84-92. DOI: [https://doi.org/10.33987/vsed.1\(72\).2020.164-177](https://doi.org/10.33987/vsed.1(72).2020.164-177).
3. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 22.04.2019).

**Островська Г.Й.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг,  
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,  
м. Тернопіль, Україна*

### **ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

Національною метою для України XXI ст. має стати розбудова економіки, заснованої на знаннях, «в основу парадигми якої закладена нова якість знання, технології його інтеграції та капіталізації, а також підвищена відповідальність особистості перед соціумом, майбутніми

поколіннями та навколишнім природним середовищем за наслідки власної бізнес-діяльності» [1]. Ядром вказаної економіки є інститут інтелектуальної власності – нові результати творчої, інтелектуальної діяльності, забезпечення їх правової охорони на зовнішніх ринках передують матеріальному руху товарів і послуг.

В провідних країнах світу основна увага акцентується на прискореному інноваційному розвитку, що забезпечує оновлення технологій, товарів і послуг, ефективне використання інтелектуального потенціалу і стимулювання його підвищення. Розвиток інтелектуального потенціалу обумовлює соціально-економічне зростання, а сукупність національних можливостей країн світу в інтелектуальній сфері підсилює міжнародну торгівлю об'єктами інтелектуальної власності (ОІВ) та забезпечує високий рівень розвитку світового ринку технологій. Однією з ключових умов зростання обсягів міжнародної торгівлі ОІВ вважається ефективна система регулювання торговельних відносин у галузі операцій з інтелектуальною власністю і, перш за все, забезпечення її охорони.

В умовах глобалізації світової економіки важливого значення для вдалого розповсюдження нових технологій набуває комерційне використання інтелектуальної власності, що сприяє розвитку світової торгівлі та міжнародному науково-технічному співробітництву. Поглиблення розподілу праці в галузі науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) та винаходів спричинює розгортання ліцензійної торгівлі, а також купівлі-продажу патентів і ліцензій, лізингу виробничого та наукового оснащення. При цьому на світових теренах діє понад 4 млн. патентів. За цих умов щороку подається понад 700 тис. заявок на патентування. Експерти оцінюють міжнародний ринок ліцензій в сумі 73 млрд. дол. США щорічно. Обсяг світової торгівлі ліцензіями на об'єкти інтелектуальної власності збільшується щорічно на 12%, в той час як темпи зростання світового промислового виробництва не перевищують 2,5–3% на рік [2]. На основі експертних оцінок Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) зазначимо таке: незважаючи на те, що країни, економіки яких мають тенденцію до швидкого розвитку, активно використовують патентну систему, вона є надто сконцентрованою. Зокрема, «на 5% відомств (відомства США, Японії, Китаю, Республіки Корея і Європейське патентне відомство) припадає 75% патентних заявок і 74% патентів, виданих у всьому світі. Основними країнами, які здійснювали торгівлю об'єктами інтелектуальної власності протягом 2010-2019 рр., були Китай, США, Японія, Республіка Корея та Німеччина» [3].

Глобалізація торговельно-економічних відносин та зростання конкурентної цінності товарних знаків веде до підвищення обсягів торгівлі об'єктами інтелектуальної власності, що, своєю чергою, сприяє інтенсифікації процесів міжнародної реєстрації засобів індивідуалізації. Світова практика підтверджує реєстрацію у світі понад 25 млн. товарних знаків. Основними учасниками міжнародної торгівлі продуктами інтелектуальної власності звичайно ж є країни з розвинутими економіками.

До основних особливостей та тенденцій розвитку міжнародної торгівлі ОІВ відносять: динамізацію торгівлі роялті та ліцензійними послугами; концентрацію ліцензійної торгівлі в країнах з розвинутими економіками та наукомістких галузях виробництва, появу нових потужних суб'єктів з країн Азії та ЄС; значний рівень монополізації, що вказує на довгострокові цілі ТНК щодо закріплення на ринках з врахуванням іноземного патентування.

Розвинуті країни та нові індустріальні країни спрямовують значні інвестиції у виробництво продуктів інтелектуальної власності. Зокрема, витрати на дослідження та розробки в країнах – членах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) – складають понад 770 млрд. дол. США; в Китаї, відповідно, біля 114 млрд. дол. США. При цьому, в країнах з розвинутою економікою прямі державні витрати на наукові дослідження та проекти варіюються в межах від 1,6 до 3,7% ВВП [4].

Аналізування обсягів державних витрат на НДДКР вказує на те, що більшості країн, які є лідерами щодо фінансування інтелектуальної власності, вдалось підвищити рівень своєї інноваційності та конкурентоспроможності за останні роки. Саме в цих країнах найбільш



ефективно використовуються знання, тобто інтелектуальна власність, в економічних цілях, і саме ці країни здатні на високому рівні створювати, приймати і поширювати об'єкти інтелектуальної власності, завдяки розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, економічного стимулювання та інституційного режиму.

Однією з умов успішного розвитку інтелектуального потенціалу країни є формування дієвої системи захисту прав інтелектуальної власності. Узагальнюючим показником, який вимірює досягнення країн світу у цьому контексті є Міжнародний індекс захисту прав власності, який започатковано в 2007 р. Міжнародним Альянсом прав власності. Для успішного введення результатів науково-технічної діяльності в економічний обіг необхідним є регулювання цього процесу державою, бо ринкова економіка не завжди здатна здійснити цей процес, враховуючи високу вартість та довгий термін впровадження інноваційних проектів. Такі дії та заходи формують державну стимулюючу регуляторну політику організаційно-економічних відносин з приводу інтелектуальної власності.

Закордонними країнами накопичено значний досвід, щодо процесу введення в економічний обіг ОІВ. Наряду з прямим державним фінансуванням тут застосовується низка методів та фінансово-кредитних інструментів в контексті підтримки інноваційного розвитку власних економік. Однією з ефективних форм цього стимулювання вважається гарантування державою інноваційних позик. Понад 200 місцевих центрів розвитку запроваджено у Канаді задля гарантування для малого підприємництва повернення позик в обсязі до 75 тис. доларів США. У Франції для гарантування позик малим підприємствам створено товариства взаємного поручительства. Їх діяльність координує єдиний державний центр. Велика Британія запровадила «Програму гарантованої позики» [5].

Також до важливих методів фінансової допомоги держави відноситься пільгове кредитування інноваційного підприємництва. У Франції на сьогодні є поширеними два види пільгових позик: позики з пільговими відсотками та позики, які повертаються в разі успіху. Також розповсюдженими є податкові пільги з метою стимулювання НДДКР. У цьому контексті японські промислові компанії мають право на зменшення податку на прибуток у розмірі 7% при запровадженні інвестицій у передові нанотехнології. У Голландії з оподаткованого прибутку можна відраховувати частину інвестиційних витрат – від 20 до 25%. У Канаді аналогічна знижка варіюється в межах від 7 до 20%. У Бельгії підприємство має дозвіл на зменшення оподаткованого прибутку на 13,5% інвестиційних витрат для малих і середніх компаній і на 100% обсягу інвестиційних витрат, пов'язаних із нововведеннями – для всіх компаній. В низці країн запроваджені податкові знижки, обсяг яких визначається як певний відсоток від обсягу витрат підприємства на наукові дослідження і науково-технічні (експериментальні) розробки (ДіР) у поточному році. При цьому в Угорщині така норма складає 200%. У Туреччині, Великій Британії, Ірландії та Канаді запроваджений податковий кредит, обсяг якого також залежить від обсягів витрат підприємств на ДіР. У Великій Британії вказаний показник становить 150% для малого і середнього підприємництва та 100% для великих компаній (в Ірландії – 20%, у Канаді відповідно 10–25%) [4]. У цьому контексті можна виділити найбільш ефективні і популярні механізми податкового стимулювання, що використовуються у світовій практиці (табл. 1).

Отже, політика розвинених країн у сфері інтелектуальної власності спрямована на стимулювання збільшення НДДКР та об'єктів інтелектуальної власності за допомогою податкових, фінансових та нефінансових стимулів, організації захисту об'єктів інтелектуальної власності.

Економічно розвинуті країни зосереджують велику увагу на стимулюванні розвитку інтелектуального потенціалу та комерціалізації інтелектуальної власності, Основними країнами-лідерами з витрат на НДДКР є США, Японія, Китай, Фінляндія, Швеція. Основою для формування національного ринку інтелектуальної власності є реалізація державної політики в сфері ефективного функціонування інституційних механізмів регулювання розвитку інтелектуального потенціалу.



**Таблиця 1. Механізми податкового стимулювання розвитку інтелектуальної власності [1]**

Механізм податкового стимулювання	Об'єкт стимулювання	Країни, які використовують заходи податкового стимулювання
Податковий кредит на дослідницькі витрати	Інвестиції в НДДКР, співробітництво науки та бізнесу	США, Канада, Норвегія, Великобританія, Франція
Інвестиційний податковий кредит	Інвестиції в технологічну модернізацію виробництва промислового сектору	США
Списання витрат на НДДКР	Інвестування НДДКР та темпи зростання цих інвестицій	Німеччина, Австрія, Бельгія, Великобританія, Австралія, Данія, Угорщина тощо.
Спеціальні режими амортизації основних засобів	Обладнання для досліджень, інвестиції в дорозі	США, Португалія, Швеція, Австрія, Норвегія, Бельгія, Данія, Ірландія, Італія, Ізраїль, Іспанія
Податкові пільги на іноземний дохід	Трансфер інноваційних технологій	Країни-члени ОЕСР

Виняткова роль інтелектуальної власності як однієї з найважливіших економічних і правових форм їх відображення, реалізації та включення в економічні процеси є безумовно однією з найактуальніших тенденцій, що, своєю чергою, викликає потребу у проведенні наукових досліджень, спрямованих на пошук шляхів відновлення та забезпечення розвитку економіки на інноваційній основі.

#### Список літератури

1. Островська Г. Й. Активізація інтелектуального потенціалу підприємства та інтенсифікація процесів інтелектуальної власності в умовах економіки, заснованої на знаннях. *Соціальна економіка*. 2020. Вип. 60. С. 97–113. DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-60-10>.
2. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму. URL: <http://www.weforum.org>.
3. The World Intellectual Property Organization. URL: <http://www.wipo.int>.
4. Інформаційно-аналітичні матеріали «Світовий досвід та вітчизняна практика забезпечення розвитку інноваційної діяльності». URL: <http://www.personal.in.444rrt>.
5. Аналітична довідка стосовно досвіду країн Європи та інших країн, де функції щодо забезпечення правової охорони інтелектуальної власності покладено на органи юстиції. Центр правової реформи і законопроектних робіт. URL: <http://www.legalreform.gov.ua>.

**Приліпота А.Д.**

*студентка,*

**Нагорна І.І.**

*к. е. н., доцент,*

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна*

## ВИДИ СТРАТЕГІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах швидкозмінного бізнес-середовища успішне функціонування підприємств вимагає виважений перспективний підхід до власного розвитку, посилення конкурентних позицій та отримання запланованого рівня прибутку. Все це потребує від керівництва

підприємства зробити правильний вибір стратегії для подальшого майбутнього розвитку. Виходячи з цього все більшої актуальності набуває теорія та практика вибору, розробки та впровадження стратегії розвитку підприємства.

Метою даного дослідження є аналіз видів стратегій та їх вплив на розвиток підприємства.

Стратегія підприємства – це певний набір перспективних ідей, які впроваджуються частково та поступово протягом розвитку діяльності підприємства [1]. Стратегія взаємопов'язана з плануванням та прогнозуванням, що відображає пошук прогнозу та альтернатив.

На сьогоднішній день існує досить багато різниці стратегій підприємства за різними класифікаційними ознаками, розглянемо найпоширеніші та найвідоміші у бізнес-сфері стратегії розвитку, які прийнято називати базисними.

До базисних стратегій відносяться: стратегія концентрованого зростання, стратегія інтегрованого зростання, стратегія центрованої диверсифікованості, стратегія горизонтальної диверсифікованості, стратегія конгломеративної диверсифікованості.

Стратегія концентрованого зростання, пропонує [1]: виготовляти нову продукцію, але не змінювати галузь діяльності, вона допомагає укріплювати позиції на ринку, використовуючи маркетингові зусилля та інтеграцію, зосередитись на вихід на новий ринок; прибутки підприємства зростуть саме через впровадження нової продукції та сфери діяльності.

Стратегія інтегрованого зростання пропонує фокусуватись на пошуку нових структур. Виділяють два типи цієї стратегії: стратегія зворотної вертикальної інтеграції (мета: підприємство посилює контроль над постачальниками або зосереджується на купівлі) та стратегія прямої вертикальної інтеграції (мета: контроль системи розподілу та продаж).

Поняття диверсифікованого зростання поєднує в собі наступні стратегії: стратегія центрованої диверсифікованості, стратегія горизонтальної диверсифікованості, стратегія конгломеративної диверсифікованості.

Стратегія центрованої диверсифікованості ґрунтується на пошуку та використанні додаткових можливостей виробництва нових продуктів на освоєному ринку. Тобто існуюче виробництво залишається в центрі бізнесу, а нове виникає з урахуванням існуючих технологій використання спеціалізованої системи розподілу [2].

Стратегія горизонтальної диверсифікованості допускає пошук можливостей зростання на існуючому ринку за рахунок нової продукції, яка потребує нової технології. За такої стратегії підприємство орієнтується на виробництво технологічно не пов'язаних продуктів, які використовували б наявні можливості підприємства, наприклад, у сфері постачань. Новий продукт має бути орієнтований на споживача основного продукту, супутньому за своїми якостями вже виробленому продукту. Важливою умовою реалізації цієї стратегії є попередня оцінка підприємством власної компетентності у виробництві нового продукту [2].

Стратегія конгломеративної диверсифікованості полягає в тому, що підприємство розширюється за рахунок виробництва технологічно не пов'язаних з вже виробленими новими продуктами, які реалізуються на нових ринках. Це одна із найскладніших для реалізації стратегій розвитку, тому що її успішне здійснення залежить від багатьох чинників, зокрема від компетентності наявного персоналу й особливо менеджерів, сезонності ринку, наявності необхідних фінансових ресурсів тощо [2].

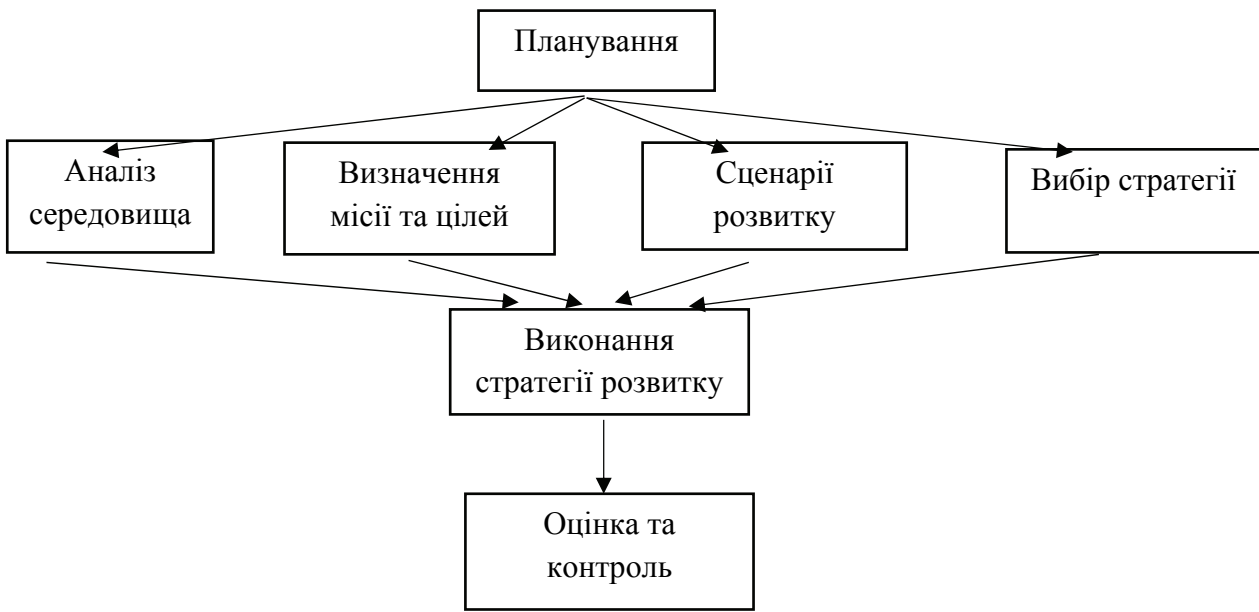
Існують чотири стратегії скорочення бізнесу:

- стратегія ліквідації компанії;
- стратегія «збирання врожаю»;
- стратегія скорочення частини підприємства;
- стратегія скорочення витрат.

Стратегія розвитку підприємства визначається в результаті вивчення зовнішнього оточення і можливих внутрішніх перспектив її діяльності з урахуванням непередбачених

ринкових обставин. Вона полягає у встановленні довгострокової орієнтації підприємства на будь-який вид виробничої діяльності і заняття відповідного або планованого положення як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Крім того, у ході планування враховуються можливі стратегії розвитку наступних ринкових послуг на підприємстві: вихід на ринок з новим продуктом, залучення нових постачальників і споживачів товарів, розширення або припинення виробництва та продажу колишніх товарів і послуг [3].

На рис. 1 представлено процес вибору стратегії розвитку підприємства, який передбачає: аналіз середовища, визначення місії та цілей, розробку сценарію розвитку та вибір стратегії.



**Рис. 1. Процес вибору стратегії розвитку підприємства**

Необхідно зазначити як позитивні так і негативні впливи стратегій на функціонування підприємства:

- по-перше, вони розвивають та створюють безліч проектів, допомагають фокусуватись на конкретних задачах та проблемах, шукають рішення даних запитів;
- по-друге, встановлюють напрями для майбутнього стабільного розвитку та укріплюють позиції поміж конкурентами;
- по-третє, є ймовірність не врахування всіх факторів впливу під час розробки планів;
- по-четверте, стратегії можуть стати не актуальними в певний період розвитку підприємства і треба починати розробку нових шляхів розвитку.

Таким чином, аналіз розглянутих стратегій підприємств дозволив визначити їх характерні ознаки для подальшого вибору стратегії підприємства, спрямованого на забезпечення сталої конкурентної позиції на ринку та зростання ринкової вартості підприємства. Після визначення стратегії необхідно своєчасно використали систему стратегічного управління, яка направлена на аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, сформуванню місії, завдання та ціль організації. Така система дає можливість застосовувати інновації та створювати зміни через розподіл ресурсів, внутрішню координацію та передбачення майбутніх змін у діяльності.

### Список літератури

1. Березін О. В., Безпарточний М. Стратегія підприємства : навч. посіб. Київ : Ліра-К, 2010. 224 с.

2. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2000. 360 с.
3. Теоретичні аспекти стратегічного планування на підприємствах України : підсумки 4-ї Міжнар. конф. «Харків-2011» / Г. О. Холодний. *Вісник економіки*. 2011. 54 с.

**Савіна Г.Г.**

*д. е. н., професор, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Олійник Н.М.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Луцишен В.С.**

*студент,  
Коледж Святого Креста (College of the Holy Cross),  
м. Вустер, штат Массачусетс, США (Worcester, USA)*

## **ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД «ОЗЕЛЕНЕННЯ» ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ**

Процеси глобалізації змінили географію транспортно-економічних зв'язків, як в окремих регіонах світу, так і у світі в цілому. У значній мірі змінилися й вимоги до транспорту [1, с. 210]. Сьогодні стратегічним напрямком розвитку транспортної системи в Україні є впровадження інновацій. Саме цей напрямок є визначальним в процесі інтеграції національної транспортної інфраструктури в транс-європейську транспортну мережу.

В умовах глобалізації транспортна система країн ЄС стикається з посиленням конкуренції на світових транспортних ринках. Тому країни ЄС приділяють значну увагу впровадженню масштабних та далекосяжних проєктів, спрямованих на модернізацію транспорту і транспортної інфраструктури задля збереження своїх конкурентних позицій.

У світлі наростаючих глобальних проблем, таких як зміна клімату, збільшення чисельності населення, забруднення довкілля, неефективне використання і виснаження наявних природних ресурсів, висока ресурсомісткість економіки тощо, для забезпечення подальшого розвитку людства життєво важливим є перехід на світовому рівні до технологій та методів, які є менш екологічно шкідливими та спрямовані на ресурсозбереження. Тому сьогодні розвинені країни ЄС з метою мінімізації негативного впливу на довкілля активно інвестують у «зелений» транспорт.

«Зелений» (екологічно-чистий) транспорт – це будь-який вид транспорту, що мінімізує негативний вплив на довкілля. Програми «озеленення» транспортних систем ґрунтуються на використанні інформаційних та цифрових технологій шляхом переходу на електричний і водневий транспорт, що сприяє суттєвому покращанню якості повітря [2, с. 9].

Чимало європейських компаній у сфері транспортної інфраструктури, логістики, виробництва транспорту та його інтелектуалізації відносять до світових лідерів. Проте європейські компанії вже мають негативний досвід, коли автомобільна промисловість країн ЄС мала значний потенціал для набуття статусу лідера в сфері випуску «зелених» авто, але вчасно не оцінила перспективи цього ринку, й вільну нішу зайняла американська компанія «Tesla», попит на електромобілі якої – найвищий у світі. Компанія вчасно ідентифікувала наявність проблеми зниження залежності транспортної системи від нафти та запропонувала ефективне рішення.

«Озеленення» транспорту – це частина форми функціонування «зеленої» економіки, основною метою якої є забезпечення раціонального використання можливостей

навколишнього середовища під час організації господарської діяльності [3, с. 364]. Тому у розвинених країнах значна увага приділяється популяризації автомобілів на альтернативному паливі. Так, у 2020 році на європейських транспортних ринках продажі електричних та гібридних автомобілів майже потроїлися і склали понад 1 млн автомобілів, що становить близько 10 % від загального обсягу продажів.

В табл. 1 систематизовано принципи державного стимулювання «озеленення» транспорту, які використовують уряди різних країн.

**Таблиця 1. Загальні принципи державного стимулювання «озеленення» транспорту**

Метод державного стимулювання	Країни	Особливості методу
Метод фіскального стимулювання	Норвегія, Нідерланди, Швеція, Франція, Великобританія, Німеччина, Японія, Китай	Передбачає регулювання системи оподаткування транспорту: звільнення від сплати податку при першій реєстрації, звільнення від сплати щорічних дорожніх зборів. Також для власників «зелених» авто існує цілий ряд пільг: безоплатне паркування, безоплатний проїзд автобанами, дозвіл на пересування виділеними смугами для громадського транспорту.
Прямі субсидії або разові виплати при купівлі «зеленого» транспорту	США, Швеція, Франція, Великобританія, Японія, Китай	В цьому питанні більшість країн відштовхуються від рівня викидів діоксиду вуглецю або, як наприклад у Китаї, від запасу ходу на електротязі. У Франції транспорту з рівнем викидів діоксиду вуглецю до 20 г/км виплачують разовий бонус у розмірі 7000 євро, а автомобілям з рівнем викидів діоксиду вуглецю 21-50 г/км – 5000 євро. В США уряд виплачує прямі субсидії в залежності від ємності тягової батареї. Базовий розмір субсидії – 2500 \$ за автомобіль з акумулятором на 4 кВт*г, а максимальний розмір субсидії – 7500 \$.

*Джерело: складено авторами за даними [2, с. 9; 4]*

Отже, задля популяризації «зеленого транспорту» держави використовують методи фіскального стимулювання та прямі субсидії.

В сучасних умовах обмеженості джерел фінансування та зростання рівня конкуренції на відповідному сегменті ринку одним із шляхів залучення капіталу для модернізації основних фондів та впровадження прогресивних технологій у виробничий процес є зменшення податкового навантаження та визначення економічно обґрунтованого рівня податків і зборів до бюджетів всіх рівнів [5, с. 204]. Зазначене може проявлятися у вигляді надання субсидій, додаткових пільг при купівлі «зеленого» транспорту тощо.

### Список літератури

1. Шандова Н. В. Перспективи стійкого розвитку транспортної водної системи. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. 2019. С. 208-214.
2. Баранівський О. Напрямки інноваційного розвитку транспорту України в контексті інтеграції національної транспортної мережі в транс-європейську. *Danish Scientific Journal*. 2020. № 35. Vol. 4. P. 8-12.
3. Олійник Н., Макаренко С., Юткевич А. Управління «зеленим» бізнесом: можливості для України. *Стратегія бізнесу: футурологічні виклики : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.* (20-22 листоп. 2019 р.). Київ, 2019. С. 362-368.



4. Макаренко С. М., Олійник Н. М., Рибачок С. А. Удосконалення державної інвестиційної політики як основи впровадження інноваційних технологій на вітчизняних підприємствах. *Економічні інновації : зб. наук. праць*. 2019. Т. 21. Вип. 3 (72). С. 62-70.
5. Макаренко С. М., Капліна Є. О., Олійник Н. М. Удосконалення податкової політики як основи гармонізації взаємовідносин між державою та суб'єктами господарювання. *Економічні інновації : зб. наук. праць*. 2017. Вип. 64. С. 203-208.

**Сазонова В.М.**

*аспірант кафедри економічної теорії та мирової економіки,  
Учреждение образования «Гомельский государственный университет  
имени Франциска Скорины»,  
г. Гомель, Республика Беларусь*

**Сорвиров Б.В.**

*д. э. н., профессор, профессор кафедры экономической теории и мировой экономики  
Учреждение образования «Гомельский государственный университет  
имени Франциска Скорины»,  
г. Гомель, Республика Беларусь*

## **УНИВЕРСИТЕТ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Большинство кризисов в экономике сегодня являются следствием финансовых и технологических проблем. Отток капитала из реального сектора экономики в финансовый сектор влечет за собой такие последствия, как свертывание производств, сокращение рабочих мест, что в свою очередь пагубно влияет на развитие экономики в целом. Научно-технический прогресс замедляется, а вместе с ним замедляются процессы коммерциализации и трансфера технологий, бизнес с осторожностью инвестирует капитал на освоение прорывных инноваций новых технологических укладов.

Технологический уклад обеспечивает количественный и качественный скачок в развитии производительных сил человеческого общества, и представляет собой целый комплекс прорывных инноваций и изобретений. Различают два вида инноваций: прорывные и улучшающие. Прорывные инновации направлены на создание новых продуктов, товаров, услуг или материальных благ, а улучшающие совершенствуют уже существующие, освоенные товары, услуги и т.д.

В настоящее время человечество переживает пятый индустриальный технологический уклад (1990-2040 гг.), для которого характерно использование возможностей электронной и атомной энергетики, развитие микроэлектроники, био- и информационных технологий, освоение космоса. В основе шестого технологического уклада (примерно 2030-2090 гг.), который смело можно именовать первым постиндустриальным, вероятнее всего, будут преобладать нанотехнологии. Такие как, например, наноэнергетика, наноматериалы, нанобиотехнологии и т.д.

Глобализация привела к росту международной конкуренции, предприятия получили доступ к новым рынкам и информации, сформировались новые виды организации и управления поставками. Традиционные подходы к стимулированию экономического роста теряют свою актуальность. Поэтому наиболее развитые страны ориентируют свою экономику на приобретение новых знаний, поиск идей и разработку инновационных технологий, делают ставку на научные и творческие достижения. Для решения таких задач на государственном уровне принимаются различные законодательные акты, предоставляются налоговые преференции, уделяется особое внимание вопросам развития всех элементов инновационного процесса.

Одним из таких элементов является трансфер технологий.

Трансфер инновационных технологий – тема актуальная, так как в условиях кризисных явлений в экономике, необходимы проекты для инвестиций, которые позволят при минимальных затратах получить большую прибыль. Передача технологии обеспечивает доступность научных и технологических разработок для более широкого круга пользователей, позволяет воплощать их в новых инновационных продуктах, приложениях или услугах. Трансфер технологий позволяет сократить отставание между странами, и способствует вовлечению в международный технологический обмен [1].

В Республике Беларусь утверждены документы, позволяющие реализовывать практические меры по повышению эффективности использования инновационных разработок, заложены основы регулирования процессов трансфера технологий.

Одним из источников появления новых знаний, а также инновационных научных открытий в современном обществе являются университеты. Миссия современного университета это не только образовательная, но и научно-исследовательская деятельность, что в свою очередь предполагает раскрытие человеческого потенциала, интеграция с производителями, создание новых организационных структур по работе с бизнесом. Университет является источником инновационных идей, рождаемых в процессе научно-исследовательской и научно-практической деятельности. При содействии государства и поддержке бизнеса вузовские открытия можно успешно коммерциализировать и получать хороший экономический результат [2].

На фоне происходящих изменений в белорусской экономической модели, в условиях посткризисных трансформаций наблюдается проявление рецессии фундаментальных и прикладных научных исследований, показатели инновационной активности, число прикладных разработок и создаваемых технологий продолжают отставать от мирового уровня. Конкурентоспособность вузов страны по сравнению с европейскими странами и США низкая, интеграция науки, производства и бизнеса недостаточная. Все это говорит о необходимости перестраивать университеты и создавать новые современные инновационные учреждения высшего образования.

Тем не менее, необходимо отметить, что в процессе реализации программы присоединения к Болонскому процессу научная активность вузов стала возрастать. Белорусские университеты отличаются высокой способностью генерировать новые научные знания, обладают высоким научным потенциалом и эффективной методикой подготовки кадров высшей квалификации.

Проблема выживания университетов в настоящее время непосредственно связана с коммерциализацией результатов их деятельности. Экономические условия, в которых находятся современные вузы сегодня, требуют поиска новых источников финансирования, новых технологий управления и новых участников университетской деятельности. Коммерциализация результатов научно-исследовательской деятельности заставляет по-другому посмотреть на процессы, происходящие в университетах. В современных условиях коммерциализация является не просто необходимостью, но ещё и формулой успешного развития [3].

Один из возможных путей реализации научных разработок – интеграция высшего образования, науки и бизнеса. Рост интереса коммерческих предприятий к наукоемким продуктам и технологиям делает возможным коммерческое использование результатов научных разработок вуза, повышает вероятность привлечения капитала коммерческих структур с целью создания университетом собственного производства, позволяет реализовывать научные разработки.

Богатый опыт западных стран подтверждает тот факт, что в настоящее время наиболее эффективным методом продвижения результатов научных исследований и их реализации на практике является взаимовыгодное коммерческое сотрудничество всех участников трансформации научного результата в товар.

Объёмы государственного финансирования, инновационное направление научных исследований имеют огромное значение для эффективной интеграции научно-исследовательских структур страны, но не менее важным является успешное взаимодействие науки и производства - результативность трансфера технологий.

Трансфер технологий способствует поступлению в вузы денежных средств. Если университет осуществляет научную деятельность в сотрудничестве с промышленностью, это способствует использованию результатов исследований финансируемых государственным бюджетом в производстве. Трансфер технологий влияет на формирование новых научно-исследовательских объединений, способствует организации совместной работы учёных и разработчиков из разных стран, обмену материалами, информацией и кадрами, открывает новые уровни для межуниверситетских программ, и предоставляет возможности для совместной работы учёных и студентов.

В развитии коммерциализации результатов научных исследований в целом, и трансфера технологий в частности, заинтересованы все участники. Это порождает новые инвестиции, новые технологии, новые производства и рабочие места, и, как следствие, увеличивает налоговые поступления в бюджет государства, напрямую влияет на рост благосостояния экономики, способствует повышению конкурентоспособности и устойчивому росту.

В настоящее время важное значение для вузов приобретает такая форма коммерциализации, как создание малых инновационных предприятий, на базе которых результаты научно-исследовательской деятельности могут быть отработаны и доведены до уровня промышленного применения, что существенно повышает их привлекательность для последующего внедрения в производство; при этом сохраняется возможность самостоятельного развития этого предприятия до уровня среднего или крупного бизнеса [4].

На сегодняшний день все страны мирового сообщества столкнулись с новой проблемой, которая также оказывает существенное влияние на интеграционные процессы, на развитие экономик стран мира, на взаимодействие научных организаций и университетов. Пандемия почти остановила процесс трансфера технологий. Однако все организации-партнёры стараются подстроиться под новые условия, предлагают новые методы работы, разрабатывают новые виртуальные платформы взаимодействия, которые важны не только сейчас, но наверняка будут использоваться в будущем, как новые средства коммуникаций, новые инструменты и технологии взаимодействия вне традиционных границ.

Обобщая вышесказанное, следует отметить, что на сегодняшний день в белорусских вузах создаются все необходимые условия для выполнения научно-исследовательских разработок, превращения знаний в коммерческий продукт с последующей его передачей на рынок научно-технической продукции. Одним из главных факторов, сдерживающих этот процесс, служит отсутствие современной, комплексной системы управления, обеспечивающей весь путь инноваций: от поиска и поддержки перспективных научных разработок до реализации наукоемкого продукта на рынке и реинвестиции части прибыли в развитие научных исследований вузов. Также важным является налаживание взаимосвязей с потенциальными инвесторами и потребителями научного продукта, так как сами по себе университеты не располагают достаточным объёмом собственных средств для инвестиций.

### Список литературы

1. Адрианов В. Д. Перспективы единого экономического пространства. *Экономист*. 2005. № 12. С. 58-59.
2. Баринова Н. В. Некоторые аспекты коммерциализации образовательных инноваций в России. *ЭТАП : Экономическая теория, Анализ, Практика*. 2020. № 3. С.78-88.
3. Голиченко О. Г. Основные факторы развития национальной инновационной системы. *Инновации*. 2012. № 5. С. 5-6.

4. Боголиб Т. М. Коммерціалізація научних розробок університетів. *Економіка України*. 2014. № 1 (618).

**Сакаль О.В.**

*д. е. н., старший науковий співробітник, головний науковий співробітник  
відділу експериментального проектування землекористування «Інноваційний центр»,  
Інститут землекористування Національної академії аграрних наук України,  
м. Київ, Україна*

**Третяк Н.А.**

*к. е. н., старший науковий співробітник  
відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів,  
Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України»,  
м. Київ, Україна*

**Третяк М.А.**

*старший судовий експерт,  
Чернівецьке відділення Київського науково-дослідного інституту судової експертизи  
Міністерства юстиції України,  
м. Чернівці, Україна*

## **ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНІЙ СФЕРІ: НЕПОДАТКОВІ БЮДЖЕТНІ НАДХОДЖЕННЯ**

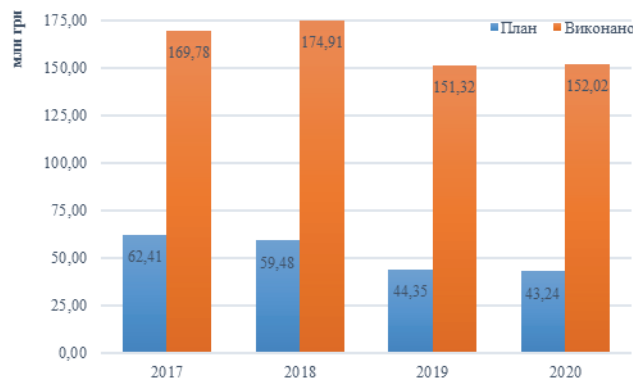
Управління в галузі використання та охорони земель різного цільового призначення ґрунтується на застосуванні, зокрема, економічних методів регулювання земельних відносин, а також включає фінансово-економічний механізм розвитку таких відносин. Останній визначає економічні важелі та фінансові інструменти забезпечення розбудови системи земельних відносин на національному, регіональному та місцевому рівнях з метою економічного обґрунтування конкретних заходів, спрямованих на раціональне використання та відтворення землересурсної сфери країни [1]. Одним із найбільш перспективних у частині ефективності регулювання земельних відносин і застосування дієвих з точки зору досягнення визначених цілей економічних методів, зокрема, в аграрній сфері, є відшкодування втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва.

Відповідно до чинного земельного законодавства [2] відшкодування втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва – втрат сільськогосподарських угідь (ріллі, багаторічних насаджень, перелогів, сінокосів, пасовищ), лісових земель і чагарників як основного засобу виробництва в сільському та лісовому господарстві внаслідок вилучення (викупу) їх для потреб, не пов'язаних із сільськогосподарським і лісогосподарським виробництвом, внаслідок використання для будівництва, розміщення і експлуатації об'єктів нафтогазовидобування, облаштування родовища та надрокористування з метою дослідно-промислової розробки родовищ бурштину, інших корисних копалин загальнодержавного значення та/або видобування бурштину, інших корисних копалин загальнодержавного значення, а також втрати, завдані обмеженням у землекористуванні та погіршенням якості земель (обмеженням прав власників землі і землекористувачів, у тому числі орендарів, або погіршенням якості угідь внаслідок негативного впливу, спричиненого діяльністю громадян, юридичних осіб, органів місцевого самоврядування або держави, а також у зв'язку з виключенням сільськогосподарських угідь, лісових земель і чагарників із господарського обігу внаслідок встановлення охоронних, санітарних та інших захисних зон). Незалежно від відшкодування збитків такі втрати компенсуються власникам землі та землекористувачам.

Згідно із нормами Бюджетного кодексу України [3] кошти від відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва – це надходження спеціального фонду місцевих бюджетів, що зараховуються у розмірі: 100 % – до бюджетів міст Києва та Севастополя, 25 % – до бюджету Автономної Республіки Крим та обласних бюджетів, 75 % – до бюджетів місцевого самоврядування (крім бюджетів міст Києва і Севастополя) (код бюджетної класифікації доходу 21110000).

Стаття 209 Земельного кодексу України [2] регламентує перелік цільового використання таких коштів – на освоєння земель для сільськогосподарських і лісогосподарських потреб, поліпшення відповідних угідь, охорону земель відповідно до розроблених програм і проектів землеустрою, а також на проведення інвентаризації земель, проведення нормативної грошової оцінки землі, і прямо відзначає недопущення їх витрачання на інші цілі.

Аналіз звітів про виконання Зведеного бюджету України 2017-2020 рр. свідчить в цілому про загальну тенденцію поступового скорочення надходжень коштів від відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва до спеціального фонду місцевих бюджетів (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка надходження коштів від відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва до спеціального фонду місцевих бюджетів 2017-2020 рр.**

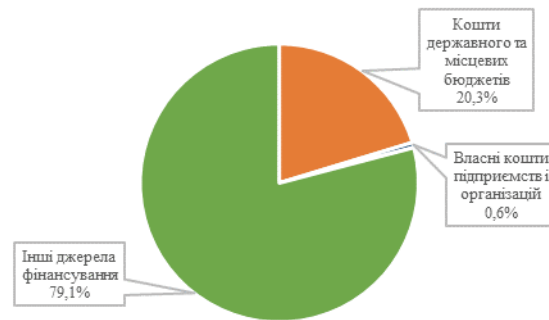
*Джерело: розраховано за даними річних звітів про виконання Закону України про Державний Бюджет України за відповідний рік*

За даними [4], станом на 10.01.2018 р. залишок коштів від відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, що надійшли до спеціального фонду відповідних місцевих бюджетів (наростаючим підсумком з 1998 р.) становить 712 млн грн, у тому числі: до бюджету Автономної Республіки Крим, обласних бюджетів, до бюджетів міст Києва та Севастополя – 100 млн грн (14 %), а також до бюджетів міст районного значення, селищ і сіл, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад, бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення – 612 млн грн (86 %). Також відзначається, що ці кошти тривалий час не використовуються та у багатьох випадках знаходяться на депозитних рахунках в установах банку [4]. Для порівняння, структура витрат на охорону навколишнього природного середовища за джерелами фінансування у 2019 році демонструє порівняно незначну частку коштів державного і місцевого бюджетів (рис. 2).

Розміри та порядок визначення втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, які підлягають відшкодуванню, установлені постановою Кабінету Міністрів України від 17 листопада 1997 р. № 1279 (із змінами). Зважаючи на динамічні процеси в інституціональному забезпеченні реформування земельних відносин, окремі положення наведеної постанови потребують уточнення відповідно до змін у земельному і лісовому законодавстві України. Так, нормативи втрат стосовно сільськогосподарського виробництва



доцільно доповнити (уточнити) щодо усіх видів сільськогосподарських угідь, зокрема, перелогів, адже їх повний перелік для відшкодування втрат внаслідок вилучення (викупу) для потреб для використання у цілях, не пов'язаних із веденням сільського господарства визначений – рілля, багаторічні насадження, перелоги, сіножаті, пасовища. Нормативи втрат стосовно лісгосподарського виробництва деталізовані у розрізі першої і другої груп лісів, тоді як ліси України відповідно до чинного лісового законодавства України за екологічним і соціально-економічним значенням та залежно від основних виконуваних ними функцій поділяються на чотири категорії: 1) захисні ліси; 2) рекреаційно-оздоровчі ліси; 3) ліси природоохоронного, наукового, історико-культурного призначення; 4) експлуатаційні ліси.



**Рис. 2. Структура витрат на охорону навколишнього природного середовища за джерелами фінансування у 2019 році**

*Джерело: [5]*

Роль економічних методів регулювання земельних відносин в аграрній сфері – створення передумов для досягнення очікуваного результату. Стосовно відшкодування втрат сільськогосподарського і лісгосподарського виробництва – цей результат визначається можливими напрямками цільового використання коштів. Проблема підвищення ефективності такого економічного методу регулювання має два аспекти. Насамперед, це модернізація та узгодження нормативно-правового забезпечення відшкодування втрат сільськогосподарського і лісгосподарського виробництва, зокрема, розміру та порядку відшкодування, із нормами чинного земельного і лісового законодавства, а також соціально-економічними змінами у суспільстві. Головною передумовою удосконалення досліджуваного підходу до регулювання земельних відносин має стати стратегічне і оперативне планування заходів, на реалізацію яких цілеспрямовано можуть бути витрачені кошти. Це потребує не тільки правильної ідентифікації та пріоритизації локальних проблем щодо земель, а й залучення фахівців на всіх етапах підготовки, прийняття і реалізації управлінських рішень щодо земель і видатків бюджетів. Зазначене дасть змогу, зокрема, покращити розробку, затвердження і реалізацію цільових програм та документації із землеустрою щодо охорони земель, які належать до повноважень відповідних рад у галузі охорони земель.

### Список літератури

1. Ібатулін Ш. І., Степенко О. В., Сакаль О. В. Механізми управління земельними відносинами в контексті забезпечення сталого розвитку. Київ : ДУ ІЕПСР НАН України, 2012. 52 с.
2. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. № 2768-III із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text>.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#top>.
4. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» (2018). URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=64942&pf35401=468996>.

5. Довкілля України 2019. Держстат України : стат. зб. Київ, 2020. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2020/zb/11/Dovk\\_19.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/Dovk_19.pdf).

**Сисоєнко І.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Семибратня В.В.**

*студентка кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

## РЕАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Механізм реалізації фінансової стратегії зобразимо на прикладі ЛМКП «Львівводоканал». ЛМКП «Львівводоканал» перебуває у власності територіальної громади міста Львова й безпосередньо підпорядковане департаменту міського інженерного господарства Львівської міської ради [1]. ЛМКП «Львівводоканал» створене з метою забезпечення міста Львова та супутніх сіл області питною водою, каналізування та очистки стоків. Комунальне підприємство виконує будівельні, пусконаладжувальні та проектні роботи на об'єктах водопостачання та водовідведення. Окрім цього ЛМКП «Львівводоканал» проводить аналіз якості питної води та стічної рідини. А також Дочірнє підприємство «Водомір» займається монтажем, демонтажем, ремонтом та перевіркою приладів обліку витрат води [1]. Міське комунальне підприємство «Львівводоканал» створене у 1901 році та перебуває у власності територіальної громади міста Львова. ЛМКП «Львівводоканал» забезпечує [1]:

- видобування питної води зі 180 артезіанських свердловин, об'єднаних у 17 водозаборів, які розташовані на території Львівської області;
- транспортування води по магістральних водогонях;
- експлуатацію міських внутрішньо-квартирних та дворових водопровідних мереж;
- подачу води для 700 тисяч мешканців міста Львова та мешканців 67 сіл депресійної лійки;
- надання послуг по відведенню стічних вод та експлуатацію каналізаційних колекторів;
- повну механічну та біологічну очистку стічних вод на міських каналізаційних очисних спорудах;
- хімікобактеріологічне дослідження якості питної води [1].

Розглянемо основну складову фінансової стратегії підприємства – фінансові ресурси (табл. 1).

Аналіз показує, що сума довгострокових фінансових інвестицій протягом останніх трьох років залишається незмінною – 33577,0 тис. грн. ЛМКП «Львівводоканал» з 2018 року не вкладає кошти в оновлення матеріально-технічної бази. Так в 2019 році залишкова вартість основних засобів складала 23445,0 тис. грн., що на 620,0 тис. грн. (2,6%) менше, ніж в 2018 році і на 1294,0 тис. грн. (5,2%) менше за показник 2017 року. Таким чином, загальна сума необоротних активів постійно зменшується – на 620 тис. грн. в 2019 році, порівняно з 2018 роком і на 1981 тис. грн., порівняно з 2017 роком.

В той же час ЛМКП «Львівводоканал» протягом 2017-2019 років майже не мало швидколіквідних активів, їх загальна сума складала від 380 до 530 тис. грн., що негативно впливає на платоспроможність підприємства. Хоча їх сума постійно збільшується. Так сума дебіторської заборгованості склала 530,0 тис. грн., що на 205, тис. грн. більше за показник 2018 року і на 176,0 тис. грн. більше, ніж в 2017 році.

**Таблиця 1. Склад і структура фінансових ресурсів ЛМКП «Львівводоканал» та джерел їх формування за 2017-2019 рр. [1]**

Найменування показника	Роки, тис. грн.			Відхилення 2019 р. від			
	2017	2018	2019	2017		2018	
				Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
Актив	62350,0	61717,0	60989,0	-1361,0	-2,2	-728,0	-1,2
Необоротні активи	59005,0	57644,0	57024,0	-1981,0	-3,4	-620,0	-1,1
Довгострокові фінансові інвестиції	33577,0	33577,0	33577,0	-	-	-	-
Основні засоби	24739,0	24065,0	23445,0	-1294,0	-5,2	-620,0	-2,6
Оборотні активи	3345,0	3387,0	3279,0	-66,0	-2,0	108,0	-3,2
Виробничі запаси	2901,0	2867,0	2678,0	-223,0	-7,7	-189,0	-6,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	354,0	325,0	530,0	176,0	49,7	205,0	63,1
Грошові кошти	33,0	130,0	8,0	-25,0	-75,8	-122,0	-93,8
Інші оборотні активи	57,0	65,0	63,0	6,0	10,5	-2,0	-3,1
Пасив	62350,0	61717,0	60989,0	-1361,0	-2,2	-728,0	-1,2
Власний капітал	41850,0	37827,0	31841,0	-10009,0	22,4	-5986,0	-15,8
Статутний капітал	69247,0	69247,0	69247,0	-	-	-	-
Додатковий капітал	17285,0	17285,0	17285,0	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-44682,0	-48705,0	-54691,0	-10009,0	22,4	-5986,0	12,3
Поточні зобов'язання	19698,0	23288,0	28570,0	8872,0	45,0	5282,0	22,7
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	3953,0	4052,0	4209,0	256,0	6,5	157,0	3,9
Поточні зобов'язання за розрахунками	13804,0	16465,0	20814,0	7010,0	50,8	4349,0	26,4
Інші поточні зобов'язання	1941,0	2771,0	3547,0	1606,0	82,7	776,0	28,0

Щодо структури пасивів ЛМКП «Львівводоканал», то тут найбільшу питому вагу має власний капітал підприємства, який постійно зменшується. В 2019 році сума власного капіталу склала 31841 тис. грн., що на 5986 тис. грн. (15,8%) менше, ніж в 2018 році, і на 10009 тис. грн. (23,9%) менше, ніж в 2017 році. Це відбувається за рахунок збільшення непокритого збитку підприємства. Сума статутного і додаткового капіталу залишається незмінною протягом 2017-2019 років.

В ЛМКП «Львівводоканал» з поточних зобов'язань найбільша сума у зобов'язань за розрахунками. В 2019 році зобов'язання за розрахунками склали 20814 тис. грн., що на 4349 тис. грн. (26,4%) більше ніж в 2018 році і на 7010 тис. грн. (50,8%) більше ніж в 2017 році. Зобов'язання за товари, роботи, послуги в 2019 році склали 4209 тис. грн., що на 157 тис. грн. (3,9%) більше ніж в 2018 році і на 256 тис. грн. (6,5%) більше ніж в 2017 році.

Збільшення поточних зобов'язань негативно відображається на ліквідності ЛМКП «Львівводоканал», так як підприємство не зможе погасити свої зобов'язання за рахунок оборотних активів.

### Список літератури

1. Про Нас: Львівське міське комунальне підприємство «ЛьвівВодоканал». URL: <https://lvivvodokanal.com.ua/>. (дата звернення: 02.11.2020).

**Скрипник М.І.**

*д. е. н., професор, професор кафедри обліку і аудиту,  
Київський національний університет технологій та дизайну,  
м. Київ, Україна*

**Крахмальова Т.А.**

*аспірант кафедри економіки та сфери обслуговування,  
Київський національний університет технологій та дизайну,  
м. Київ, Україна*

## СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ ПОНЯТТЯ «РОЗВИТОК»

Наукові праці вчених постають базисом теорії розвитку. Як об'єкт у теорії розвитку виділено різного ієрархічного рівня соціально-економічні системи, одним із щаблем якого є бізнес. Водночас предметом дослідження у теорії розвитку постає процес розвитку бізнесу, що розкриває свою суть через зміни і трансформації основних ознак, враховуючи час і простір. Відповідно опорним поняттям теорії розвитку постає дефініція «розвиток».

Провівши аналіз наукових праць щодо теорії розвитку, доцільно відзначити наявність великої кількості підходів до розуміння дефініції «розвиток», що наведено у табл. 1.

**Таблиця 1. Тракткування дефініції «розвиток»**

Ознака	Характеристика
Внутрішні протиріччя	система протиріч, якісно різних етапів і щаблів, оборотних і необоротних процесів, поступального росту й внутрішньої цілісності розвитку
Час як чинник	безворотна, спрямована, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів, що здійснюються протягом часу; рух і зміна у часі
Інновації	ґрунтується на результатах науково-технічного досягнення, що сприяє розвитку виробничих сил та задоволенню потреб суспільства у товарах вищої якості; перехід до новішого, прогресивнішого; якісні перетворення організації виробництва і управління, що приводять до істотного підвищення науково-технічного рівня, економічної і соціальної ефективності діяльності, поліпшення якості управління; створення якісно нових структур
Процес	процес руху від нижчого до вищого
Сукупність змін	закономірний (незворотний) процес кількісно-якісних змін у межах системи, її перехід у нову якість, досконалішу форму
Стратегічні дії	означає випереджаючі стратегії, які дозволяють реагувати на зміни у випадку їх виникнення
Інтенсивність дій	ефективніше використання наявних ресурсів
Дії екстенсивних чинників	за рахунок залучення додаткових ресурсів
Висхідна тенденція перетворень	процес переходу від старого до якіснішого стану, від простого до складного
Рівень упорядкованості	тип змін, що підвищує ступінь організованості системи
Внутрішні механізми саморганізації	зміни в системі на основі реалізації внутрішньо притаманних їй механізмів саморганізації
Оптимальний вибір із сформованих альтернатив	система вибору в ході аналізу можливих альтернатив

Продовження табл. 1

Ознака	Характеристика
Нарощення компетентностей	збільшення здібностей і компетенцій
Нарощення потенціалу, адаптаційних якостей	зміни у діяльності підприємства, які приводять до поліпшення його стану завдяки збільшенню потенціалу підприємства, адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, що підвищує здатність протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища, поліпшує життєздатність
Заощадження та зростання значення якості функціонування підприємства вище порога безпеки	зміна стану підприємства, якому притаманні властивості заощадження та зростання значення якості функціонування підприємства вище порога безпеки, темпів приросту якості функціонування підприємства не нижче щодо приросту економіки та конкретного ринкового оточення

*Джерело: складено автором за даними [1, с. 134-136; 2, с. 73-74; 3; 5]*

Не існує узагальненого підходу до розуміння дефініції «розвиток». Розвиток проявляється у багатьох контекстах, що залежить від часового і просторового охоплення, різних чинників, що на нього впливають. Водночас, розвиток у контексті змісту, теорії, трансформаційних процесів може приймати різноманітні характеристики та властивості. Здійснені дослідження дали змогу виокремити основні підходи до розуміння поняття «розвиток»:

- внутрішні протиріччя,
- час як чинник,
- інновації,
- процес,
- сукупність змін,
- стратегічні дії,
- інтенсивність дій,
- висхідна тенденція перетворень,
- дії екстенсивних чинників,
- рівень упорядкованості,
- нарощення компетентностей,
- внутрішні механізми самоорганізації,
- оптимальний вибір із сформованих альтернатив,
- нарощення потенціалу й адаптаційних якостей,
- заощадження
- зростання значення якості функціонування підприємства вище порога безпеки.

Потрібно зазначити, що розвиток неможливий без інновацій та інвестицій, а інновації неможливі без розвитку та інвестицій [4, с. 68-69]. Ці твердження обумовлені спрямуванням бізнесу, суб'єктів господарювання різних сфер національної економіки на інноваційний напрям їхнього розвитку, активізацію інноваційної діяльності підприємств.

### Список літератури

1. Воронков Д.К., Погорелов Ю.С. Розвиток підприємства: управління змінами та інновації : монографія. Харків : АдВА™, 2009. 436 с.
2. Раєвнева О.В., Чанкіна І.В. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2013. 264 с.
3. Цопа Н.В. Теоретические аспекты развития промышленных предприятий. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2009. № 2 (7). С. 177-185.



4. Юринець З.В. Інноваційні стратегії в системі підвищення конкурентоспроможності економіки України: дис. д-ра екон. наук зі спеціальності : 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. Львів, 2016. 407 с.
5. Yurynets Z., Bayda B., Petrukh O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component. *Economic Annals – XXI*. 2015. № 9-10. P. 32.

**Солоненко Ю.В.**

*к. е. н., доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки,  
Донецький національний університет імені Василя Стуса,  
м. Вінниця, Україна*

**Романюк І.В.**

*студентка спеціальності «Підприємство, торгівля та біржова діяльність»,  
Донецький Національний Університет імені Василя Стуса,  
м. Вінниця, Україна*

## **ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ЗАХОДІВ**

Карантин змусив призупинити звичайну діяльність усім сферам бізнесу. Більшість малого та середнього бізнесу не мали фінансових ресурсів для того, щоб витримати вимушене закриття та не збанкрутувати під час жорсткого карантину в Україні. Спад купівельної спроможності, зміна вподобань споживачів, неефективна підтримка з боку держави призвели до зменшення виробництва та банкрутства підприємств. Тому актуальним питанням є перспектива розвитку малого та середнього бізнесу, який отримав найбільших збитків від карантинних заходів.

Вивченням впливу пандемії Covid-19 на підприємницьку діяльність займається багато вчених, в тому числі Дж. Марс, А. Ослунд, С. Фурса, Д. Деньков, А. Амелін. Вивченням умов подолання кризових явищ займались В. Кремень, Т. Васильєва, А. Штангрет, В. Коваленко.

Необхідно відзначити, що більшість експертів схиляються до думки за якою кожен окремих бізнес в Україні переживатиме пандемію Covid-19 за одним з двох сценаріїв. Більш слабкі підприємства намагатимуться просто втриматись «на плаву» та мінімізувати втрати і не збанкрутувати, а сильніші – матимуть змогу реалізувати нові можливості за час дії карантинних заходів, тим самим підвищивши власну конкурентоспроможність. Слід констатувати, що більшість вітчизняних компаній просто не були готові до такої кризи, з огляду на роботу на межі рентабельності, не маючи навіть мінімального запасу міцності. Через ефект несподіваності українські бізнесмени понесли чималі додаткові втрати, яких можливо було уникнути при правильній організації бізнес-процесів та вірності розстановки пріоритетів. За кожен день простою за теперішніх умов втрачається все більше і більше [1].

Послаблення карантинних заходів, дозвіл на часткову діяльність малого та середнього бізнесу не врятувало кризову ситуацію багатьох підприємців. На цьому тлі уряд України розробив низку рекомендацій та законів, спрямованих на підтримку бізнесу:

- виплата допомоги із часткового безробіття для працівників, чий робочий час скорочено під час карантину;
- запроваджено податкові знижки та внесені зміни до Податкового кодексу України;
- в Трудовий кодекс введено поняття дистанційний та гнучкий робочий час;
- мораторій на планові виїзні перевірки та штрафи;
- запроваджено такі програми як «Підтримка малого та середнього бізнесу», «Підтримка агробізнесу», «Інформаційна підтримка бізнесу» та інші [2].

Звісно усіх цих заходів не достатньо для того, щоб покращити життєдіяльність малого і середнього бізнесу в Україні, компенсувати втрату прибутків та підвищити ділову активність підприємств. Тому підприємці повинні самостійно шукати шляхи розвитку власного бізнесу.

Пандемія Covid-19 зненацька застала усі сфери бізнесу та показала, що «виживуть» лише ті компанії, які будуть швидко адаптуватись до змін та викликів, використовувати усі можливі методи та можливості для удосконалення власної діяльності, які зможуть бути гнучкими до зовнішніх змін. Слід не забувати, що будь-яка криза це можливість трансформації та розвитку бізнесу. Змінюється попит та вподобання споживачів, з'являються нові ніші для бізнесу.

Протягом періоду пандемії найбільше збитків зазнала сфера обслуговування, готельно-ресторанна, туристична, сфера відпочинку та розваг. Тим не менше, є сфери підприємницької діяльності для яких період пандемії дав поштовх для стрімкого розвитку бізнес-процесів та розробки нових методів ефективної діяльності. Саме за період карантинних обмежень більшість українських компаній почали займатись продажем товарів онлайн, розвитком бренду у соціальних мережах, активно почали розвивати сервіси доставки їжі та товарів, багато підприємств почали працювати дистанційно та використовувати онлайн-платформи для навчання свої працівників.

І хоча з послабленням умов карантину, відміною заборони на роботу деяких підприємств, інших обмежень малий бізнес відчув полегшення, воно не надало достатньої впевненості у майбутньому, особливо якщо карантин і надалі посилиться [3].

Для того, щоб малий та середній бізнес в Україні міг не лише вижити, а й отримувати прибуток в умовах карантинних заходів потрібно постійно реагувати на потреби споживачів та впроваджувати такі заходи для підвищення прибутковості підприємств:

- 1) пошук нових каналів збуту, інтенсивне використання електронної комерції (торгівельні майданчики, соціальні мережі);
- 2) постійно реагувати на потреби споживачів;
- 3) розробити нові методи організації праці на підприємстві, підвищувати кваліфікацію персоналу;
- 4) розвивати цифрові елементи та бренд компанії у соціальних мережах;
- 5) розробити нові методи просування та рекламні кампанії для електронної комерції;
- 6) постійний пошук нових джерел доходу.

Малий та середній бізнес в Україні опинився у складних умовах існування через світову пандемію Covid-19, що спричинила кризу у всіх галузях економіки. Для того, щоб підприємства отримували прибуток і не закривали свої виробництва, потрібно швидко пристосовуватись до діяльності в карантинних умовах, впроваджувати нові методи роботи, переводити певні процеси діяльності в онлайн та розробити нову стратегію розвитку бізнесу, щоб зберегти свою компанію.

### Список літератури

1. Литвиненко С. Л., Цвик Ю. А., Грицик Т. О., Гущик О. Л. Виклики та можливості для українського бізнесу в умовах продовження карантинних заходів. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7911> (дата звернення 27.04.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.89 (<https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.5.89>).
2. Вагнер І. М., Демко І. І., Вплив Covid-19 на економічний розвиток малого і середнього бізнесу в Україні. *Вісник університету банківської справи*. 2020. № 1 (37). С.59-66.
3. Шевченко-Перепьолкіна Р. І. Шляхи розвитку малого бізнесу в умовах Covid-19. *Економіка та управління підприємствами*. 2020. Випуск 49. С.147-151.

**Стоянова О.В.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри харчових технологій,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Зубкова К.В.**

*к. т. н., доцент кафедри харчових технологій,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Миколюк А.В.**

*студентка групи 2ХТкс,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СИРОВИННИМИ РЕСУРСАМИ ПЛОДООВОЧЕВИХ КОНСЕРВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Консервне виробництво – є одним із важливих складових агропромислового комплексу України. Його перехід на ринкові засади функціонування супроводжується такими негативними тенденціями розвитку, як різке зменшення обсягів виробництва та споживання овочевих консервів; істотне скорочення площ для вирощування овочів; збитковість виробництва в більшості сільськогосподарських підприємств, які займаються вирощуванням овочів; втрата конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках. Сучасний розвиток консервного виробництва характеризується значним посиленням конкуренції між товаровиробниками. Це змушує їх надавати більшого значення стратегічному маркетинговому управлінню, дослідженню та аналізу ринку. Переробні підприємства більше уваги приділяють власній політиці ціноутворення, просуванню та маркетингу в цілому, а також ефективним стратегіям конкурентів. Управління стратегічним розвитком передбачає об'єктивне визначення його поточного й бажаного стану, скоординоване управління ресурсами, вибір таких управлінських рішень, які б сприяли забезпеченню ефективного функціонування суб'єкта господарювання [1]. Перелічені аспекти можуть бути впорядковані та відображені у сформованому цілісному механізмі. Саме тому вивчення досвіду реалізації успішних маркетингових стратегій підприємствами, що вже мають значний рівень розвитку, буде корисним для інших учасників ринку, що збираються досягти аналогічних висот.

Овочеві та плодові консерви займають стабільне становище в споживчому кошику українців, особливо в осінньо-зимовий сезон. При цьому, особливою популярністю користуються концентровані томатопродукти (соуси, кетчупи), закусочні та обідні консерви, соки. Однією з тенденцій вітчизняного ринку плодоовочевої консервної продукції є прагнення виробників збільшувати товарний асортимент, пропонуючи все нові види консервів – з різним поєднанням сировини і допоміжних компонентів. Проведені дослідження направлені на розробку овочевих закусочних консервів з свіжої та замороженої сировини. Актуальність даного виду консервів полягає в тому, що в наш час вітчизняні харчові підприємства практично не виробляють (або виробляють в незначній кількості) харчові продукти з сировини без використання різноманітних консервантів.

У світовій практиці широко застосовується заморожування плодоовочевої сировини для подальшої переробки, розробляються і впроваджуються нові способи заморожування. Дослідження проблеми подовження сезону переробки овочів за допомогою способу заморожування аналізувалося вченими: Ялпачик В.Ф., Стручаєв К.О., Іванченко В.Й. [2], Белінською С.О., Орловою Н.А. [3]. Внески цих авторів полягають у визначенні факторів, що впливають на процес зберігання баклажанів, на основі теоретичних та експериментальних

досліджень встановлені оптимізовані режими заморожування і дефростації баклажанів. Авторами встановлено, що коефіцієнт теплопровідності може бути критерієм оцінки оптимальної температури заморожування та зберігання баклажанів. Також наведено обґрунтування економічних показників за технологією заморожування баклажанів.

Метою проведеної роботи є дослідження способів обробки сировини при виробництві консервів «Ікра баклажанна» на основі пюре із заморожених баклажанів.

Для досягнення мети були поставлені основні задачі:

- вивчити вплив методів дефростації на якість сировини;
- розробити комбінований спосіб виробництва на основі пюре з баклажанів;
- дослідження фізико-хімічних показників якості консервів.

Технологія виробництва консервів підібрана таким чином, що як найкраще зберігаються смакові властивості консервів (збереження свіжого смаку сировини) та зберігається весь комплекс вітамінів та органічних речовин. За споживчими властивостями та медико-профілактичною дією на організм баклажани – досить цінна у багатьох аспектах сировина.

Авторами запропоновано комбінований спосіб виробництва овочевої ікри на основі пюре-напівфабрикату з заморожених баклажанів, до якого додаються цибуля, та морква, що обсмажуються. Також в рецептуру входять томатна паста, цукор, сіль та прянощі. Перевагами даного способу є зменшення калорійності готового продукту та підвищений вміст біологічно активних речовин за рахунок відсутності процесу об смаження основної сировини. Вихід пюре з заморожених баклажанів складає 73 %. Експериментально було визначено оптимальну кількість компонентів.

Якість готової продукції контролюється органолептичними та фізико – хімічними показниками. Консерви оцінювали на зовнішній вигляд, смак, аромат, колір, консистенцію. Визначали вміст солі, та загальну кислотність. Після аналізів проводили дегустацію. Проведений комплекс досліджень було покладено в основу розробки проекту нормативно – технологічної документації на нову продукцію.

На основі проведених досліджень складено бізнес-план та знайдені економічні коефіцієнти даного виробництва: коефіцієнт валового прибутку (потенціальна прибутковість підприємства) – 37 %, коефіцієнт операційного прибутку (прибутковість виробничої діяльності) – 34,52 %, коефіцієнт чистого прибутку (головний показник рентабельності) – 25,89 %.

Таким чином, використання сучасних способів заморожування сировини дозволяє знизити собівартість готової продукції та продовжити виробничий цикл. Вважаємо, що управління сировинними ресурсами на основі нових способів зберігання сировини є основою для успішного розвитку переробних консервних підприємств.

### Список літератури

1. Іванченков В.С., Чехович З.В. Перспективи інноваційного розвитку консервного виробництва в українському Причорномор'ї. *Економічні інновації*. 2015. Випуск 60. Т. I. С. 154-171.
2. Belinska S., Kamienieva N., Levytska S. Formation of competitiveness of products of processing fruits and vegetables ukrainian production. *20th IGWT symposium commodity science in a changing world*. 2016, September 12th-16th. Varna, Bulgaria. P. 58.
3. Іванченко В.Й., Ялпачик В.Ф., Стручаєв К.М. Дослідження фізико-механічних властивостей баклажан при заморожуванні. *Наукові праці Українського державного університету харчових технологій*. 2001. № 10. С. 147-148.
4. Цимбалюк Г.С. Проблемні аспекти впровадження системи управління якістю продукції на підприємствах харчової промисловості та шляхи їх вирішення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 6 (3). С. 214-217.

Сундук А.М.

д. е. н., с. н. с., зав. відділом проблем економіки земельних і лісових ресурсів,  
Державна установа «Інститут економіки природокористування  
та сталого розвитку НАН України»,  
м. Київ, Україна

## ПРИНЦИПИ МОДЕЛЕЙ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ З ВРАХУВАННЯМ ПОЗИЦІЙ СТЕЙКХОЛДЕРІВ

В процесі формування платформи системних взаємодій природоресурсного та ринкового циклів розвитку важливим питанням є виділення окремих конструкцій і формальних рамок реального об'єкта дослідження, що найбільш повною мірою відображають дійсність у межах конкретної сфери. Модель передбачає собою теоретизовану систему, що може акумулювати подібні позиції.

Для розроблення моделей використання природних ресурсів (з можливостями їх інтеграції до зони впливу ринку) важливо врахувати: характеристики природокористування; позиції (властивості) ПР, що використовуються; можливість використання інструментів регулювання (рента, інвестиції...); рівень взаємодії ПР і ринку; особливості розвитку підприємницької активності для ПР; можливість прояву формацій природних ресурсів; особливості розвитку платформених ринків.

Можливо виділити 4 моделі використання природних ресурсів.

- консервативна модель I. Ця модель була поширеною для СРСР. Для цієї моделі фіксувалися порушення природних екосистем, руйнування природного середовища. Виснажливий тип природокористування. ПР – використовуються сировинні позиції. Для умов командної економіки можливість і ефективність використання інструментів регулювання (рента, інвестиції...) була не важливою. Враховуючи це, рівень взаємодії ПР і ринку був низьким. Але, разом з тим, тоді були хороші можливості для становлення окремих ланок природокористування (лісова галузь).

- консервативна модель II. Є похідною з попередньої. Тут зберігаються базові елементи радянського підходу, але вже фіксуються окремі зміни поточних тенденцій, є спроби цю систему модернізувати і модифікувати. Разом з цим, ці спроби є фрагментарними і не охоплюють всі галузі природокористування.

Характеристики природокористування, використання сировинних позицій ПР, обмежені можливості використання інструментів регулювання, не високий рівень взаємодії ПР і ринку – ці особливості теж притаманні цій моделі. Але, прослідковуються процеси розвитку підприємницької активності, посилення ролі приватного капіталу (агрохолдинги, поступова інтеграція ПР до ланцюжків активності приватних компаній).

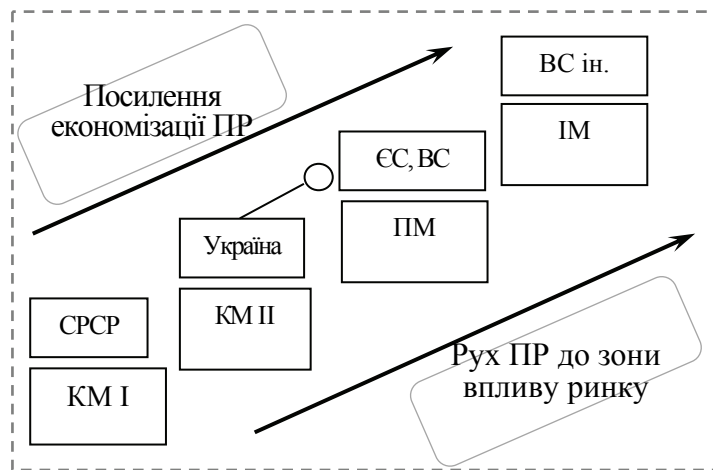
- прогресивна модель. В цій моделі посилюються взаємодії ПР і ринку. Природокористування стає більш ощадливим, впроваджуються нові технології. Крім сировинних, використовуються і ринкові позиції ПР. Можливість прояву формацій природних ресурсів: ПР→ПРА.

- інноваційна модель. Посилюються позиції прогресивної моделі. ПР все більше інтегрується до зони впливу ринку. Можливість прояву формацій природних ресурсів: ПР→ПРА→ПРЕА. Ця модель є притаманною для окремих країн з високим рівнем розвитку економіки, інноваційних, з високим процентом сервісів, інформаційної економіки (рис. 1).

Щодо можливості врахування позицій стейкхолдерів, то основними серед них можливо виділити державу і ринок. Для консервативної моделі I переважним стейкхолдером є держава. З рухом до інноваційної моделі поступово зростає роль ринку (табл. 1).

В разі, коли в державі не прослідковується окреслених меж конкретної моделі, то можливі сегментарні колаборації (взаємодії). Подібною є ситуація в Україні – базис консервативної моделі II і риси інших моделей (прогресивної).





**Рис. 1. Рух за моделями використання природних ресурсів (ЄС – Європейський Союз, ВС – Велика сімка)**

**Таблиця 1. Основні (базові) моделі використання природних ресурсів та їх особливості**

	характ. природокорист.	позиції (властивості) ПР, що переважно використовуються	можливість використання інструментів регулювання	рівень взаємодії ПР і ринку	розвиток підприємницької активності для ПР (переважас)	можливість прояву формаций природних ресурсів	особливості розвитку платформених ринків
консервативна модель I	Виснажливий	сировинні	є обмеженою	низький	ДК	ПР	Базовий рівень платформеного ринку
консервативна модель II	Виснажливий	сировинні	є обмеженою	середній	ДК, ПК	ПР→ПРА	Похідний рівень платформеного ринку
прогресивна	Ощадливий	сировинні, ринкові	є широкою	вище середнього	ДК, ПК	ПР→ПРА	Похідний рівень платформеного ринку
інноваційна	Ощадливий	сировинні, ринкові	є широкою	високий	ДК, ПК	ПР→ПРА→ПРЕА	Інноваційний рівень платформеного ринку

З метою поліпшення ситуації необхідно реалізувати заходи. Крім необхідності становлення ринку, важливо сформувати сприятливе середовище для подальшого зближення циклів природокористування і ринкових процесів, а також реальне інституціональне забезпечення. При цьому ефективно функціонуючі інститути – це запорука успішності реформ.

Важливо трансформувати підходи до використання інструментів регулювання шляхом урахування їх потенціалу зростання, що приведе до поліпшення фінансових характеристик бюджетів. Важливо дослідити і можливості упровадження нових інструментів регулювання.

Необхідною є імплементація принципів інтегрованого управління природними ресурсами, що вагомо посилить можливості взаємодії. Одним з позитивних ефектів такого управління є можливість запровадження об'єктного підходу, який передбачає, що механізм управління здійснює вплив для певного природного ресурсу (земельні, лісові ресурси) за допомогою певної групи засобів – “пучка інструментів”, які варіюють і комбінуються з врахуванням як специфіки природних ресурсів, так і певного середовища, яке обумовлює і формує можливості дії інструментів.

Актуальним завданням є і формування ліфтів для впровадження таких змін на рівні місцевих громад, що прискорить їх фінансову незалежність та посилить ринкові трансформації.

**Тішеш П.П.**

*аспірант кафедри економіки і підприємництва,  
Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет»,  
м. Ужгород, Україна,*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЧНОГО БІЗНЕСУ В РЕГІОНІ**

Розвиток стратегічного потенціалу території та регіонального бізнесу базується на інноваційному підході, в рамках якого “novation that have turned into innovations that provide not only new goods and services, but also fill supporting regional processes with new content” [1].

Інноваційний підхід спирається на чотири типи інновацій, які забезпечують формування стратегічних конкурентних переваг як для органічного бізнесу, так і для регіону в цілому. До таких типів, на думку Кубіній Н.Ю., відносяться «організаційні новації ... спрямовані на згуртованість, мобільність і організованість ... Організаційні інновації доповнені технічними нововведеннями ... Впровадження інноваційних технологій охопило і соціально-політичний спектр ... Економічні новації дозволили ... забезпечити відносно низьку вартість ресурсів» [3].

Інноваційний підхід виступає неодмінною умовою успішного органічного бізнесу.

Органічний бізнес – це бізнес, філософія якого спрямована на створення культури виробництва і споживання, що сприяє підтримці, відновленню екології та існування людини, гармонійно ведучого і відчуває себе в навколишньому світі.

Органічний бізнес не застосовує методики генної модифікації, не використовує штучні підсилювачі смаку або ж консерванти, антибіотики або підсилювачі зростання, виробляє продукцію без застосування продуктів агрохімії. Законодавство України, що «органічна продукція – сільськогосподарська продукція, у тому числі харчові продукти та корми, отримані в результаті органічного виробництва...Органічне виробництво - сертифікована діяльність, пов'язана з виробництвом сільськогосподарської продукції (у тому числі всі стадії технологічного процесу, а саме первинне виробництво (включаючи збирання), підготовка, обробка, змішування та пов'язані з цим процедури, наповнення, пакування, переробка, відновлення та інші зміни стану продукції), що провадиться із дотриманням вимог законодавства у сфері органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» [5].

Органічний бізнес надає такі бонуси регіону та його економіці:

1. Розширяється діапазон продуктового ряду регіональних виробників, що збільшує економічний потенціал області.

2. Висока ризикованість даного виду бізнесу обумовлює необхідність підвищення управлінських компетенцій керівників органічного бізнесу, що покращує якість управлінської ділової еліти регіону і тим самим підвищує рівень конкурентоспроможності.

3. Змінюється культура бізнесу, споживання та відносин з навколишнім середовищем.

4. Т. д.

Органічний бізнес характеризується високою ступеню перспективності. «У світі спостерігається стійке зростання попиту на органічну продукцію. За оцінками швейцарських експертів, ринок органічної продукції в світі становить близько 90 млрд доларів. Виробництвом такої продукції в світі займаються понад 2 млн господарств» [2].

При тому, що в Україні великі можливості для розвитку органічного бізнесу, цей вид діяльності не знайшов достатнього поширення. За інформацією Бабчук О., «ринок органіки займає, за нашими даними, від 1 до 2%. У розвинених країнах ця цифра доходить до 13%. Такі країни, як Голландія, в майбутньому планують бути повністю органічними» [2]. Кількість операторів органічного ринку України за останні роки представлена на рис. 1.



Рис. 1. Кількість операторів українського ринку органічного виробництва [4]

Зазначені аспекти викликають ідею про контрадикції органічного бізнесу і інноваційним підходом до ведення справи. Однак, це помилковий пасаж, що не відображає дійсності.

Інноваційний підхід є неодмінною фактором забезпечення конкурентоспроможності органічного бізнесу. Прикладами такого підходу можуть бути:

- інноваційні технології, які використовують, наприклад, екологічно чисті види енергії,
- інноваційне застосування добрив, наприклад, сапропелі в садівництві;
- інноваційні методи організації праці та оцінки персоналу и т.д;
- маркетингові інновації, що приблизить споживача до місць виробництва екологічно-чистої, органічної продукції.

Застосування інновацій надає органічному бізнесу та регіону більші можливості конкурувати не лише на внутрішньому ринку, але й у торгівлі на закордонних ринках.

### Список літератури

1. Kubiniy N., Marhitich V., Kosovilka T. Modern Content of Strategic Regional Development Potential. *Economics and Business*. 2020. № 1. URL: <http://eb.tsu.ge/?cat=nomer&leng=eng&adgi=945&title=Modern%20Content%20of%20Strategic%20Regional%20Development%20Potential>.
2. Бабчук О. Органический бизнес: перспективно и прибыльно. *Пропозиція – Главный журнал по вопросам агробизнеса*. URL: <https://propozitsiya.com/organicheskiy-biznes-perspektivno-i-pribylno> (дата звернення 12.03.2021).

3. Кубіній Н. Ю., Пулянович Е. В., Косовилка Т. И. Институализация инновационних стратегий: ретроспективний бекграунд. *Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка*. 2017. Вип. 2 (50). С. 83-86.
4. Обзор органического рынка Украины (2019). *Jrganicinfo*. URL: <https://organicinfo.ua/ru/infographics/ohliad-orhanichnoho-rynku-ukrainy-2019/> (дата звернення 12.03.2021).
5. Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції : *Закон України. Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2018. № 36, ст.275. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19#Text> (дата звернення 12.03.2021).

**Турчіна С.Г.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

**Довженко А.В.**

*студент спеціальності «Менеджмент»,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

### **ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Однією із найважливіших умов успішного функціонування сільськогосподарських підприємств за будь яких часів було належне управління персоналом. Останнє характеризується не лише напрямками роботи з персоналом та розробкою загальних і специфічних вимог до них, а є основою для напрацювання стратегічних напрямів розвитку підприємства. Проте, досліджуючи визначену проблематику доводиться констатувати факт того, що більшістю вітчизняних аграрних підприємств приділяється недостатньо уваги даному питанню, а звідси відтік кваліфікованого персоналу та серйозна загроза зниження економічних показників. Отже, поділяючи наукові погляди Гавкалової Н.Л. [2, с. 105-109] та більшості науковців ми вважаємо, що управління персоналом має прямий вплив на ефективність господарювання тому найбільш важливими показниками при оцінці ефективності менеджменту є економічні показники.

Для розробки пропозицій по вдосконаленню управління персоналом детальніше розглянемо товариство з обмеженою відповідальністю «АФ Лан», яке діє на території Сумської області.

Так, станом на 01.01.2021 р. в розпорядженні господарства 3158,00 га сільськогосподарських угідь, з яких рілля – 3023,51 га. Підприємство має молочно – зернову спеціалізацію з розвиненим виробництвом насіння соняшнику, воно достатнім чином забезпечене основними виробничими фондами, однак, ефективність їх використання погіршується з кожним роком. Уявлення щодо результативності даного суб'єкта господарювання надають основні економічні показники його розвитку представлені в табл. 1.

Як видно з даних в табл. 1, сума виручки від реалізації продукції агрофірми в 2020 р. порівняно з 2018 р. збільшилась на 18%, або на 17969 тис. грн., водночас і собівартість продукції підвищилася на 12,5%, тобто на 9814 тис. грн. Такі зміни привели до приросту валового прибутку на 8155 тис. грн., що становить 37,9%.

За підсумками діяльності підприємства сума чистого прибутку у 2020 р. в порівнянні з 2018 р. продемонструвала зростання на 1242 тис. грн., що становить 14,8%. Рівень рентабельності продукції в досліджуваному господарстві достатньо високий – більше 10%. Хоча в 2019 р. ТОВ «АФ Лан» спрацювала не досить ефективно, так як сума чистого

прибутку становила лише 188 тис. грн, а відтак, і рівень рентабельності за вказаний рік склав лише 0,26%. В цілому, можна зробити висновок про успішне господарювання підприємства за останні три роки.

**Таблиця 1. Динаміка основних економічних показників розвитку ТОВ «АФ Лан»**

Показники	Роки			Відхилення 2020 р. від 2018 р., ±	
	2018	2019	2020	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	99976	94049	117945	17969	118,0
- на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	3069,6	2935,4	3734,8	665,2	121,7
- на 1 середньооблікового працівника, тис. грн.	657,74	602,88	802,35	144,61	122,0
- на 1 грн. вартості основних засобів, грн.	2,84	2,36	2,55	-0,29	89,8
Собівартість, тис. грн.	78450	72596	88264	9814	112,5
Валовий прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	21526	21453	29681	8155	137,9
- на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	660,9	669,6	939,9	279,0	142,2
- на 1 середньооблікового працівника, тис. грн.	141,62	137,52	201,91	60,29	142,6
- на 1 грн. вартості основних засобів, грн.	0,61	0,54	0,64	0,03	105,0
Чистий прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	8393	188	9635	1242,0	114,8
- на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	257,7	5,9	305,1	47	118,4
- на 1 середньооблікового працівника, тис. грн.	55,22	1,21	65,54	10,33	118,7
- на 1 грн. вартості основних засобів, грн.	0,24	0,00	0,21	-0,03	87,4
Рівень рентабельності, %	10,70	0,26	10,92	0,22	X

Вважаємо, що в контексті вдосконалення управління персоналом чільне місце на кожному підприємстві має відводитись дослідженню показників ефективності використання трудових ресурсів. Розглянемо такий аналіз на прикладі ТОВ «АФ Лан» (див. табл. 2.).

Аналізуючи дані табл. 2, можемо констатувати, що середньооблікова чисельність працівників агрофірми за досліджуваний період зменшилася на 5 осіб, або на 3,3%. Кількість відпрацьованих людино-годин також скоротилася на 6147 люд. – год, що становить 2,1%, проте в розрахунку на одного працівника кількість відпрацьованих людино-годин зросла на 1,3%, тобто на 25 людино-годин. Як вже зазначалось виручка від реалізації продукції має тенденцію до збільшення. Крім того, фонд оплати праці штатних працівників помітно підвищується, а саме на 28,6%, що склало 3872 тис. грн. Негативним є факт того, що темпи росту продуктивності праці дещо нижчі від темпів росту заробітної плати.

Загальна чисельність працівників апарату управління скоротилась на одну людину через скорочення посади заступника директора. Відбулось формування агрономічної та інженерно-технічної служби, також встановлено, що кадрова робота виконується за сумісництвом.

З огляду на викладене, робимо висновок, що загалом в ТОВ «АФ Лан» система управління персоналом налагоджена належним чином, а підприємство має можливості для подальшого розвитку.



**Таблиця 2. Показники ефективності використання трудових ресурсів  
ТОВ «АФ Лан»**

Показник	Роки			Відхилення 2020 р. від 2018 р., ±	
	2018	2019	2020	абсолютне	відносне, %
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	152	156	147	-5	96,7
Відпрацьовано люд.-год. - всього,	297303	301217	291156	-6147	97,9
в т. ч. на 1 середньорічного працівника, люд. - год.	1956	1931	1981	25	101,3
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	99976	94049	117945	17969	118,0
- на 1 середньорічного працівника, тис. грн./особу	657,7	602,9	802,3	144,61	122,0
- на 1 люд.-год., грн.	336,28	312,23	405,09	68,816	120,5
Фонд оплати праці штатних працівників, тис. грн. - всього,	13520	15304	17392	3872	128,6
Середньомісячна оплата праці одного працівника, грн.	7412,28	8175,21	9859,41	2447,1	133,0

Досліджуючи визначену проблематику слід відмітити, що ефективність управління персоналом в сільськогосподарських підприємствах вказує на здатність забезпечувати такі складові успіху як:

- гарантування економічної вигоди для підприємства;
- удосконалення виробництва на інноваційних засадах;
- забезпечення сприятливого підприємницького середовища і умов праці та соціальної вигоди для персоналу.

Сучасний механізм забезпечення ефективності управління персоналом має бути спрямовано на підвищення конкурентоспроможності підприємства, його довгостроковий розвиток, вихід на максимальний рівень прибутку та збільшення рівня продуктивності.

В умовах сьогодення більшість фахівців вважають, що формулою успіху є людські ресурси, тому їх цінність невинно зростає щодня. Відповідно, механізм забезпечення ефективності управління персоналом постійно змінюється, витісняючи стереотипи. Необхідним є безупинне вдосконалення процесів ефективного управління персоналом на основі впровадження наукових методів, передових технологій кадрової роботи, стандартизації та уніфікації кадрової документації, застосування технічних засобів.

В сільськогосподарських підприємствах мають впроваджуватися інноваційні підходи до оцінювання ефективності управління персоналом залежно від способу досягнення економічного ефекту виробничої діяльності. Тому перед власниками аграрного бізнесу, керівниками підприємств та агрофірм, аграрних компаній і холдингів сьогодні постає завдання пошуку науково-прикладного інструментарію для підвищення ефективності управління персоналом. Серед такого роду заходів обов'язковими мають бути:

- забезпечення обґрунтованого планування, підбору й залучення персоналу;
- оптимізація системи мотивації персоналу;
- розробка ефективної системи оцінки персоналу;
- формування ефективної системи розвитку персоналу (постійне проведення моніторингу потреб у навчанні; розробка програм навчання з використанням сучасних технологій; формування кадрового резерву персоналу);
- забезпечення збалансованої вікової структури персоналу;
- проведення роботи із закладами освіти та молодими фахівцями.

Також при напрацюванні заходів щодо управління персоналом варто враховувати факт того, що останнім часом дедалі суттєвішу роль відіграє й уміння персоналу працювати в єдиній команді.

Отже, для успішної господарської діяльності аграрним підприємствам необхідно використовувати кращу практику в управлінні персоналом, створюючи привабливі умови для всіх працівників.

### Список літератури

1. Управління ефективністю менеджменту персоналу : монографія / Гавкалова Н.Л., Власенко Т.А. Харків : ХНЕУ. 2011. 295 с.
2. Дончак Л.Г. Потенціал підприємства: сутність та загальні підходи до формування. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2018. № 4. С. 7-11.

**Удовіченко С.О.**

*студентка спеціальності «Міжнародний бізнес»,*

*Науковий керівник: **Віннікова І.І.**, к.е.н., доцент,*

*Державний вищий навчальний заклад*

*«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,*

*м. Київ, Україна*

### ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Ми живемо в час стрімких змін, особливо для бізнесу. За одне покоління бізнес був змушений адаптуватися до нових маркетингових каналів (Інтернет, соціальні мережі), визначити, як інвестувати, використовувати нові технології та конкурувати у всьому світі.

У структурі сучасної змішаної економіки малі, середні та великі компанії співіснують і органічно доповнюють одна одну. Однак малий бізнес є найбільшим й найширшим сектором економіки. Отже, підприємництво може бути ефективним фактором забезпечення якості економічного зростання, подолання стагнаційного розвитку та нерівності в регіоні й створення сприятливого середовища для інновацій у всіх сферах економічної діяльності.

Малі та середні компанії у країнах ЄС становлять 90% від загальної кількості підприємств. Кількість компаній, що забезпечують більше половини доданої вартості й загального обороту, становить приблизно 20 мільйонів. Там працює близько 70% населення.

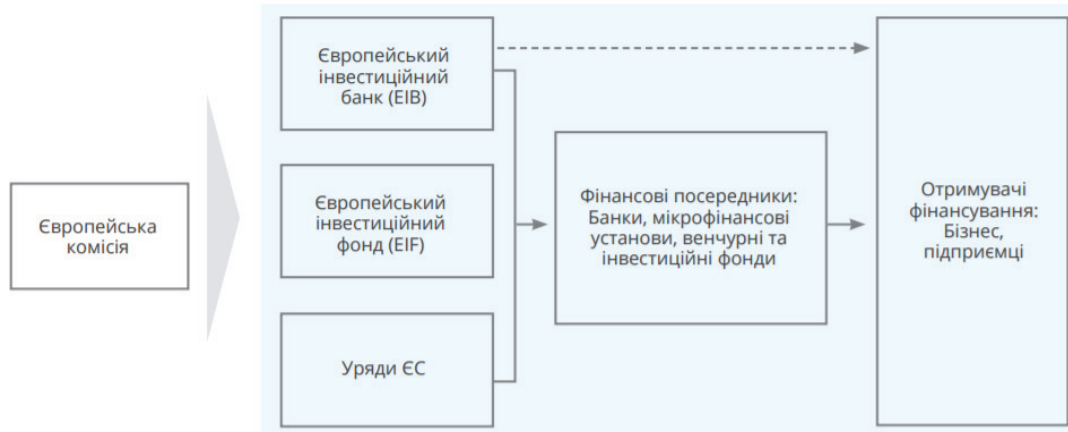
Малі компанії стимулюють зростання конкуренції, тому що змушують великі підприємства використовувати нові технології й підвищувати ефективність виробництва. Однак ефективність економіки країн ЄС все більше залежить від успішної діяльності малих та середніх компаній. Тому ЄС проводить політику, яка підтримує малий бізнес, щоб створити сприятливі умови для підприємництва, підвищити конкурентоспроможність бізнесу та збалансувати інтереси держави та бізнесу.

Гаврилюк Г. Є. вважає, що малий бізнес є важливою складовою ринкової економіки та є невід'ємним елементом механізму, що забезпечує конкуренцію [2].

Відкриття малого бізнесу має більші переваги перед великими компаніями:

- малий бізнес буде конкурувати на ринку та надавати необхідні товари та послуги, своєчасно реагувати на мінливі потреби та ліквідувати промислову монополію;
- додаткові робочі місця, які створюються за рахунок малого бізнесу.

Світовий досвід показує, що уряди відіграють значну роль у виникненні малого бізнесу майже у всіх розвинених країнах. Для того, щоб криза в країнах не знищила малий бізнес, потрібна державна підтримка: допомога у формуванні стартового капіталу для відкриття підприємства, забезпечення його подальшого розвитку та створення сприятливих умов для подальшого життєвого розвитку малого підприємства.



**Рис. 1. Схема підтримки підприємців ЄС через місцеві фінансові установи**

Одним із способів виходу малого бізнесу з кризи є кредитування. Однак через кризи банки стикаються з проблемами ліквідності, що призводить до зростання процентних ставок. Високі відсоткові ставки за позиками, обов'язкові вимоги та вартість, яка значно перевищує суму кредиту, практично унеможливають доступ до кредитних ресурсів власникам малого бізнесу, що тільки починають свою справу.

Відповідно до Національної програми розвитку малого бізнесу в Україні основними чинниками, що заважають розвитку бізнесу, є:

- посилення адміністративних бар'єрів (реєстрація, сертифікація, ліцензування, системи контролю, управління орендою тощо);
- відсутність чітко сформульованої державної політики, яка підтримує малий бізнес;
- занадто великий податковий тиск;
- відсутність реальних та ефективних механізмів фінансування та кредитної підтримки;
- складна система бухгалтерського обліку;
- відсутність впевненості власників у стабільності умов ведення бізнесу;
- занадто велике втручання державних органів у діяльність економічних організацій

[4].



**Рис. 2. Найбільші перешкоди для ведення бізнесу в Україні 2019-2020 рр.**

В Україні основними напрямками стимулювання та підтримки розвитку малого та середнього бізнесу є:

- розширення гарантій для бізнес-організацій (особливо для нових підприємств, молодих підприємців, інноваційного та експортно-орієнтованого бізнесу);
- створення умов для формування системи лізингу;
- створення інфраструктури для підтримки малого та середнього бізнесу (технологічні парки, центри підтримки підприємництва тощо);
- надання доступу до грантів й сертифікацій середніх та малих підприємств;
- допомога у навчанні та перепідготовці та вдосконаленні трудового законодавства для роботи в структурах малого підприємництва.

Здійснення цих реформ сприятиме створенню нових умов для малих та середніх підприємств, які залучатимуть внутрішні та іноземні інвестиції та покращуватимуть добробут населення. Малий бізнес сприяє задоволенню потреб споживачів, продаючи свою продукцію на ринку.

Таким чином, як самостійний і незамінний елемент ринкової економіки, малі та середні підприємства мають значний вплив на модернізацію економіки, сприяючи зростанню роздрібно торгівлі, та на раціональне використання всіх ресурсів. Вони створюють нові робочі місця, залучають робітників до суспільно корисної діяльності. Є чимало переваг малого та середнього бізнесу: гнучкість, мобільність, раціональна організаційна структура підприємства, ефективність виробництва нової продукції, здатність швидко змінюватись під потреби споживачів, низькі експлуатаційні витрати тощо.

### Список літератури

1. Еро О. Як підтримати малий бізнес в Україні. URL: <https://eba.com.ua/yak-pidtrymaty-malyj-biznes-v-ukrayini/>.
2. Гаврилюк Г. Є. Сучасний стан і проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. 2015. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP\\_meta&C21COM=S&2\\_S21P03=FILE=&2\\_S21STR=Vlca\\_ekon\\_2015\\_48\\_5](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=Vlca_ekon_2015_48_5).
3. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : *Закон України* від 22.03.2012 р. № 4618-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/4618-17> (дата звернення 28.04.2021).
4. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні : *Закон України* від 21.12.2000 р. № 2157-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2157-14> (дата звернення 28.04.2021).

**Фіалковський А.Р.**

*аспірант кафедри економіки і підприємництва,*

*Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет»,  
м. Ужгород, Україна*

### ЕКСПЛІКАТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

Інноваційний розвиток регіону виступає умовою та механізмом створення визначальних конкурентних переваг, що являють собою «синергетичні та кібернетичні утворення» [5], тобто такі, що виникають під впливом факторів саморозвитку та внаслідок управлінських впливів.

Перетворення інноваційного розвитку на конкурентну перевагу регіональної економіки потребує стратегічного управління [1], яке містить механізми впливу на об'єкт для досягнення покладеної мети.

В процесі стратегічного управління його суб'єкти активно залучають у свій арсенал метод моделювання, суть якого полягає у відтворенні елементів, якостей, механізмів, принципів функціонування об'єкта за допомогою його інтелектуальне сконструйованого дублікату – моделі. Специфіка даного метода полягає в тому, що він дозволяє за допомогою побудованого аналога виявити основні закономірності функціонування оригіналу та випробувати різні варіанти їх застосування. На етапі дослідження суті об'єкта та прогнозування його розвитку, яким в нашому дослідженні виступає стратегічне управління інноваційним підприємством (СУП), застосування моделювання сприяє:

1. Запобіганню зайвих витрат при створенні об'єкта без попереднього його моделювання. На етапі моделювання стратегічного управління інноваційним підприємством Закарпаття можливе віртуальне тестування різноманітних сценаріїв поведінки керуючої системи та різних стратегічних рішень на їх адекватність.

2. Визначенню найбільш ефективної архітектури моделі з оптимальним функціональним набором. Витрати на стратегічне управління повинні не перебільшувати ефект від його здійснення.

3. Діагностиці цілій об'єкта з точки зору їх реальності та перспективної спрямованості. В процесі діагностики цілі стратегічного управління інноваційним підприємством Закарпаття перевіряються за допомогою методів функціонально-цільового аналізу, який дозволяє узгодити цілі та функції й забезпечити оптимальну структуру об'єкта.

4. Проведенню проблемного аналізу об'єкта моделювання, тобто дослідженню імовірності виникнення та ступеня загроз тих чи інших проблем за допомогою декомпозиції проблем та їх наслідків.

5. Застосуванню прийому конверсіву, який розширює логіку пізнання об'єкта та різноманітність ідей у подальшій його будові. Логічний імператив «управління спрямовано на досягнення цілі» доповнюється конверсivним ракурсом «цілі визначають управління». Даний прийом розширює концептуальну базу моделювання та розширяє коло аналітичних інструментів, що застосовуються в процесі моделювання.

6. Пізнанню та відображенню каузальних зав'язків, що пояснює наявність тих чи інших складових, що складають структуру моделі, та їх взаємодії.

Таким чином, результатом моделювання є модель, яка представляє собою абстракцію, що відображає певні концептуальні уявлення про об'єкт та його основні властивості.

Проектування стратегічного управління інноваційним підприємством в Закарпатській області передбачає застосування експікативної моделі, що пояснює необхідність тих чи інших складових як умови та причини розвитку об'єкта в процесі реалізації його стратегічної цілі. Пояснювальна модель застосовується для опису елементів об'єкта, їх завдань та дій в процесі функціонування останнього.

Наступним завданням моделювання стратегічного управління, яке впливає з вказаних вище особливостей, є врахування необхідності та можливості «власної зміни» регіону, потенціал його трансформації та переходу на більш якісний рівень розвитку при застосування сучасних методів керування регіоном та його вітальними якостями (застосування форсайтингу, матричних методів стратегічного аналізу, математичних методів та моделей, контролінгу, програмно-цільових методів розвитку інноваційного підприємства).

Значимість моделювання розвитку інноваційного підприємства доведена результатами практики провідних країн. В процесі моделювання відбувається діагностика новітніх форм в управлінні інноваційним підприємством, що в подальшому через інвестування різноманітних новацій залучає організаційні важелі, серед яких виділено наступні:

- системи підтримки інноваційного підприємства (вимагає організаційного та фінансового супроводу для проектування, впровадження та контролю за діяльністю системи підтримки);



- кластерна форма інтеграції інноваційного підприємництва (дозволяє акумулювати фінансові ресурси учасників кластеру та надати можливість впровадження механізмів маневрування ресурсами, в тому числі й фінансовими. Високі кредитні ставки та відсутність фінансових пільг для інноваційних підприємців дозволяють застосовувати легальні форми взаємного фінансування за досвідом японських кластерних утворень);

- інноваційні платформи, серед яких платформи краудсорсінгу та краудфандінгу (мета полягає в виявленні та залученні інтелектуальних та фінансових ресурсів в інноваційну підприємницьку активність);

- інноваційна культура.

Крім цього, моделювання дозволяє підвищити якість управління нематеріальними активами, які, як вважає Т. Соболева та її співавтор [3], спонукає економіку до подальших інноваційних перетворень. Модель стратегічного управління інноваційним розвитком регіону забезпечує не лише економічні переваги, але й дозволяє активізувати функцію культури, що підкреслено Н. Кубинію, що спрямовує дії трудового потенціалу регіону, за визначенням Й. Альтмана на довіру [4] та розвиток.

### Список літератури

1. Kubiniy N., Marhitich V., Kosovilka T. Modern Content of Strategic Regional Development Potential. *Economics and Business*. 2020. № 1. URL: <http://eb.tsu.ge/?cat=nomer&leng=eng&adgi=945&title=Modern%20Content%20of%20Strategic%20Regional%20Development%20Potential>.
2. Kubiniy N., Zavyadyak R., Belen M. Culture, tourism and economy as a triumvirate of regionsl strategic development. *Вісник Херсонського університету*. 2019. Вип. 34. С. 105-108.
3. Sobolieva, T. & Lazarenko, Y. Intellectual Property Management in the Shift Towards Open Innovation. *Int. J. Economics and Business*. 2019. Vol. XI, № 2. P. 185-195. URL: <http://dspace.tsu.ge/xmlui/handle/123456789/358>.
4. Алтман Й., Кубиний Н. Види доверия и их оценка. *Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка; зб. наук. пр.*, 2016. Вип. 2 (48). С. 148-152.
5. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: системний метод та екзистенціальна експозиція : монографія [Мошак С. М., Мікловда В. П., Шандор Ф. Ф., Кубиній Н. Ю., Кубиній В. В.]. Мукачево : Карпатська вежа, 2017. 240 с.

**Хринюк О.С.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна*

**Гуменюк Б.Є.**

*магістрант кафедри економіки та підприємництва,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна*

### ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

За своїм призначенням будь-яке джерело енергії є необхідним елементом соціально-економічного розвитку та існування соціуму. Такі фактори як зростання економіки країн, збільшення кількості населення, автоматизація ручних процесів та поширення енергоємних

технологій в останні десятиліття викликали прискорене збільшення кількості спожитої енергії. Експертами очікується, що ця тенденція буде продовжуватись і матиме експоненціальний характер зростання.

Прогнозування майбутнього енергоспоживання має важливе значення для дослідження та визначення адекватної екологічної та економічної політики світу в цілому та кожної країни окремо. Крім того прогноз майбутнього енергоспоживання допомагає визначити обсяги майбутніх інвестицій в поновлювані джерела енергії. Питання енергопостачання та безпека джерел енергопостачання не тільки загострили істотні проблеми розвитку людського суспільства, а й стали визначальними для їх глобальних політичних і економічних моделей.

Провідні країни світу задля забезпечення безпеки енергопостачання та створення умов для використання відновлюваних енергетичних джерел розроблять плани глобального енергетичного переходу. Глобальний енергетичний перехід являє собою переведення світового енергопостачання від джерел та носіїв енергії, які забруднюють навколишнє середовище та є вичерпними, такі як вугілля, нафта і газ, до поновлюваних енергетичних джерел. При цьому з точки зору безпеки частіше піднімається питання про атомну енергетику та шляхи переробки відходів.

Одним із багатьох видів альтернативної енергетики є сонячна енергетика. Сонячна енергія по факту являє собою променисте світло і тепло сонця, які конвертуються в електричну енергію за допомогою ряду технологій, які постійно розвиваються, таких як сонячне опалення, фотоелектрична енергія, сонячна теплова енергія, електростанції на основі розплавленої солі і штучний фотосинтез та інші [1, с. 56].

Завдяки своїй простоті використання, низькому рівню витрат на обслуговування сонячних електростанцій, високій ефективності та перспективності розвитку технології фотоелектричних модулів, можна сказати, що сонячна енергія – це найперспективніше джерело поновлюваної енергії. У міжнародній практиці кожного року загальна потужність сонячних електростанцій, які вводяться в експлуатацію, зростає приблизно на 40-50%, при цьому площа яку використовують для встановлення сонячних панелей зростає значно меншими темпами, оскільки розвиток технологій дозволяє отримувати більше енергії з одиниці площі.

Протягом останніх п'ятнадцяти років розвитку альтернативної енергетики, частина енергії здобутої за допомогою фотоелектричних модулів в світовій енергетиці перевищила позначку в 5%. Також важливо сказати, що розвиток технології виготовлення, та ефективність роботи фотоелектричних модулів призвело до значного зниження собівартості сонячної електроенергії. Наприклад, у таких країнах як Німеччина, Португалія, Австрія Австралія, Чилі, Мексика сонячна енергія стала коштувати дешевше, ніж одержувана з традиційних джерел, таких як вугілля, нафта та газ, не враховуючи атомну енергію. Проте атомна енергія має такий значний недолік, як опосередковані витрати від переробки атомного палива та витрати на усунення можливих загроз безпеці.

За останні десять років розвитку сонячної енергетики інвестиції в неї склали близько 300 мільярдів доларів США, причому значна частина цієї суми припадає на останні 5 років, що говорить про зростаючий інтерес до цього виду енергетики [2, с. 18]. Дивлячись на тенденції удосконалення технологій виготовлення фотоелектронних модулів, можна зазначити, що у майбутньому потужності сонячних електростанцій буде вистачати для автономного забезпечення електроенергією цілих міст або навіть країн. Так, вдалим показовим прикладом успішності застосування сонячних технологій є острів Тау, що розташований в Американському Самоа. Раніше остров'яни повністю залежали від поставок дизельного палива, яке вони використовували у генераторах для видобутку електроенергії, проте після установки сучасної сонячної електростанції, цей острів став повністю незалежними і автономним. Проте існує одна проблема, яка полягає в тому, що людство не навчилося акумулювати великі об'єми енергії, а пік та хвиля споживання енергії не співпадає

з піком, коли сонячні електростанції виробляють найбільшу кількість енергії. Проте вирішенням цього питання вже активно займаються вчені у багатьох країнах світу.

Україна як держава дотримується широкої стратегії зниження залежності від традиційних викопних видів палива та робить важливі кроки для розширення використання альтернативної енергії, зокрема сонячної [3]. Опираючись на досвід країн європейського союзу, можна зробити прогноз, що наша країна має потенціал, який дає змогу до 2030 року в 10 разів збільшити використання відновлюваної енергії, на 20% зменшити споживання вугілля та твердопаливних носіїв і на 15% скоротити споживання природного газу.

Також слід відзначити, що клімат і географічний пояс, на якому знаходиться Україна, є сприятливими для розвитку сонячної енергетики і будівництва сонячних електростанцій, оскільки навіть північні області України мають значні можливості для розвитку даної галузі, які не поступаються багатьом європейським країнам [4]. Це дає змогу зробити висновок, що потенціал України по розвитку альтернативної енергетики є досить високим.

Станом на 2020 рік в Україні розвиток альтернативної енергетики, зокрема сонячної енергетики, знаходиться на такому етапі, який Європа пройшла 7-10 років тому. Проте це відставання можна перетворити на перевагу, почавши одразу використовувати більш досконалі та ефективні фотоелектричні елементи останнього покоління. Також Україна має одну з найбільш привабливих в Європі для інвестицій структуру енергетики та умови діяльності. Керівництво країни створило стимулюючі умови та пільги на законодавчому рівні, які сприяють розвитку альтернативної енергетики:

- наявність ресурсів і земельних ділянок;
- пільговий тариф;
- державна підтримка;
- цільова енергетична стратегія, мета якої – досягти 25% виробництва чистої енергії до 2035 року.

В результаті впливу цих факторів, інтерес до відновлюваної енергетики в Україні продовжує зростати як серед вітчизняних інвесторів та бізнесменів, так і закордонних інвесторів. За деякими оцінками до 2021 року загальний обсяг інвестицій в альтернативну енергетику України досягне 18 мільярдів доларів.

Варто зазначити, що у майбутньому для розширення перспектив використання сонячної енергетики, Україна може перейняти досвід інших країн з цього питання. Наприклад, для використання транспортних можливостей в європейських країнах фотоелементи розміщуються на дахах поїздів і частково забезпечують їх електроенергією під час роботи, що дає змогу зменшити операційні витрати залізниці, а це в свою чергу дозволяє знизити вартість перевезення. Також у перспективі цю технологію можна застосовувати на річкових та морських судах та навіть у авіа галузі.

Отже розвиток сонячної енергетики є неминучою перспективою для України, потужності якої будуть зростати з кожним роком. Серед головних факторів які будуть сприяти розвитку можна виділити такі:

- зацікавленість з боку зарубіжних інвесторів;
- наявність регіонів, де вже ефективно працює обладнання сонячних електростанцій;
- низькі ризики для цього бізнесу, оскільки після разового вкладення коштів гарантовано тривалий час можна отримувати прибуток.

Проте, незважаючи на успішний розвиток і перспективи сонячної енергетики, ми не можемо обійти той факт, що український ринок альтернативної енергетики має ряд проблем. Перша та головна проблема для усіх інвестиційних галузей – політико-економічна ситуація в країні, яка змушує багатьох інвесторів сумніватися в стабільності та розвитку поновлюваних джерел енергії [5]. Другим фактором є те, що діяльність по генерації сонячної електроенергії в Україні підлягає обов'язковій сертифікації через державні регулятори, і якщо не пройти цю сертифікацію, користуватися «зеленим» тарифом неможливо. Процес проходження цих сертифікацій ускладнює бюрократична система, яка займається видачою технічної

документації для різних проєктів. Це також стримує приватний сектор від входу на ринок альтернативної енергетики, оскільки малі господарства не мають бажання витратити гроші та час, заради незначної вигоди, яку вони можуть отримувати.

Тому, незважаючи на значний розвиток сонячної енергетики в Україні, а також наявність пільг та реформ в галузі альтернативної генерації електроенергії, існують бар'єри, які стримують масове впровадження сонячних електростанцій. Цими бар'єрами є складна процедура сертифікації і відсутність нормативних правил підключення сонячних електростанцій до електромереж для самостійного оформлення «зеленого» тарифу. Разом з тим, існують більш вагомні фактори розвитку, які сприятимуть збільшенню кількості сонячних електростанцій, до яких слід віднести стрімке падіння цін на сонячні модулі, екологічність та невичерпні ресурси сонячного потенціалу країни.

### Список літератури

1. Стратегія енергозбереження в Україні : Аналітично–довідкові матеріали в 2-х томах: Механізми реалізації політики енергозбереження / за ред. В. А. Жовтянського, М. М. Кулика, Б. С. Стогнія. Київ : Академперіодика, 2006. Т. 2. 600 с.
2. Гнідий М. В., Малярєнко О. Є. Методологія визначення теоретичного потенціалу енергозбереження на різних рівнях управління економікою. *Проблеми загальної енергетики*. 2007. № 15. С. 17-21.
3. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року “Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність”. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80?lang=uk>.
4. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних і нетрадиційних джерел енергії України. URL: [http://www.intelcenter.com.ua/rus/library/atlas\\_alten\\_UA.htm](http://www.intelcenter.com.ua/rus/library/atlas_alten_UA.htm).
5. Малярєнко В. А., Тимченко С. П. Стан, проблеми та перспективи розвитку сонячної енергетики України. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/32016/1/7/pdf>.

**Чекан І.В.**

*аспірантка кафедри економіки і підприємництва,  
Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет»,  
м. Ужгород, Україна*

### КУЛЬТУРА «SHARING ECONOMY»

Глобалізація економічних процесів обумовлює появу та широке розповсюдження нових форм економічних відносин між їх учасниками, важливість яких підкреслена провідними дослідниками, серед яких виділимо В. Мікловду [5], Н. Кубіній [1], С. Мошака [5] та ін.

Сучасні моделі бізнесу та їх регіональна специфікація є одночасно результатом культурних і технологічних трансформацій та генератором нових культурно-етичних регіональних здвигів, що зачіпають сферу економіки тощо.

Економіка є відображенням культурних норм, що панують в регіональному суспільстві. Так, регіон Кремнієвої долини характеризується культурою новацій, ризику, пошуку нових можливостей. Регіони України в залежності від культурних основ соціуму можуть бути віднесені до таких, де панує інноваційна культура, або до регіонів з традиційною культурою. Відповідно, моделі економічного розвитку регіонів будуть суттєво відрізнятися.

Впровадження дистанційних технологій, можливості міграції, нові життєві пріоритети молоді активізують взаємовідносини за принципом P2P, до якого відноситься «Sharing

есопоту» як нова сфера економічної діяльності. Її контент полягає в тому, що користувачі мають можливість ділитися послугами з іншими особами. Крім того, економіка спільної участі підвищує ефективність моделі через концентрацію ресурсів.

Автори сучасних досліджень більшою мірою аналізують ризики та можливі недоліки шерінгової економіки: «1. Регулювання нових форм нестандартної зайнятості, використовуваних шерінговими майданчиками ... 2. Проблеми податкового регулювання і введення додаткових заходів з обмеження конкуренції з боку шерінгових платформ. ... 3. Третя група проблем пов'язана з введенням додаткових заходів, спрямованих на забезпечення безпеки як самих «інформаційних платформ», що зберігається і агрегує ними даних учасників, так і на забезпечення безпеки надання послуг» [4]. Вказані проблеми в той же час показують шляхи їх вирішення, а це надає додаткові переваги регіоні економіці, яка може вирішити через створення Регіонального Шерінгового Центру.

Серед таких переваг виділяємо:

1. Нестандартна зайнятість (наприклад, робота таксі), переводиться у світлу зону, яка дозволяє працівникам легалізувати своє становище на ринку праці і отримати соціальні пільги. Недоцільно боротися з можливостями працевлаштування, доцільно проводити політику підтримки нових форм, консультувати населення про ризики та можливості тих чи інших можливостей працевлаштування.

2. Друга група проблем дозволяє виділити два напрямки розвитку регіонального економічного соціуму.

По-перше, шерінгова економіка надає додаткові можливості розвитку регіону (так для Закарпаття – це туристичні, рекреаційні сфери діяльності), і розширення податкової бази.

По-друге, шерінгові платформи є одним зі способів просування продукту, послуги, тому конкуренція є позитивним явищем, дозволяє бути життєздатними такому бізнесу в регіоні, якій є найбільш ефективним.

3. Безпека бізнесу та послуг не є притаманною лише шерінговій економіці. Культура безпеки повинна охоплювати рівні різних систем: від робочого місця до споживання товару чи послуги.

4. Крім вказаних аргументів доцільно виділити можливості, які надає шерінгова модель інтенціональної економіки яка, за думкою Н. Кубіній [3] в якості ресурсів розвитку використовує наміри бізнесу та наміри споживачів.

«Глобальний злам системи «сильних» зв'язків на користь підтримання нечисленних «слабких зв'язків» і контактів, тимчасовий характер проникає і в систему економіки, радикально змінюючи усталені бізнес-моделі» [4] і та культуру. «sharing economy» не тільки змінює культуру, але й сама є результатом нових культурних перетворень, особливо стосовно культури молоді. Як свідчать результати проведення дослідження в Німеччині, серед молоді цікавиться шерінгом понад 60 відсотків.

Таким чином, економіка спільного користування притаманна молодим людям і впливає на економічну культуру цієї групи наступним чином.

Особливостями культури шерінгової економіки виділені наступні:

1. Підвищується довіра між учасниками угоди між постачальником послуг та отримувачем.

2. Формує ілюзію власності при реальній її відсутності.

3. Сприяє переходу від культури «власності» до культури «оренди», яка характеризується типом поведінки «временщика».

4. Фактично люди, що відмовляються від власності на користь «sharing», втрачають такі якості як відповідальність.

5. Міняється світогляд від творця до споживача.

6. Перехід на даний тип культури відмінняє принцип стратегічної в поведінці споживачів, їх перспективної спрямованості. Даний тип переводить на поточне управління життям та в тому числі економічними діями.



#### 7. Культура відмови від накопиченням ресурсів.

Даний тип економіки може прийти в протиріччя з культурою інноваційною, яка ставить во главу кута творчій підхід, бачення майбутнього, інвестиції в розвиток людини, креативність та відповідальність за майбутнє.

Основне завдання регіонального менеджменту в даних умовах – знайти варіанти взаємодії та взаємо підтримки шерінгової культури як культури споживача з культурою новатора, творчих людей, дія яких та наміри спрямовані у майбутнє. Тут проявляється поділ культури як похідна поділу праці: виділяється група людей креативних та пласт людей, наміри яких сконцентровані на споживанні. Виходячи з реалій сьогодення та перспектив розвитку економіки й суспільства доцільно рекомендувати регіональній владі створити моніторинговий центр шерінгової економіки, завданням якого буде відстеження змін економічної архітекtonіки та впливу шерінгу на результати діяльності територіальної економічної системи.

#### Список літератури

1. Kubiniy N. Modern Content of Strategic Regional Development Potential. *Economics and Business*. 2020. № 1. URL: <http://eb.tsu.ge/?cat=nomer&leng=eng&adgi=945&title=Modern%20Content%20of%20Strategic%20Regional%20Development%20Potential>
2. The Sharing Economy. URL: [https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/05/pwc\\_etude\\_sharing\\_economy.pdf](https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/05/pwc_etude_sharing_economy.pdf) (дата звернення 19.04.2021).
3. Кубиний Н. Интенциальная экономика и ее кредо. *Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та управління персоналом : зб. тез міжнар. наук.-практ.ї конф.* (17-18 квітня 2019 р.). Ужгород : Вид-во УжНУ «Говерла», 2019. С. 273-275.
4. Маркеева А. В. Экономика участия (sharing economy): проблемы и перспективы развития. *Инновации*. 2017. № 8 (226). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomika-uchastiya-sharing-economy-problemy-i-perspektivy-razvitiya> (дата обращения 19.04.2021).
5. Мошак С. М., Мікловда В. П., Шандор Ф. Ф., Кубиній Н. Ю., Кубиній В. В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: системний метод та екзистенціальна експозиція : монографія. Мукачево : Карпатська вежа. 2017. 240 с.

**Чередніченко О.О.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри економіки,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
м. Київ, Україна*

#### ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасній світовій практиці для оцінки фінансового стану підприємства часто використовують показник ЕВІТДА. ЕВІТДА (Earning Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – прибуток до сплати відсотків, податків та амортизації.

Одна з причин, чому ЕВІТДА популярний – це виключення амортизації з розрахунків. За допомогою даного показника можна визначити можливості компанії в майбутньому реінвестувати кошти, розвивати бізнес та обслуговувати свої боргові зобов'язання.

Окрім того, за допомогою порівняльної оцінки можна визначити становище компанії в її галузі. Основне завдання такої оцінки полягає в тому, щоб визначити вартість бізнесу на основі ринкової вартості схожих компаній. Перед тим, як інвестувати в акції компанії на основі нових планів керівництва, важливо порівняти показник ЕВІТДА і переконатися, що у компанії є перспективи, підкріплені цифрами, а не тільки словом.

Даний показник є першочерговим для кредиторів та інвесторів з метою оцінки здатності підприємства щодо залучення фінансування, а також в ситуаціях купівлі-продажу

компанії. Також ЕВІТДА використовується як індикатор економічної ефективності роботи підприємства у певній галузі.

Визначення ЕВІТДА відсутнє у міжнародних стандартах фінансової звітності та в національних стандартах США US GAAP. Проте, у зв'язку з широкою популярністю використання показника, комісія з цінних паперів і бірж США US SEC ввела визначення класичної формули ЕВІТДА у свої правилах. Дані правила забороняють очищення ЕВІТДА від інших статей витрат чи доходів. Проте існують інші варіанти розрахунку ЕВІТДА, а класичне визначення від US SEC не завжди використовується на практиці. Компанії використовують варіанти розрахунків, які в свою чергу можуть коригуватися на курсові різниці; нарахування резервів під різні потреби; винагороди, засновані на акціях; надзвичайні доходи та витрати; частки результату в асоційованих та спільних підприємствах та операціях; збитки від реалізації (вибуття) активів та збитки від знецінення різних груп активів, в тому числі гудвілу.

Також виділяють такий показник як ЕВІТ, адже на думку деяких економістів, включаючи Воррена Баффета, очищення ЕВІТДА від амортизації не є доцільним, бо не показує необхідність компанії в інвестиціях у основні засоби [1]

Також управлінці та економісти висловлюють думку про більшу доцільність показника ОІВДА (Operating Income Before Depreciation and Amortization) – операційний прибуток до вирахування амортизації основних засобів і нематеріальних активів. Даний показник містить у собі лише неопераційні доходи, операційний прибуток, а також виключені витрати.

Маючи стільки істотних недоліків ЕВІТДА продовжує залишатися одним з найпопулярніших показників при оцінці інвестицій. ЕВІТДА займає третє місце по використанню після таких показників як ціна на прибуток і грошові потоки.

Основні недоліки показника ЕВІТДА можна розглянути і як переваги, залежно від мети використання. Перевагами є оцінка економічної ефективності компанії без впливу факторів боргового навантаження (нараховані відсотки), розміру інвестицій в необоротні активи, режиму оподаткування прибутку та облікової політики компанії щодо амортизації чи переоцінки активів [2].

ТОВ «КЕТ УКРАЇНА» спеціалізується на оптовій торгівлі сільськогосподарськими машинами й устаткуванням. З самого початку існування підприємство ставило за мету впровадження нових на той час продуктів та технологій для збільшення рентабельності сільськогосподарського виробництва. Компанія ТОВ «КЕТ УКРАЇНА» була створена в травні 2009 року громадянами України та громадянином Німеччини. Основним засновником, який має вирішальний вплив на управління підприємством є компанія, що являється резидентом Австрійської Республіки.

Для впевненості у подальшому стійкому функціонуванні підприємству необхідно постійно аналізувати свою діяльність, використовуючи різні показники. Проведення аналізу дасть можливість стабілізувати діяльність підприємства, визначити залежність її результативності від різних факторів, а також оцінити стан підприємства на даний момент і в майбутньому.

Розрахунок показника ЕВІТДА для ТОВ «КЕТ УКРАЇНА» представлений в табл. 1.

Фактичні показники показують підйом економічної ефективності діяльності підприємства у 2019 році, а у 2020 році різкий спад. Така тенденція збережена по всіх інших розрахованих показниках економічної ефективності для ТОВ «КЕТ УКРАЇНА».

Говорячи про прогнозовані показники на 2021-2023 роки, можна робити висновок про тенденцію росту ЕВІТДА та рентабельності по ЕВІТДА, проте зі спадом у 2022 році.

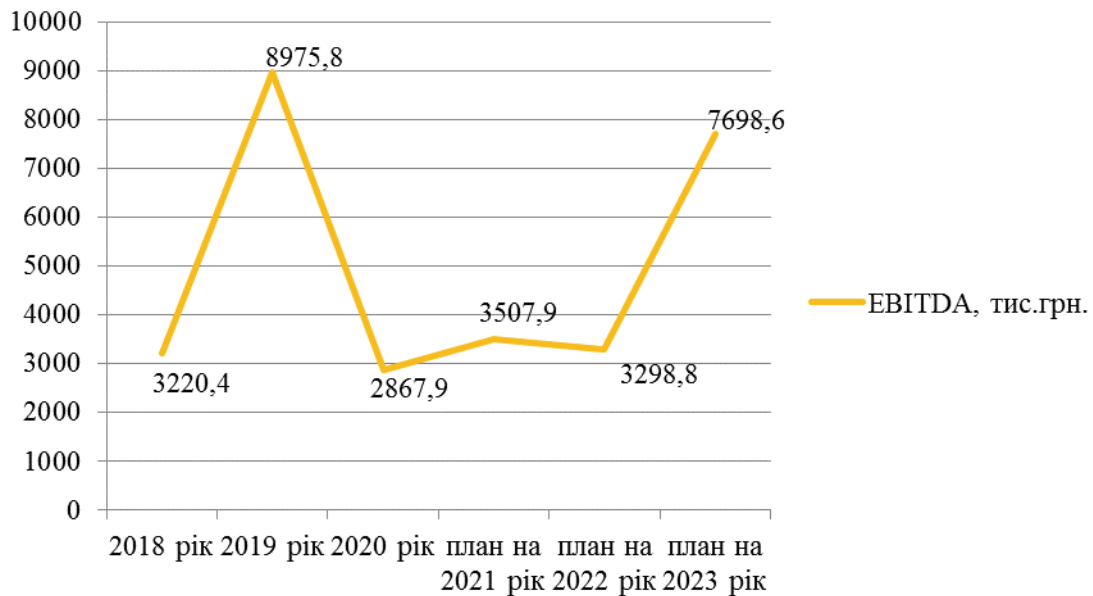
ЕВІТДА відображає прибуток до сплати податків, відсоткових відшкодувань та амортизації. Рентабельність по ЕВІТДА показує відсоток від виручки, який підприємство зберігає для виплати податкових зобов'язань, відсотків по кредитах, а також амортизації. Даний показник дозволяє оцінити ефективність зусиль підприємства щодо скорочення

витрат. Чим вища рентабельність по ЕВІТДА, тим нижчі операційні витрати по відношенню до загальної виручки і, як наслідок, вища економічна ефективність діяльності компанії.

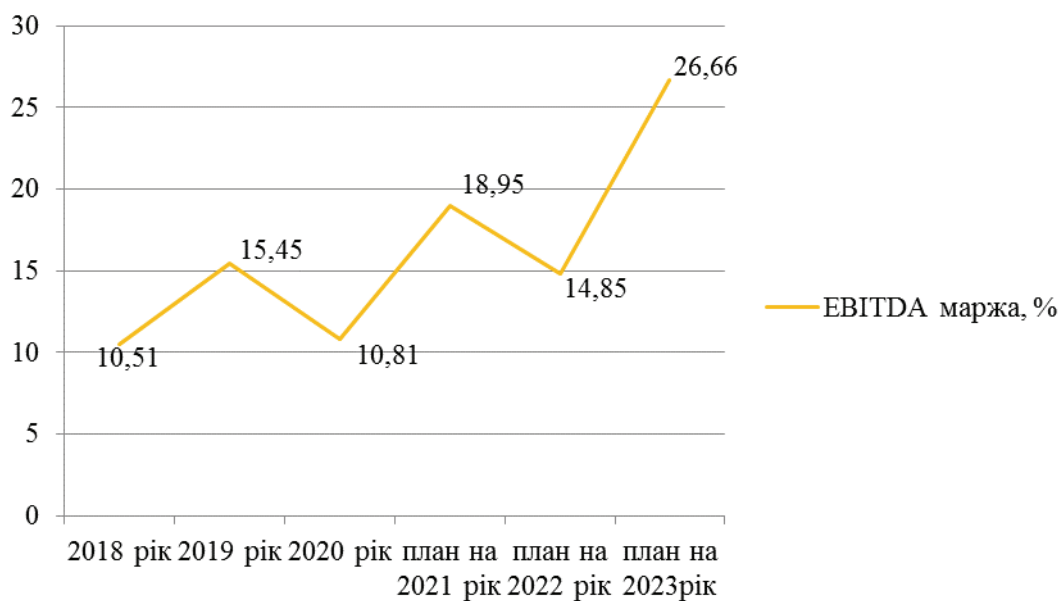
**Таблиця 1. Фактичний та прогнозований показник ЕВІТДА для ТОВ «КЕТ УКРАЇНА»**

Показники	Факт			Прогноз		
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
ЕВІТДА, тис. грн.	3 220,4	8 975,8	2 867,9	3 507,9	3 298,8	7 698,6
ЕВІТДА margin, %	10,51	15,45	10,81	18,95	14,85	26,66

Наочно динаміка прогнозованого ЕВІТДА та рентабельність по ЕВІТДА наведена на рис. 1 та рис. 2.



**Рис. 1. Прогнозний обсяг ЕВІТДА для ТОВ «КЕТ УКРАЇНА»**



**Рис. 2. Прогнозний обсяг рентабельності по ЕВІТДА для ТОВ «КЕТ УКРАЇНА»**

Сам по собі показник ЕВІТДА відображає тільки фінансовий результат комерційної діяльності, якою займається ТОВ «КЕТ УКРАЇНА». При цьому не враховується час,

витрачений на отримання цього результату. Фактично показник демонструє розмір коштів компанії, які можна використовувати на сплату кредитів і дивідендів. Тобто, визначається здатність організації відповісти перед контрагентами за своїми зобов'язаннями.

Прогноз на 2021-2023 роки демонструє ріст економічних показників, проте 2022 рік відмічається спадом. У 2023 році підприємство виходить на близький рівень до 2019 року, який був найуспішнішим для компанії з усіх аналізованих років. Така тенденція пояснюється впливом глобальних змін в економіці всіх країн за останній час. Багатьох торкнулися примусова зупинка і необхідність віддаленої роботи, і зрозуміло, що це повинно було привести до втрачених доходів, але дуже непросто це все висловити в цифрах і відокремити фактор коронавірусу від інших факторів, а крім того - визначити, в який момент відбудеться повернення до стану "business as usual" (якщо взагалі відбудеться).

### Список літератури

1. Собрание акционеров Berkshire Hathaway 2003 года, годовой отчет Berkshire Hathaway 2002 года. URL: <https://www.buffett.online/ebitda/> (дата звернення 21.04.2021).
2. Павленко О. І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства. *Бізнес навігатор*. 2010. № 2 (19). С. 72-78.

**Чміль Г.Л.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу і комерційної діяльності,  
Харківський державний університет харчування та торгівлі,  
м. Харків, Україна*

### ТЕХНОЛОГІЇ RFID ТА ІНТЕРНЕТ РЕЧЕЙ ЯК РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ «ТОРГІВЛЯ 4.0»

В епоху глобальних інформаційно-технологічних змін поширення Big Data в управлінській інформаційній системі ритейлу пов'язано з іншими передовими технологіями (RFID-технології, Інтернет речей, кіберфізичні системи, штучного інтелекту тощо). Так, досягти оптимального рівня ефективності процесу зберігання (утримання) товарних запасів, їх переміщення та реалізації можливо при використанні RFID-технології (Radio Frequency IDentification, безконтактна радіочастотна технологія), яка активно застосовується в логістиці масштабованих територіально торговельних мереж (Ашан, Metro, Велмарт, Сільпо, Клас). Специфікою цієї технології є застосування рідера, «електронного пристрою для читання даних про об'єкт» та RFID – мітки (RFID-тег), «мініатюрного запам'ятовуючого пристрою, який складається з мікрочіпа, що зберігає інформацію, і антени, за допомогою якої мітка передає і отримує дані» [1]. Як засвідчують експерти, RFID – мітки майже неможливо підробити. RFID-технологія є трендом в сегменті ритейлу і надає ряд можливостей для аналізу, контролю, управління товарними запасами та підвищення рівня якості обслуговування покупців.

Проведені дослідження свідчать, що RFID-технологія має взаємозв'язок з відомою в інформаційному середовищі технологією Інтернет речей (Internet of Things, скорочено, IoT) шляхом підключення більшості пристроїв за допомогою радіозв'язку. Дана технологія орієнтована на здійснення бізнес-процесів в сучасному інформаційному середовищі: за участю людини, без прямого її зв'язку з комп'ютерною технікою або дистанційна взаємодія людини з «розумними» пристроями.

Повністю погоджуємося з Барановим О.А., який активно займається дослідженнями в сфері правого застосування даної технології та зазначає, що «Інтернет речей – радикальний шлях, метод і засіб для того, щоб в нашому сучасному глобалізованому

і взаємопоєднаному світі рішення, які приймаються, максимально не залежали від суб'єктивного фактору (людини) і повністю відповідали динамічно мінливим параметрам стану внутрішнього та зовнішнього середовища людської діяльності, зовнішніх і внутрішніх впливів, а також поставленим системним глобальним та локальним цілям» [2]. Наразі технологія Інтернет речей як реалізація концепції «Торгівля 4.0» дозволяє забезпечити:

- семантичне узгодження між фізичними об'єктами (пристроями, машинами, об'єктами з унікальними ідентифікаторами) та їх інформаційною інтерпретацією у віртуальному середовищі на основі протоколів передачі даних;
- об'єднати засоби фізичного походження, враховуючи норми, правила та встановлені обмеження.

Інтернет речей споживчих товарів (або споживчий Інтернет речей) відноситься до усіх приладів і рішень, що стосується окремих кінцевих споживачів», а «сегментувати його можна на ринок IoT приладів, IoT обладнання, IoT платформ та IoT послуг». Об'єктами Інтернету речей в торговельній галузі є охоронна система з камерами спостережень на складах та торгових залах, система кондиціонування в приміщенні магазину, транспортні засоби з GPS, устаткування, які оснащені датчиками або сенсорами, платіжні термінали в торговельних центрах. Реалізація технології Інтернет речей в контексті сучасних розрахунків з покупцями, постачальниками, державою в підприємствах торгівлі відбувається в частині фінансових послуг за транзакційними операціями, які в окремих випадках, можуть здійснюватися автоматично та систематично, без людини, але з її дозволу та прийнятого рішення на згоду про списання грошей з рахунку на постійній основі через платіжні системи. Очевидно, що дана технологія набирає все більше популярності в суспільстві, оскільки у міжнародній практиці розрахунки за товари здійснюють банківською картою більше ніж 65 %, а через систему електронних платежів – 30 %, що позитивно впливає розвиток ритейлу в Всесвітній мережі Інтернет [3-4].

Заслуговує на увагу в сфері Інтернету речей для торговельних підприємств, що займаються транспортуванням товарів та зберіганням в особливих умовах є проект «Modum.io», що базується на інтеграції роботи сенсорних датчиків та технології блокчейн [5]. При транспортуванні датчики фіксують показники щодо умов перевезення (вологість, температурний режим та інші параметри), а при надходженні товару до складу магазину зафіксовані пристроями дані звіряють з встановленими параметрами до умов перевезення через смарт-контракт Ethereum, після чого товар оприбутковують та здійснюють оплату. Дана технологія допоможе організувати ефективний та результативний процес з логістики постачання товарів (за даними експертів в 2030-2040 р. технології Інтернету речей дозволять в 10-15 разів зменшити логістичні витрати) та отримати конкурентні переваги по відношенню до тих підприємств, які ще не застосовують в повному обсязі можливості Інтернет речей. Вище розглянутий проект добре інтегрується з процесом організації транспортної логістики торговельного підприємства та дозволяє здійснити комп'ютерну діагностику технічних показників транспортних засобів, попередити про можливі порушення в роботі транспортного засобу, повідомити при найближчі до об'єкту станції технічного обслуговування (геолокація), визначити варіанти ремонту або модернізації транспортного засобу при його підключенні до хмарних сервісів.

Отже, активним компонентом галузевої концепції «Торгівля 4.0» виступає Інтернет речей, який поєднає торговельні процеси (постачання, зберігання та реалізація товарів), регуляторами яких виступає логістична та маркетингова діяльність, та процеси формування інформаційного, фінансового та техніко-технологічного забезпечення в цілісну систему управління товарорухом для прийняття рішень за умов можливості обробки великих масивів даних. Саме цілісний підхід в контексті Індустрії 4.0 дозволить реалізувати потенціал Інтернету речей у визначеній стратегії розвитку діяльності торговельних підприємств.



### Список літератури

1. Шапарець М. С. Дослідження технічних особливостей RFID-системи на основі Arduino. *Електронна та Акустична Інженерія*. 2019. Т. 2. № 3. С. 44-49.
2. Баранов О. А. Інтернет речей (IoT): мета застосування та правові проблеми. *Інформація і право*. 2018. № 2. С. 31-44.
3. Чміль Г. Л. Трансформація поведінки економічних суб'єктів споживчого ринку в умовах цифровізації. *Сучасні реалії фінансово-економічного розвитку регіонів, галузей, підприємств, бізнесу* : монографія / за ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. Дніпро : Пороги, 2020. С. 374-383.
4. Savytska N., Chmil H., Hrabynnikova O., Pushkina O., Vakulich M. Behavioral Models for Ensuring the Security of Functioning and Organizational Sustainability of the Enterprise. *Journal of Security & Sustainability Issues*. 2019. Vol. 9. No. 1. P. 63-76. [http://doi.org/10.9770/jssi.2019.9.1\(6\)](http://doi.org/10.9770/jssi.2019.9.1(6))
5. Огірко І. В. Технології мереж для інтернету речей. *Матеріали науково-практичної конференції. Інтернет речей: проблеми правового регулювання та впровадження*, 24 жовтня 2017 р. Київ : НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Вид-во: «Політехніка». 2017. С. 44-52.

**Шандова Н.В.**

*д. е. н., професор,  
завідувач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Дощенко О.В.**

*аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

### ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОЇ В УМОВАХ ПОШИРЕННЯ ПАНДЕМІЇ

Поширення пандемії зумовило зміну соціально-економічної системи та внутрішнього споживчого ринку України, як наслідок вплинув на економічний розвиток підприємств харчової промислової. В середньо та довгостроковій перспективі харчова галузь вирішуватиме проблеми порушення ланцюгів постачання, негативних ефектів впливу на міжнародну торгівлю, управління персоналом та попитом на продукцію на внутрішньому ринку України. Зазначене потребує вивчення потенційних трансформацій та перспектив розвитку галузі.

За даними Державного комітету статистики України, 46% підприємств харчової промисловості стверджують про відсутність змін обсягів виробництва продукції за останні три місяці (грудень 2020 – лютий 2021 року), 43% вказують про скорочення показника, 11% – про зростання [4]. Оцінка відповідей щодо обсягів замовлень на виробництво була наступною: 47% вказали про відсутність змін, 42% – про скорочення та 11% про зростання. Оцінені значення поточного обсягу замовлень на виробництво продукції (попиту) були наступні: 57% відмітили достатність попиту, тоді як 42% – недостатність попиту у березні 2021 року [4]. 79% харчових підприємств стверджують про достатність поточного обсягу запасів готової продукції, для 7% – обсяги дуже малі, для 12% – відсутні [4].

Як наведено у табл. 1, в умовах пандемії підприємства очікують змін в обсягах виробництва та відмічають можливе скорочення (17-30% підприємств очікують скорочення),

зростання відпускних цін (41-47 % очікують ріст), скорочення кількості персоналу (11-12% очікують скорочення) та скорочення обсягів іноземних замовлень (40-41 % очікують спад) [4].

**Таблиця 1. Очікувані показники функціонування підприємств харчової промисловості України у січні – травні 2021 року (відсотків до загальної кількості опитаних підприємств)**

Показник	січень-березень 2021 р.					лютий-квітень 2021 р.					березень-травень 2021 р.				
	збільшиться	не зміниться	зменшиться	немає відповіді	баланс	збільшиться	не зміниться	зменшиться	немає відповіді	баланс	збільшиться	не зміниться	зменшиться	немає відповіді	баланс
Очікувані зміни обсягу виробництва продукції у промисловості в наступні три місяці	14	56	30	0	<b>-16</b>	22	56	22	0	<b>0</b>	30	53	17	0	<b>13</b>
Очікувані зміни відпускних цін на продукцію промисловості в наступні три місяці	47	52	1	0	<b>46</b>	41	59	0	0	<b>41</b>	45	55	0	0	<b>45</b>
Очікувані зміни кількості працівників на промислових підприємствах в наступні три місяці	5	83	12	0	<b>-7</b>	7	82	11	0	<b>-4</b>	10	78	12	0	<b>-2</b>
Очікувані зміни обсягу іноземних замовлень на виробництво продукції (експортного попиту) у промисловості в наступні три місяці	7	46	7	40	<b>0</b>	9	41	9	41	<b>0</b>	12	40	8	40	<b>4</b>

Джерело: [4]

Це означає, що пандемія впливає на економічний розвиток підприємств галузі через коливання цін на харчові продукти та зміну структури продажів через зменшення попиту на продукти харчування на іноземних споживчих ринках. При цьому, більшість підприємств налаштовані оптимістично, відзначаючи відсутність змін в обсягах виробництва (53%), цін (55%), персоналу (78%) та іноземних замовлень (40%) [4].

Очікування підприємств залежать від суттєвого рівня невизначеності. Зокрема за дослідженням KPMG [1], деякі підприємства повинні задовільнити зростаючий попит на певні продукти через панічне придбання. Інша проблема – скорочення попиту на харчові продукти ресторанного бізнесу. Серед найбільш ризикових областей функціонування – підсистема постачання імпортованих матеріалів.

Як наведено у рис. 1, у 2020 році в цілому обсяги реалізованої промислової продукції харчових підприємств суттєво скоротилися (на 16%) порівняно з 2019 роком. Проте, у січні-лютому 2021 року динаміка була позитивною порівняно з січнем-лютим 2020 року. Це означає, що пандемія зумовила різкий спад обсягів реалізації підприємств галузі, проте ситуація поступово стабілізувалася.



**Рис. 1. Динаміка обсягів реалізованої промислової продукції харчових підприємств у 2010-2021 роках, млн. грн. та %**

\* - темп росту порівняно з січнем-лютим 2020 року

Джерело: [3]

В умовах пандемії змінюється структура попиту на харчові продукти, при цьому внутрішній попит на продукцію буде зберігатися. Відтак, витрати населення на товари та послуги у 1 кварталі 2020 року зросли на 9% порівняно з 1 кварталом 2019 року, у 2 кварталі скоротилися на 7,3%, у 3-му – зросли на 4%, у 4-му – зросли на 14,4% [2].

Серед ключових проблем деяких підприємств – падіння зовнішнього попиту на товари, що призведе до скорочення прибутків та збитковості функціонування. Зниження попиту на експорт один з найбільш негативних наслідків пандемії. Вказані проблеми доповнюються скороченням продуктивності праці через обмежувальні заходи уряду. Опитування харчових компаній України [5] свідчать про важкість доступу працівників до робочих місць через зупинку транспорту. Для прикладу, майже 70% працівників «Київхліб» (приблизно 3000 осіб) проживають у передмісті столиці. Це зумовило додаткові витрати на логістику працівників.

В цілому, можна відмітити незначені негативні наслідки пандемії на економічний розвиток харчових підприємств завдяки підвищенню попиту на продукцію у перші місяці поширення. Проте, через різке падіння внутрішнього попиту через масове повернення

продукції, зумовило втрату доходів харчових компаній [5]. Зниження купівельної спроможності, здорожчання сировини через девальвацію гривні, брак кваліфікованих кадрів, обмежувальні заходи, які впливають на сезонну міграцію та трудові ресурси, будуть основними викликами для галузі в наступні два-три роки.

Таким чином, економічний розвиток підприємств харчової промисловості в умовах поширення пандемії в короткостроковій перспективі різко сповільнився через шоковий вплив факторів, попиту, цін, експорту, переривання ланцюгів постачань, імпорту тощо. При цьому в середньостроковій та довгостроковій перспективі підприємства будуть підтримувати позитивні темпи росту та прибутковості завдяки внутрішньому попиту.

### Список літератури

1. COVID-19: Вплив на харчову промисловість та агробізнес. *KPMG*: веб-сайт. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2020/04/vplyv-na-kharchovu-promyslovist.html> (дата звернення 27.03.2021).
2. Державний комітет статистики України. Доходи та витрати населення України за 2020 рік. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/gdn/dvn/dvn\\_u/dvn\\_kv\\_20ue.xlsx](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/gdn/dvn/dvn_u/dvn_kv_20ue.xlsx) (дата звернення 27.03.2021).
3. Державний комітет статистики України. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності у січні-лютому 2021 року. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/pr/org/org0221\\_ue.xlsx](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/pr/org/org0221_ue.xlsx) (дата звернення 27.03.2021).
4. Державний комітет статистики України. Очікування промислових підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності за видами економічної діяльності та основними промисловими групами (2021). URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/fin/opd\\_ek/pr/prom\\_org\\_2021\\_u.xlsx](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/fin/opd_ek/pr/prom_org_2021_u.xlsx) (дата звернення: 27.03.2021).
5. Наслідки епідемії COVID-19 та карантинних заходів для провідних секторів економіки України. Дослідження за результатами глибинних інтерв'ю з власниками та топ-менеджерами українських компаній. Київ – Харків: Видавець О.А. Мірошніченко, 2020. 188 с.

**Chen Fuli (陈富立)**

*Ph.D student,*

*Sumy National Agrarian University,*

*Sumy, Ukraine*

**Pasko Oleh**

*PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation,*

*Sumy National Agrarian University,*

*Sumy, Ukraine*

### ANALYSIS ON THE FACTORS OF ENHANCING THE INFORMATION DISCLOSURE OF ENTERPRISE'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The issue of economic development and climate change is a contemporary global issue, related to the long-term interests of all countries in the world. As the main body of economic development, enterprises bear the social responsibility of sustainable development while obtaining economic benefits. Environmental information disclosure is currently an important indicator to measure the attitude and strength of enterprises to assume social responsibility. At present, the sustainability information disclosure pressure faced by enterprises mainly comes from governance entities such as the government, media, and markets, as well as employees, shareholders, suppliers, and consumers.

#### 1. Government supervision

The government's regulatory requirements are an important driving force for companies to disclose sustainable development information. The government puts forward requirements for companies to disclose sustainable development information through the channels of laws, systems and administrative orders. At the same time, through the information disclosure requirements of stock exchanges and the supervision of industry associations, the goal of improving the disclosure of corporate sustainable development information is achieved.

#### 2. Financial performance

Today's corporate social responsibility emphasizes the value of the company to the environment, not just creating profits, but also being responsible to employees, consumers, communities and the environment. By disclosing environmental information that is beneficial to the enterprise, it can transmit the signal of fulfilling its social responsibilities to various stakeholders, thereby enhancing the company's social image and market competitiveness, thereby improving financial performance [1, p. 283].

#### 3. Media supervision

Scholars' research has found that as an independent monitor, the media's vigorous promotion or exposure of corporate environmental information will have an important impact on the development of corporate social responsibility. Companies will correct their violations after media reports. Regulatory authorities will implement regulatory actions under pressure from public opinion. At the same time, media supervision will also affect consumer behavior, which will help reduce corporate financing costs and improve performance.

#### 4. Public pressure

The public enjoys the right to information and the right to know, as well as the fairness requirements have put pressure on the environmental information disclosure of enterprises, forcing enterprises to disclose environmental information. The environmental information disclosure of enterprises can make the public more aware of changes in the business, structure, environment and other information of the enterprise, and affect the public's expectations of its performance [2, p. 402]. With the change of consumers' environmental protection concepts, companies must produce green products, provide green services, pay more attention to environmental protection, and strive to shape their own "green image" and enhance corporate value. Otherwise, companies will face a reduction in sales and lose their value in the industry chain. The risk of partner and even bankruptcy. Customer participation can also enhance the company's ability to innovate and enable the company to gain a competitive advantage, thereby increasing its profitability.

#### 5. Stakeholders

The development of any company is inseparable from the input or participation of various stakeholders. The company pursues the overall interests of stakeholders, not just the interests of certain subjects. The stakeholders of an enterprise include shareholders, creditors, employees, consumers, suppliers and other trading partners, as well as government departments, local residents, local communities, media, environmentalism and other pressure groups, and even natural environment, human descendants, etc. Objects directly or indirectly affected by business activities. These stakeholders are closely related to the survival and development of the company. Some of them share the business risks of the company, some pay the price for the company's business activities, and some supervise and restrict the company. The business decision-making must take them into consideration. Or accept their constraints.

### References

1. Spence, M. (1978). Job market signaling. In *Uncertainty in economics* (pp. 281-306). Academic Press.
2. Gray, W. B., & Shadbegian, R. J. (2003). Plant vintage, technology, and environmental regulation. *Journal of Environmental Economics and Management*, 46 (3), 384-402.



**Zhang Li**

*PhD (Management), student of the Department of Economics and Management,  
Sumy National Agrarian University,  
Sumy, Ukraine*

**Pasko Oleh**

*PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation,  
Sumy National Agrarian University,  
Sumy, Ukraine*

## **ACCOUNTING CONSERVATISM AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY NEXUS: EVIDENCE FROM CHINA**

In recent years, mainstream public opinion, academia, consumers and investors have been advocating that companies should fulfill their responsibilities to employees, the environment, or society. To some extent, corporate social responsibility can be seen as a trend [1]. So, is the company's fulfillment of social responsibility based on altruistic motives to satisfy the public's demands, or more instrumental motives that consider its own corporate governance needs? This is a common concern of the current academic and practical circles. According to the requirements of the principle of conservatism, companies should recognize losses and liabilities in a timely manner, while assets or gains should only be recognized when they actually occur [2].

With the ever-improving environment of China's market economy, the public, creditors, consumers, news media and other stakeholders have put pressure on companies in various ways from various angles to require companies to disclose higher-quality social responsibility information; At the same time, accounting conservatism, as an important measure of the quality of accounting information, has enabled more and more companies to move forward on the road of conservatism. Accounting conservatism is one of the important requirements of corporate accounting information quality [3]. Accounting conservatism is not only an important attribute of financial reporting quality, but also an effective corporate governance mechanism. Accounting conservatism can restrict managers' motivation and ability to manipulate earnings and reduce information asymmetry. This paper intends to study the relationship between accounting conservatism and corporate social responsibility in companies under the current economic system in China, and explore the possible motivations of companies to perform social responsibility.

As business managers continue to operate unfavorable projects, business managers may face the risk of default by reducing wages and dismissal. Taking accounting conservatism can help companies confirm losses in a timely manner and effectively reduce the possibility of managers encountering moral hazard. Conversely, when the level of corporate accounting conservatism is low, management will tend to perform more social responsibilities, which will bring reputation effects and divert investors' attention to corporate uncertainty risks. Studies have shown that when the management pursues their own interests, they will use corporate social responsibility to cover up their improper behaviors in accounting information disclosure, such as the lack of accounting conservatism. In order to conceal or divert the public's attention to the quality of corporate financial reporting information [4], managers may regard the performance of corporate social responsibility as a management tool. Perform social responsibilities more to achieve the role of reputation compensation to reduce corporate risks. Based on this, we propose a hypothesis: there is a significant negative correlation between accounting conservatism and corporate social responsibility performance.

Since most of the information disclosure is still in the voluntary disclosure stage, therefore, from the perspective of conservatism, conservatism disclosure is the full disclosure of information that may affect the decision-making of information users, and choose to disclose more quantitative and timely environmental information in terms of the quality of disclosure. The paper takes China's 2008-2019 A-share listed companies as the research object to empirically test the impact of

accounting conservatism on corporate social responsibility, and further explore the effects of the nature of corporate ownership and the ownership structure on the above relationship influences. The results show that there is a significant negative correlation between accounting conservatism and corporate social responsibility performance; the nature of corporate equity has no effect on the negative correlation between the two; and the ownership structure has almost no effect on the negative correlation between the two. The research conclusions of this article support Friedman's (1970)[5] corporate social responsibility "instrumental theory" to a certain extent. This will affect the public's perception of corporate social responsibility behavior, and help policy makers and regulatory authorities to objectively identify the motives of companies to perform social responsibilities, and further regulate and supervise the behavior of corporate management.

### References

1. Ditlev-Simonsen, C.D. and A. Midttun, *What motivates managers to pursue corporate responsibility? A survey among key stakeholders*. 2011. 18 (1): p. 25-38.
2. Basu, S., *The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings*1. *Journal of Accounting and Economics*, 1997. 24 (1): p. 3-37.
3. Ball, R., S.P. Kothari, and A. Robin, *The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings*. *Journal of Accounting and Economics*, 2000. 29 (1): p. 1-51.
4. Koehn, D. and J. Ueng, *Is philanthropy being used by corporate wrongdoers to buy good will?* *Journal of Management & Governance*, 2009. 14 (1): p. 1.
5. Friedman, M., *A Theoretical Framework for Monetary Analysis*. 1970. 78(2): p. 193-238.

**Zhang Yang**

*PhD Student,*

*Sumy National Agrarian University,*

*Sumy, Ukraine*

**Pasko Oleh**

*PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation,*

*Sumy National Agrarian University,*

*Sumy, Ukraine*

## THE EVOLUTION OF CSR IN CHINA

Corporate social responsibility (CSR) is an international private corporate self-regulation [1] that aims to contribute to social goals of a charitable, activist, or philanthropic nature by engaging in or supporting volunteerism or ethically oriented practices [2]. In today's globalized economy, CSR has become an important issue in corporate governance, and China is in the development stage, CSR in China has gone through the stage of concept enlightenment, action exploration and social consensus, and CSR has started to get the attention of Chinese enterprises. Tracing the evolution of CSR in China, we can further understand the special social responsibility of Chinese enterprises and the importance of fulfilling their own social responsibility to China's economic construction.

### 1. Concepts related to CSR

CSR has received increasing attention from companies and theorists, but there is no unanimous view on CSR because scholars at home and abroad have different interpretations of the concept, so their studies have different insights. Nonetheless, the meaning represented varies in different historical periods. As the times change, the concept of CSR has been enriched and extended.

In 1919, the Michigan Court of Appeals stated that the main goal of a company is to generate profits for its shareholders, which fully confirmed the economic role of business in social progress and received wide support. The 1930s to early 1960s, the role of business managers had

changed from that of initial licensors to that of empowerers, and the focus of their functions shifted to balancing interests, and the objects for which companies needed to be responsible became more stakeholders. In the 1950s and 1960s, CSR was conceptualized as the responsibility of companies and business operators to society based on profitability considerations and put into practice.

CSR was never given much attention or was not willing to be proactive in the development of business. In the 1970s and 1980s, Milton Friedman argued that most cases of corporate profitability for society were in search of more profits. In 1975, Seth argued that social responsibility meant pushing corporate behavior to a level consistent with current social norms, values and goals. In 1985, Hodgkates argued that social responsibility refers to the ethical responsibility of companies to care for the welfare of society.

Since the 1990s, globalization has become a world trend. However, many similar issues that emerged in the process of globalization have caused concern and uneasiness in various countries. In the process of development, each country expects that companies can jump out and take part in social responsibility. In 1998, Villehan argued that corporate responsibility goes beyond the narrow sense of responsibility to the owners or shareholders of the society as a whole [3].

From these concepts we can easily summarize the two elements of the altruism principle and the fiduciary principle. The altruism principle is mainly manifested in the enterprise's fulfillment of its social responsibilities without self-interest to solve problems for the public, while the fiduciary principle is the awakening of corporate directors' sense of social responsibility to the various types of relations existing in the enterprise, and the altruism principle is actually a manifestation of the enterprise's confrontation with its own social responsibility.

The social responsibility of Chinese enterprises refers to the responsibility and obligation of enterprises to undertake the mission of creating social public interests in addition to maximizing profits. Along with the advent of reform and opening up and the emergence of the concept of global economic integration, Chinese enterprises cater to the development of the times, conscientiously implement national policies, conscientiously comply with laws and regulations, and actively assume their responsibilities and fulfill their duties.

## **2. The evolutionary stage of CSR in China**

The evolution of CSR in China has roughly gone through three stages. Since the founding of New China in 1949, China has experienced a change from class struggle to economic construction as the center, and then to building a harmonious society. As the most important subject of economic construction, the position of enterprises in politics and economy has also undergone drastic changes, resulting in the specificity and complexity of social responsibility undertaken by Chinese enterprises. In the evolution of CSR in China, the performance of CSR in Chinese enterprises is analyzed from the government level, enterprise level, and public concern and supervision level.

### **1) The stage centered on economic responsibility (1978-1999)**

**Governmental level.** The government laid down the basic legal responsibilities of enterprises from the perspective of legislation, forming the legal basis for enterprises to fulfill their social responsibilities. The Law on the Protection of Consumer Rights and Interests came into force on January 1, 1994. The enactment of this law was the first time in China that the rights of consumers were fully recognized in the form of legislation. The Company Law, which came into force on July 1, 1994, established the legal personality of enterprises. There are also the Trade Union Law, the Labor Law and the Environmental Protection Law, which stipulate the basic legal responsibilities of enterprises. Together, these laws form the legal basis for enterprises to fulfill their social responsibilities.

**Enterprise level.** Chinese enterprises at this stage tend to focus on economic profits and neglect their impact on society and the environment. In terms of taking social responsibility, the emphasis on economic responsibility is highlighted. At the same time, some enterprises began to take the social responsibility of donating to help the poor, marked by the Hope Project launched in 1989 and the China Society for the Promotion of the Guangcai Program and the China Charity Federation established in 1994.

Public attention and supervision level. Theoretical circles, mainly legal circles, began to systematically study corporate social responsibility from a legal perspective. For example, Yuan Jiafang believes that corporate social responsibility is an obligation that enterprises must undertake to safeguard the fundamental interests of the state, society and mankind in the face of social needs and various social problems while striving for their own survival and development. This is the earliest concept of CSR put forward by Chinese domestic scholars, which provides the theoretical basis for the development of CSR in China.

2) The stage centered on labor concerns (2000-2005) In the context of economic globalization, CSR is a new competitive requirement for Chinese enterprises, and the starting point is the concern for workers' rights and interests.

Government level. The government at this stage created a liberal policy and legal environment for the implementation of CSR. In essence, the scientific concept of development is the guiding ideology of modern management, which requires enterprises to assume social responsibility, and the highest level of fulfilling social responsibility is to achieve the harmonious development of enterprises and society.

Enterprise level. On September 7, 2005, at the Sino-European CSR Beijing International Forum, Chinese enterprises issued the Beijing Declaration on Social Responsibility and actively advocated the fulfillment of social responsibility. In December 2005, the Global Compact China Summit was held in Shanghai, with the theme of "Building a Global Economic Alliance for Sustainable Development". 51 Chinese enterprises and organizations joined the Global Compact, proposing to jointly improve the competitiveness of responsibility and promote the construction of a harmonious society.

Public attention and supervision level. At this stage, the public shows a high degree of concern for CSR. The supervision of public opinion mainly focuses on the concern for workers' rights and interests, and under a large number of media reports, some business owners begin to gradually improve the working conditions and raise the wages of their employees.

3) The integration stage of CSR (2006 to present) Since 2006, China has entered a new stage of CSR development.

At the government level, the second revised Company Law came into effect on January 1, 2006. The amendment particularly emphasizes in the general provisions that companies must comply with laws and regulations, abide by social ethics, accept the supervision of the government and the public, and assume social responsibility. This is to require that the operation of a company not only includes responsibility for economic stakeholders, but also for society, environment, humanities, family and life. In 2008, SASAC issued guidance on the fulfillment of social responsibility by central enterprises, incorporating the fulfillment of social responsibility into the daily work of enterprises, and social responsibility became a mandatory course for the survival and development of enterprises.

Enterprise level. State Grid released its CSR report for the first time on March 10, 2006. This is the first social responsibility report released by a Chinese central enterprise, which is an awakening to this issue, a response to social torture and expectation, and a conscious action to actively pursue excellence. It is of great significance in the history of CSR development in China, indicating that Chinese enterprises have recognized the importance and necessity of social responsibility. At this stage, the focus of CSR practice has progressed from "explaining problems" to "solving problems", and enterprises are extremely concerned about "how to do" and "doing well". "Doing it well". At present, more than 500 enterprises have released CSR reports; many enterprises have also established CSR departments to coordinate and promote CSR work; some advanced enterprises are actively exploring the integration of CSR work into corporate strategies and daily management, and establishing comprehensive CSR management systems.

Public attention and supervision level. The tainted milk powder incident, the Foxconn employee jumping incident, and the environmental pollution incident of Zijin Mining, etc. have put many once well-known enterprises into the limelight, which has led to a great discussion on the

fulfillment of social responsibility by enterprises in society. With a large number of media reports, the public also pays unprecedented attention to CSR, and trusts the products or services of enterprises with good social responsibility and their corporate brands more.

### **3. Summary**

Any responsibility must be carried out by understanding the past performance status, clarifying the responsible subject, controlling the direction of performance and choosing the correct means and methods of performance. If Chinese enterprises want to better fulfill their social responsibility in the future development, they must deeply analyze their own social responsibility fulfillment in the past development stage and summarize good experiences and methods, so that they can lay a solid foundation for fulfilling social responsibility and promoting China's economic development in the future. From the current point of view, the speed of social development not only follows the speed of change of the times, but also reflects certain stage characteristics, that is, the development characteristics and development needs of each development period are not the same. In the frequent interaction with society, enterprises should actively meet changes with a positive attitude, dare to respond to changes, seek methods and innovative ideas from the evolution of China's corporate social responsibility, actively fulfill their social responsibility in the face of social requirements in different periods, and truly form the power source of enterprise to national economic development from the consciousness of fulfilling social responsibility.

### **References**

1. Sheehy, Benedict (2015). "Defining CSR: Problems and Solutions". *Journal of Business Ethics*. 131 (3): 625–648. doi:10.1007/s10551-014-2281-x. ISSN 0167-4544. S2CID 144904171.
2. Lee, Nancy; Kotler, Philip (2013). *Corporate social responsibility doing the most good for your company and your cause*. Hoboken, NJ: Wiley. ISBN 978-1118045770.
3. Shen Youhua, Shen Lena, Wang Aihua, Wu Xiujuan (2019). *China's collective economy* (201931).



**Секція: БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА**  
**Section: BUSINESS ANALYTICS AND ECONOMIC SECURITY**

**Аванесова Н.Е.**

*д. е. н., професор, зав. каф. менеджменту та публічного адміністрування,  
Харківський національний університет будівництва та архітектури,  
м. Харків, Україна*

**Сергієнко Ю.І.**

*аспірант кафедри економіки та бізнесу,  
Харківський національний університет будівництва та архітектури,  
м. Харків, Україна*

### **ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ**

На сьогоднішній день все більшої актуальності набувають дослідження з проблематики економічної безпеки підприємств, що зумовлює формування самостійного наукового напрямку – управління економічною безпекою підприємства.

Під управлінням економічною безпекою підприємства пропонується розуміти такий процес взаємоузгодження інтересів стейкхолдерів зовнішнього та внутрішнього середовища, в результаті якого досягається бажана міра економічної свободи підприємства [2; 5]. У такому контексті надзвичайно важливим питанням є досягнення результативності означеного процесу, підходи до визначення якої є недостатньо вивченими.

Існує досить багато визначень поняття результативності, які розглядали як вітчизняні, так і закордонні вчені, такі як: D. Ainworth, H. Stolovitch, J. H. Harless, T. O’Driscoll, O. I. Олексюк [1; 3].

Стрімкий розвиток теорій результативності є закономірним слідством копійки праці зі спостереження науковцями сучасних економічних процесів. Водночас, розвиток теорій результативності є передумовою поглиблення та удосконалення школи економічної ефективності, головні положення якої слугують цілям адекватного подолання низки методологічних прогалин у цій сфері. Наприклад, в [1] виокремлено такі наукові підходи до розуміння результативності як на теоретичному, так і на емпіричному рівнях:

- результативність як імплантат в теоріях економічної ефективності;
- результативність як прикладна компонента теорій економічної ефективності;
- результативність як етап подальшого розвитку теорій економічної ефективності.

Слід також зазначити, що результативність управління економічною безпекою підприємства має перебувати у площині логіки її керованості. Така вимога є постулатом, оскільки порушення логіки керованості економічної безпеки підприємства є першою найважливішою перешкодою досягнення результативності такого управління, яка, істотно гальмуючи процес управління економічною безпекою підприємства, автоматично стає загрозою не тільки, власне, економічній безпеці, але й розвитку підприємства загалом. Таким чином, логіка керованості економічної безпеки підприємства має розглядатись як один з визначальних чинників результативності її управління [4].

Основними принципами оцінювання результативності управління економічною безпекою підприємства мають бути [1]:

- цілеспрямованість – вектор оцінювання результативності управління економічною безпекою підприємства має бути формалізованим та ідентифікованим відповідно тріади цілей такого управління;
- достовірність – здатність обраної методики оцінювання гарантувати вірогідність отриманих аналітичних результатів чи їх адекватність реальним економічним процесам (у

наукових дослідженнях додатковою вимогою для реалізації вказаного принципу виступає потреба у забезпеченні самоперевірки);

➤ повнота – аналітичні конструкції оцінювання, які відображають сутність результативності, повинні володіти кількісною та якісною визначеністю, адекватною сучасному етапу розвитку аналізованого підприємства; (даний принцип можна трактувати і як вимогу повноти визначення результативності у системі аналітичних показників та індикаторів);

➤ прозорість – аналітичні системи визначення результативності мають бути відкритими для та зрозумілими для тих користувачів, від дій яких безпосередньо залежить результативність управління економічною безпекою підприємства (дотримання принципу прозорості також слугує цілям здійснення функції контролю в такому управлінні);

➤ комплексність – визначення результативності має спиратися на розуміння процесів функціонування соціально-економічних систем, а також враховувати послідовності зв'язків між їхніми складовими та процесами;

➤ часовий горизонт – дослідження результативності повинні бути зорієнтовані у часі і прив'язуватися до визначених часових горизонтів, що є передумовою забезпечення результатів таких досліджень до існуючої на підприємстві аналітичної системи;

➤ вимірність – метрика визначення, всі складові, вихідні елементи визначення результативності повинні бути представлені у вигляді однорідних аналітичних елементів (конструкцій), з використанням зрозумілої користувачам мови (алгоритму) формалізації;

➤ інформаційна забезпеченість – дослідження результативності мають будуватися на використанні економічної інформації, яка акумулюється у сучасних системах обліку й аналізу, а на матеріалах аналітичних оглядів та спостережень (при цьому слід пам'ятати, що, незважаючи на іманентно притаманну безпеці як такій властивості суб'єктивності, упередженість висновків експертів та суб'єктивність їх думок мають бути зведені до мінімуму);

➤ економічність – визначає ціну визначення результативності, тобто регламентує витрати на досягнення поставлених цілей.

Отже, із вищезазначеного можна підсумувати, що управління економічною безпекою підприємства є достатньо складним процесом. Реалізація наведених принципів під час управління економічною безпекою підприємства дає змогу досягти цілей управління й реалізувати поставлені завдання.

### Список літератури

1. Олексюк О. І. Результативність діяльності підприємства. Дис. ... докт. екон. наук. : 08.00.04.02. Олексій Іванович Олексюк. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», К. : 2009. 410 с.
2. Avanesova N., Serhiienko Yu. Assessment of the state of economic security of the enterprise. *The 9 th International scientific and practical conference "The world of science and innovation"* (April 7-9, 2021) Cognum Publishing House, London, United Kingdom. 2021. p. 17-20.
3. Сергієнко Ю. І. Система управління економічною безпекою підприємств. *Сучасні технології менеджменту: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. 8 грудня 2020р.* Відп. ред. проф. Л.М. Черчик. Луцьк, 2020. С. 197-198.
4. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія. 2-ге вид., переробл. К. : НІСД, 2015. 348 с.
5. Аванесова Н. Е., Мордовцев О. С., Сергієнко Ю. І. Теоретико-методичні засади ідентифікації та взаємозв'язку впливу дестабілізуючих факторів на економічну безпеку промислового підприємства. *Бізнес інформ.* 2020. № 9. С. 20-28.

**Адаменко І.М.**

*здобувач спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
Полтавський державний аграрний університет,  
м. Полтава, Україна*

**Єгорова О.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,  
Полтавський державний аграрний університет  
м. Полтава, Україна*

## **МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних ринкових умовах, коли планова економіка залишилася в минулому, кожне підприємство прагне забезпечити свою конкурентоспроможність. Від правильної її оцінки залежить ефективність функціонування суб'єкта господарювання як на внутрішньому (національному) так і на зовнішніх ринках. Саме оцінка конкурентоздатності, визначення її рівня є початковим етапом планування діяльності будь-якого суб'єкта економічної діяльності. Під час аналізу виявляються слабкі та сильні сторони підприємства, порівнюючи з іншими суб'єктами господарювання у певній галузі, потенційні загрози та можливості вдосконалення усіх видів його діяльності. Зокрема, аналіз конкурентоспроможності дає змогу оцінити фінансову компетенцію підприємства з використання фінансових ресурсів, проведення зваженого маркетингу та менеджменту. Отже, можна сказати, що конкурентоздатність є ключовою складовою успішної та ефективної діяльності підприємства.

Оцінювання конкурентоспроможності передбачає розрахунок комплексу фінансових та економічних показників, які характеризують підприємство з різних боків, включають різні аспекти його діяльності та кожен із видів доходу

На жаль, у сучасній світовій літературі немає загального розуміння сутності конкурентоспроможності та не існує єдиної методики її оцінки. Першочергові й основні проблеми конкурентоздатності підприємства опрацьовані у працях таких закордонних дослідників: Ж. Ламбена, М. Портера, Ф. Котлера, Р. Фатхудинова та ін. Різноманітні аспекти та шляхи забезпечення конкурентоспроможності об'єктів висвітлені у працях таких вітчизняних авторів, як В. Д. Базилевич, Я. Б. Базилук, І. М. Дашко [1], А. В. Кваско [2], А. М. Ткаченко, Е.О. Колесник [3], М. Г. Саєнко та інших. Учені визначають фундаментальні питання діяльності підприємства в умовах ринкової конкуренції, класифікації чинників конкурентоздатності, оцінки й можливості підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання та його продукції.

Під час оцінки конкурентоздатності підприємства визначається рівень конкурентоспроможності за період, який досліджується, знаходяться «вузькі» місця та потенційні шляхи розвитку конкретності суб'єкта господарювання на ринку. Ознайомившись із науковими дослідженнями з цього питання можна класифікувати методи оцінки та діагностики конкурентоздатності підприємства (табл. 1).

За результатами оцінювання методи поділяють на ті, що дають числову характеристику та ті, що визначають способи підходу до вивчення конкурентоспроможності.

Кількісні методи оцінки конкурентоздатності являють собою обчислення певних умовних величин (коефіцієнтів, індексів), що визначають рівень конкурентоспроможності конкретно за певними галузями. За допомогою таких методів оцінюються наявні можливості підприємства в конкурентному змаганні за стратегічні зони господарювання та затвердити зважене управлінське рішення. Якісні методи зазвичай базуються на експертній оцінці. Вони доволі гнучкі та надають можливість оцінювати реальні факти, а не умовні показники. Так, методика SWOT і TOWS-аналізу дозволяє побудувати стратегічний баланс негативних і

позитивних факторів, що впливають на підприємство як ззовні, так і з середини, та виконати завдання, які стоять перед аналізом зовнішнього середовища.

**Таблиця 1. Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства**

Ознака класифікації	Група методів	Методи
За способом оцінювання	Кількісні	Метод балів, диференційований метод, метод різниць, інтегральний метод
	Якісні	Евристичні методи, SWOT і TOWS-аналіз, метод експертних оцінок
За формою представлення результатів	Матричні	Матриця Мак Кінсі, матриця БКГ, матриця Ансоффа, матриця Shell/DPM, матриця PIMS
	Індексні (аналітичні)	Метод конкурентних переваг, конкурентоспроможність продукції, інтегральні методи, теорія ефективної конкуренції
	Графічні	Метод профілів, багатокутник конкурентоспроможності, радіальна діаграма
За показниками та змінними, що характеризують під час аналізу	Методи аналізу ринкових позицій	Модель БКГ, модель Shell/DPM, метод PIMS, модель Портера, метод Мак Кінсі
	Методи аналізу рівня менеджменту	Метод LOTS, бенчмаркінг, метод експертної оцінки, ситуаційний аналіз, карти стратегічних груп
	Методи оцінки загального управління якістю	ABC, CSF, QFD, TCA, TBC, TBC, BSC, ROI, TTM
	Методи фінансово-економічного аналізу	Розрахунок відносних показників-коефіцієнтів, прийоми елімінування
За ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства	Спеціальні	Методи оцінки конкурентоспроможності продукції, матричні методи, функціонально-вартісний аналіз
	Комплексні	Метод балів, індексні, інтегральні методи
За рівнем ухвалення рішення	Стратегічні	Модель БКГ, модель Shell/DPM, метод PIMS, метод Мак Кінсі тощо
	Тактичні	Інтегральні методи, аналіз конкурентних переваг, самооцінка, конкурентоспроможності продукції

Джерело: [2; 3]

Матричні методи оцінюють конкурентоспроможність підприємства завдяки матрицям – згрупованим у таблиці показникам. Вони прості у використанні, але мають обмежену кількість показників і не показують причини тих чи інших явищ.

Індексні методи – дають змогу розраховувати індекси (коефіцієнти) за найголовнішими показниками та аспектами діяльності суб'єкта господарювання. Залежно від використання індексних методів, можна робити як прості, так і складні математичні розрахунки.

Графічні методи застосовують побудову діаграм або «багатокутника конкурентоспроможності» і є дуже простими та наочними. Проте цей метод не бере до уваги,

що чинники конкурентоздатності має різні ступені впливу та не дає можливість визначити ступінь загальної конкурентоспроможності, а внаслідок використання великої кількості показників може проявлятися його необ'єктивність.

Серед методів, що дозволяють не лише оцінити рівень конкурентоспроможності, але й підвищити її, перспективним є бенчмаркінг. Під останнім розуміють безупинний систематичний пошук, вивчення кращої підприємницької практики як у власній, так і в інших сферах підприємницької діяльності з метою отримання інформації, корисної для удосконалення власного бізнесу, та на її основі створення і підтримка системи безупинних покращень результативності бізнесу.

Задля оцінки загального управління якістю використовують сукупність методів, зокрема: ABC (Activity Based Costing), CSF (Critical Success Factors), QFD (Quality Function Deployment), TCA (Transaction Cost Analysis), TBC (Time based Competition), BSC (Balanced Scorecard), ROI (Return on investment), TTM (Time-to-market).

Використовуючи групи спеціальних методів з'являється можливість здійснювати оцінку конкурентоздатності підприємства за певними галузями діяльності суб'єкта господарювання – виробничими, маркетинговими, фінансовими тощо.

Комплексні методи враховують велику кількість різних показників, даючи в кінці декілька основних. Використовуючи комплексні методи є можливість отримувати високоточну інформацію про конкурентоздатність підприємства завдяки доволі широкому спектру порівняльних показників, які беруть до уваги параметри як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Стратегічні методи зазвичай визначають конкурентне положення суб'єкта господарювання на ринку в певний момент часу.

Тактичні методи – здебільшого короткострокові, вони оцінюють конкретні плани роботи підприємства.

Вище зазначена систематизація методів демонструє, що залежно від виду систематизації, один і той самий метод входить до різних груп за певними ознаками. На практиці ж методи взаємопов'язані та використовують декілька підходів водночас.

Проаналізувавши наявні методи визначення та оцінки конкурентоспроможності підприємства можна сказати, що більшість з них використовує один або декілька показників виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання або використовують експертну оцінку, яка не завжди є об'єктивною.

Ці методи поодиночі не в змозі задовольнити потреби сучасних українських підприємств, оскільки питання вибору універсального об'єктивного та точного показника залишається не вирішеним. Вибір методи для кожного підприємства є індивідуальним та залежить від виду діяльності, величини суб'єкта господарювання, потреб, та великої кількості інших показників.

### Список літератури

1. Дашко І. М. Дослідження основних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 108-110. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.5.108.
2. Кваско А. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Наукові записки*. 2017. № 1 (54). С. 111-118. URL: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/1-54/14.pdf>.
3. Ткаченко А. М., Колесник Е. О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2019. № 4 (95). С. 14-21. DOI: <http://doi.org/10.37734/2409-6873-2019-4-2>. URL: [http://eir.zp.edu.ua/bitstream/123456789/5923/1/Tkachenko\\_Competitiveness.pdf](http://eir.zp.edu.ua/bitstream/123456789/5923/1/Tkachenko_Competitiveness.pdf).



**Ali Soltani**

*Professor,  
Shiraz University,  
Shiraz, Iran;  
University of South Australia,  
Adelaide, Australia*

**Maryam Tahsiri**

*Master Student in Regional Planning,  
Shiraz University,  
Shiraz, Iran*

**Mohadese Salari**

*Master Student in Regional Planning,  
Shiraz University,  
Shiraz, Iran*

## A REVIEW OF ECONOMIC AGGLOMERATION AND LOCATION STUDIES

**Abstract.** Agglomeration economies and industrial clusters tend to adopt different methods, depending on the specific characteristics of the country or region, they are located. The aim of this paper is to examine empirical studies on agglomeration and location. In urban economies and more recently in international economies, agglomeration has been presented as a determining factor in new investments. Using bibliographic data from the Social Science Citation Index, Economics and Econometrics and Finance Index, this paper attempts to provide a comprehensive view of the history of the field of Agglomeration and Location from 2000 to 2021. According to the 1996 revealed findings, a total of 1398 papers were published between 2000 and 2021. VOSviewer is a software tool for creating maps based on network data and for visualizing and exploring these maps. To construct a network, bibliographic database files (i.e., Web of Science, Scopus, Dimensions, and PubMed files) and reference manager files (i.e., RIS, EndNote, and RefWorks files) can be provided as input to VOSviewer. According to the analysis performed by the software the hottest point of studies in the desired field is the word Agglomeration and Industrial agglomeration. Another important keyword in this field is investment. The majority of foreign investment has gone to geographically agglomerated sectors with deep intra-industrial linkages. Innovation is also an important factor in economics of agglomeration. A new or substantially changed product (good or service), operation, a new marketing approach, or a new organizational system in business processes, workplace management, or external affairs is considered an invention.

**Key words:** Agglomeration- Location- Cluster- Conceptual model- Scientometric analysis- Vos viewer

**1. Introduction.** Agglomeration economic is a pervasive phenomenon that has been studied by geographers for over a century; Also, some economists who have become fascinated by the agglomeration of production activities in certain parts of the country over time. They have focused on the location and specifically the agglomeration of trade, jobs and industrial plants and the reason for these processes. In agglomeration studies there are some basic elements in agglomeration and location that show repetitive patterns and allow the analyst to identify principles that can be used to advance knowledge and formulate policy guidelines to guide new processes (Palacios, 2008). In this study, after reviewing the theoretical foundations, we present a conceptual model for the concepts of agglomeration and location. We also systematically review the approaches adopted in the studies of the last twenty years.

**2. Literature review.** Agglomeration, the spatial externality concept advanced by Alfred Marshall in the 1890s, which remains a fundamental explanation of urban growth, productions and investment until a hundred years later. Alfred Marshall points out in his book Principles of

Economics that when an industry chooses a place for itself, it is likely that it will want to stay there for a long time. There are many benefits to that company if: i. People who are skilled in the same business should be in their neighborhood ii. Variety of employment along with the localization of industry in some manufacturing cities. In Marshall's view, agglomeration creates economies that are external to a firm, but internal to a small geographic area its named "locality". Today, this external economy is characterized by three factors: specialized market work, producer and supplier networks, and knowledge expansion. The new economic geography sought to link the theory of trade and what exists in market structures to theories of location in the urban and regional economies. He has combined both theories for two reasons: 1. In large economies, interregional trade is as important as international trade 2. International and interregional trade can be integrated due to political processes, such as the European Union. The overall purpose of the new economic geography explain differences in regional economies based on the agglomeration effects of the space. In this studies formal modeling has been considered to reduce spatial complexity and characteristics of the economic landscape (Hassink, 2016). In fact, agglomeration is an economic term in relation to the case of companies or factories or population that are located close to each other. The main theory of agglomeration is about economic activities and resources that can gain advantage by being close to one another. It's a powerful concept that has a large influence both on the way urban areas development and where company choose a location. When the production cost of one firm decreases as the output of another firm decreases, we say that the firm is experiencing external savings from scale. The term external indicates that one firm benefits from decisions made by another firm. These positive overflows will lead to the clustering of firms in cities as well as lead to a wider concentration of employment. In scientific literature and theorists' hypotheses, there have already been many meanings of the term cluster. Porter's meaning influences the majority of the meanings given in this case; He believed that a cluster is made up of industries that connect with one another through vertical (buyer / supplier) and horizontal relationships (regular customers, technologies and communication channels) (porter,1990). Corporate growth studies examine the distinction between three groups of growth determinants includes 1- those that are related to the company 2- Related to the entrepreneur 3- Related to external factors (Generally in relation to the location and environment of a company). In this context, we can refer to the much-mentioned concept of "environment" Which can simply be defined as everything outside of the focal organization that is relevant to its function similarly in this definition, different layers of the environment are distinguished from each other to show the independence of external forces on a company. These layers are generalized from many social, political, cultural and technological developments to interchange with other actors, such as customers, suppliers, competitors, and regulators like government and unions (Hoogstra & Van Dijk, 2003). It has been widely argued that agglomeration in relation to positive externalities and economic of scale and scope associated with regional concentration of economic activity and corporate location depend on production facilities. Thus theoretically, a company chooses the place that has the most profit. Economic activities are unevenly distributed in space. Obviously, companies have a strong desire to be located in specific places due to geographical diversity, its opportunities and limitations. That's why the place has been systematically affect the ability of companies. A study in 59 major cities shows that the number of patents filed by companies is positively correlated with the percentage of the population with a degree. These studies are based spatial analysis could provide the hypothesis that forces of agglomeration, geographical clusters and spread knowledge about human capital can help to identify factors influencing regional economic growth (Smith & Florida, 1994).

Wever and Van Der Velden have pointed out that companies' dependence on the particular location is reduced. First of all, this can be explained by changes in the type of business activities in which modern activities such as business services are assumed to be more independent of specific spatial factors. Second, there are developments (mostly technological) that enable companies to operate on a larger spatial scale and thus overcome specific internal and regional problems (Hoogstra & Van Dijk, 2003).

After reviewing the literature of various articles on agglomeration and location, we briefly mentioned the factors affecting the growth of companies and the impact of environmental forces on the performance of them. Finally, based on many studies and knowledge gained from them, we were able to provide a conceptual model of aggregation and location's evolutionary process. With the help of the conceptual model of agglomeration and location, we find out how and on the basis of which logical sequence the various components of the theory are related.

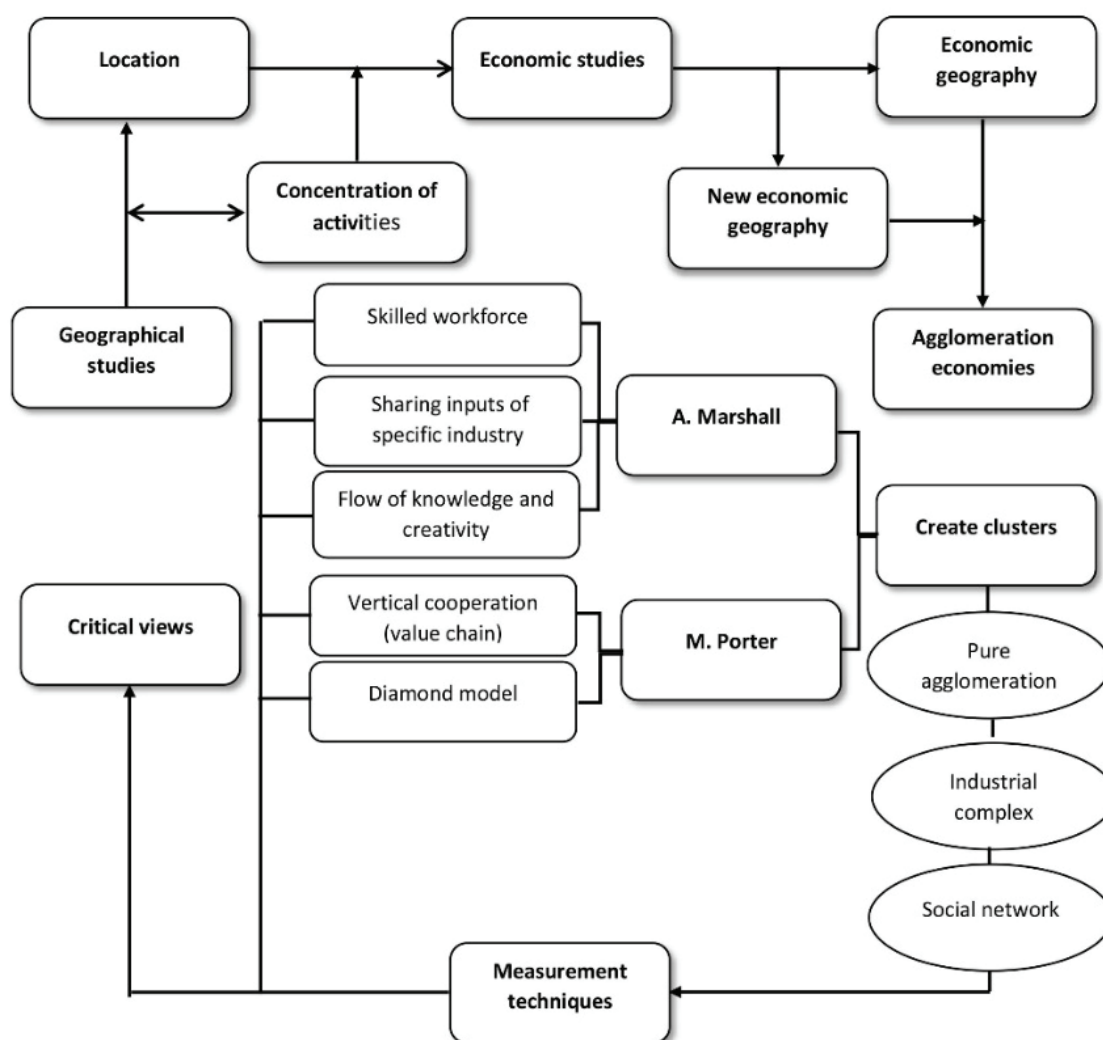
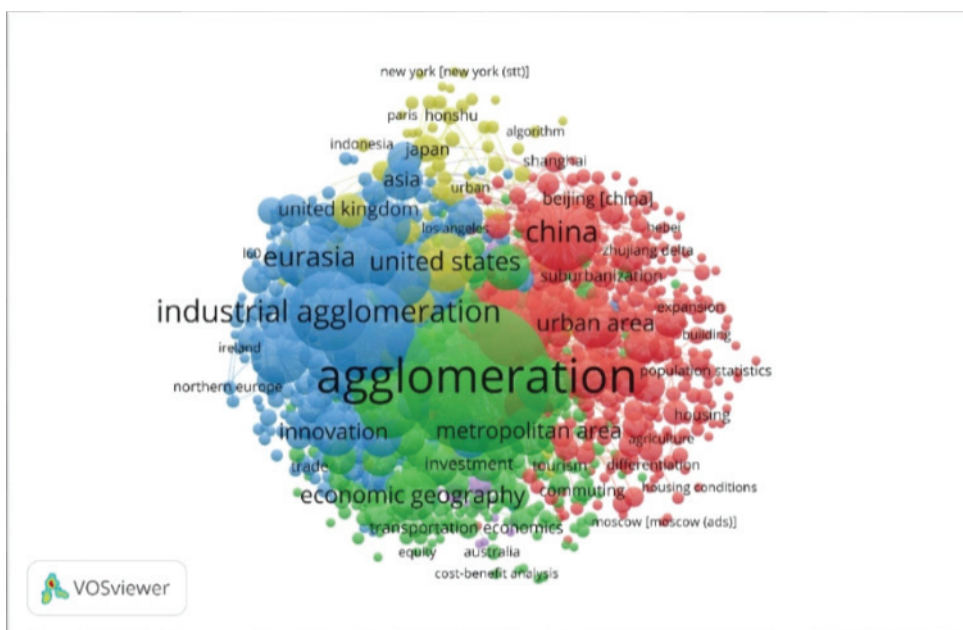


Fig. 1. Conceptual model of agglomeration and location's evolutionary process

**3. Analysis: Scientometric Analysis and Mapping of Agglomeration and location.** This study's data sources were the h-Index, CiteScore, SJR (SCImago Journal Rank) and SNIP (Source Normalized Impact per Paper) citation index databases in the SCOPUS Core Set. Scopus is Elsevier's abstract and citation database. A total of 1398 relevant publications were collected between the years 2000 and 2021, with the most recent release on April 8, 2021. The rationale for selecting this time frame is to draw attention to these issues, which are founded on fundamental theoretical foundations proposed in the late twentieth century. The findings were saved as "Plain Text" with "Complete Record and Cited References". The VOSviewer has used to construct information domain maps of "Agglomeration and location" studies using co-occurrence analysis.

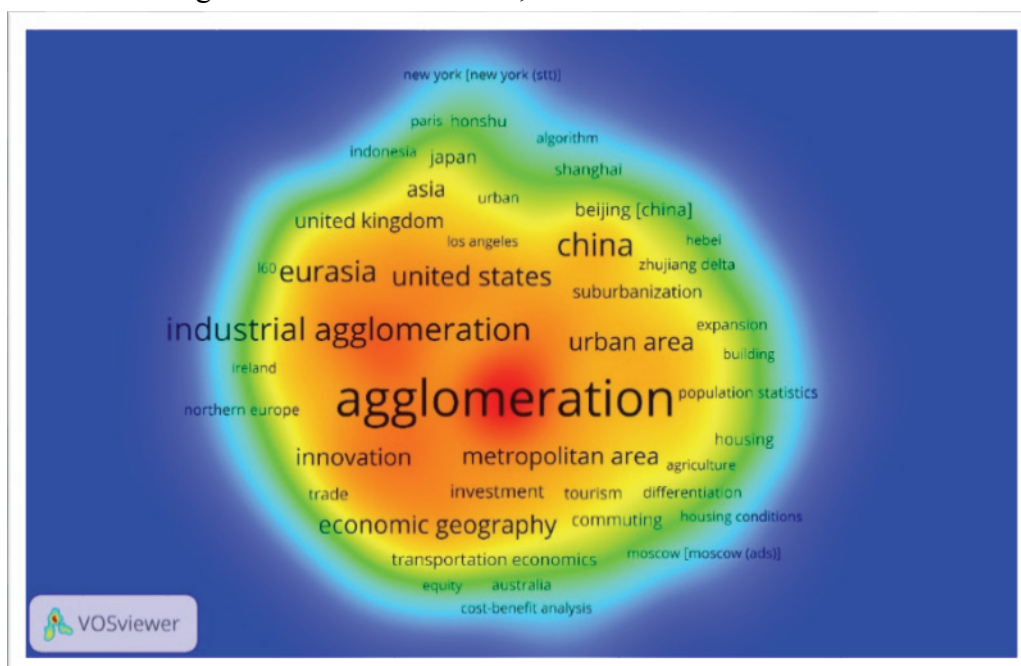
**Main topic distribution and research fronts of Agglomeration and location.** Agglomeration and location experiments, as seen in Fig. 2, present a network structure with nodes and connections between them. It was discovered by 765 keywords co-occurrence research that there are five major clusters of Agglomeration and location studies with 23177 links. The amount of

research and the amount of studies done on each keyword can be distinguished from the size of its circle.



**Fig. 2. Keywords co-occurrence network of Agglomeration and location**

Figure 3, which is a different definition of Figure 1, shows the derived density of keyword consumption. The greater the weight of studies in that field, the more red dots (Hot points) there are, and the lesser the weight of studies in that area, the more blue dots there are.



**Fig. 3. Keywords co-occurrence density of Agglomeration and location**

The most prominent keywords in this area, as seen in the figure 1 and 2, are as follows:

- |                        |                              |                |
|------------------------|------------------------------|----------------|
| 1 - Agglomeration      | 2 - Industrial agglomeration | 3 - Innovation |
| 4 - Economic geography | 5 - Metropolitan area        | 6 - Investment |
| 7 - Urban area         |                              |                |

As seen in the pictures, the most geographical research revealed in this studies are China, the United States and the Eurasia.



**4. Conclusion.** According to the findings of the preceding papers, location has a significant effect on the formation of the agglomeration of economic enterprises. External economic effects (space) are statistically important and high in general. There are still factors that can be examined independently based on the position of each location. These spatial variables can be as effective as the internal variables of companies and technology. According to studies, the effect of locations on the economy of companies is increased during economic crises. Also, companies and gatherings that have a better location are more likely to survive. In general, in times of economic growth, spatial influences between companies are less discriminatory. However, during a recession, businesses with great positions prosper with more competition and reduced earnings.

### References

1. Hoogstra, J & Van Dijk, J. (2003). "Explaining Firm Employment Growth: Does Location Matter?" *Small Business Economics*, (22), 179-192.
2. Hassink, R & Gong, H. (2016). "New Economic Geography".
3. Palacios, Juan J. (2008). "Economic agglomeration and industrial clustering in developing countries: The case of the Mexican Silicon Vally, Section three".
4. Smith, D & Florida, R. (1994). "Agglomeration and Industrial location: An economic analysis of Japan's affiliated manufacturing establishments in Automotive – Related industries". *Journal of Urban Economics*, 23-41.
5. Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations* The Free Press, a division of Macmillan. Inc. New York.

**Гльїна М.В.**

*д. е. н., старший науковий співробітник,  
завідуюча відділу екосистемного оцінювання природно-ресурсного потенціалу,  
Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України»,  
м. Київ, Україна*

**Шпильова Ю.Б.**

*д. е. н., старший науковий співробітник,  
старший науковий співробітник відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів,  
Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України»,  
м. Київ, Україна*

### СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ ПРОЦЕСІВ ІНТЕГРАЦІЇ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ДО ЗОНИ ВПЛИВУ РИНКУ

Стійке функціонування будь-яких систем (ринкової, використання природних ресурсів) повинно мати чіткий взаємозв'язок і взаємозалежність всіх її складових, спрямованих на реалізацію поставлених цілей. Внаслідок таких взаємозв'язків між розвитком ринку і способами використання природних ресурсів виникають різноспрямовані ефекти, серед яких на особливу увагу заслугоує соціальні наслідки таких взаємодій.

Ключовими аспектами соціальних перетворень, що мають місце як результат посилення взаємозв'язку між використанням природного ресурсу і функціонуванням ринків в умовах сучасної економіки, є якісно новий рівень життя населення (характер та умови праці, освіти, особливості дозвілля, побутові умови, соціально-психологічний клімат на підприємствах та ін.); якість взаємозв'язків та взаємодії між підприємствами, суспільством та державою (принцип найбільш повного та своєчасного виконання обов'язків один перед одним, можливості надання нових послуг); безпека документообігу через автоматичні



цифрові платформи; економія вільного часу індивідуумів (скорочення трудового навантаження на працівників, підвищення рівня механізації й автоматизації виробництва, системна і комплексна модернізація та реформування системи охорони здоров'я й освіти).

Соціальні наслідки в процесі інтеграції природних ресурсів до зони впливу ринку мають прояв як на рівні окремих територій, так і на рівні держави. Слід зазначити, що результати процесу інтеграції можуть бути більш вагомими та швидкими, якщо мають місце сприйняття людством добровільних обмежень споживання, повага до законів функціонування біосфери, дотримання вимог екологічного законодавства, ефективна природоохоронна політика [1, с. 129].

Перелічені соціальні ефекти є функцією не ринку, а держави – зокрема в частині реалізації політики цифровізації економіки. Важливу роль відіграє при цьому й активна науково-технічна політика, яка охоплює не лише стимулювання державою наукових досліджень та їх впровадження у виробництво, але й підготовку висококваліфікованих кадрів, рівень яких відповідав би сучасному виробництву. Одним із ключових їх завдань має стати формування інноваційно-інвестиційної моделі національного розвитку та дієвого фінансового механізму її реалізації. Цьому мають передувати інтеграція науки та виробництва, державна підтримка інновацій, формування внутрішнього ринку високих технологій, розвиток фінансової системи та ринкових інституцій, визначення регіональних пріоритетів інноваційного розвитку.

Відносини між учасниками економічних процесів на платформі взаємодій відбувається як обмін даними, що можна представити за допомогою матриці електронного простору за суб'єктами економіки, яка відображає сукупність відносин між державою, бізнесом і громадянами [2, с. 102]. Основні напрями взаємодії учасників (суб'єктів) економічних відносин у цифровому суспільстві в умовах інтеграції природоресурсного та ринкового циклів розвитку можна представити як «бізнес – бізнес», «бізнес – громадянин», «громадянин – громадянин», «державна – бізнес», «державна – громадянин», «державна – державна». Основними напрямками такої взаємодії є зв'язки між державою, бізнесом та громадянами, які, однак, опосередковані інформаційним простором та інформаційними потоками, виступають найбільш потужним фактором інтеграції системи природокористування до ринкових структур та істотних змін у характері соціальних зв'язків та відносин. Прикладами «бізнес – бізнес» моделі можуть бути взаємодія бізнес-структур в електронній комерції, надання маркетингових та інформаційних послуг через Інтернет, електронні торги, електронні платіжні розрахунки, електронний документообіг, що скорочує транзакційні витрати бізнесу та час працівників; моделі «бізнес – громадянин» – електронна торгівля через Інтернет-магазини, надання електронних бізнес-послуг громадянам: поширення реклами, створення можливостей для пошуку інформації та доступу до неї, передача та зберігання інформації, розміщення інформації на замовлення інших осіб, передача інформації на запит, надсилання комерційних електронних повідомлень, що розширює комунікаційні можливості для споживача. Прикладами моделі «громадянин – громадянин» є електронна взаємодія покупців між собою: інтернет-аукціони, продаж товарів та послуг через веб-портали, участь у форумах, обмін бізнес-інформацією; моделі «державна – бізнес» – електронна інформаційна взаємодія державних органів і представників бізнесу: транзакції, реєстрація, ідентифікація; сервіси, система звернень, звітність, державні закупівлі через електронні торги, інтернет-тендери, що пришвидшує бізнес-процеси та забезпечує рівні умови участі. Прикладами моделі «державна – громадянин» є електронна інформаційна взаємодія державних органів і громадян: система звернень, он-лайн участь в обговоренні законопроектів, надання державних послуг та інформації громадянам у режимі он-лайн, доступ громадян до інформаційних ресурсів органів публічного управління, електронне опитування; моделі «державна – державна» – онлайн комунікації та обмін інформацією між державними відомствами й організаціями, участь у єдиній інформаційно-комунікаційній платформі органів державної влади, міжнародний обмін інформацією [3, с. 123-124].

Інтеграція природних ресурсів до зони впливу ринку та відповідні соціальні наслідки включають систему середовищних інструментів, які в результаті їх застосування у практичній діяльності здатні забезпечити якісну трансформацію економічного простору та досягнення цілей сталого розвитку. Це нормативно-правові інструменти (ухвалення законів, розробка нормативів, реалізація програм екологічно орієнтованої діяльності, у т.ч. державне замовлення на екологічні інновації, удосконалення системи дозволів на виробництво); інституційні (модернізація системи управління, підготовка управлінських кадрів); фінансово-економічні (удосконалення системи стягнення штрафів, платежів, зборів для стимулювання екологічно орієнтованої діяльності, пільгове екологічне страхування та ліцензування); науково-експертні (допомога підприємствам у проведенні екологічного аудиту й експертизи, налагодження системи дорадництва і консультування); освітньо-інформаційні (ведення кадастрів, моніторинг, підтримка ГІС, підготовка кадрів, екологічна просвіта). Застосування цих інструментів сприятиме якісній трансформації соціально-економічного простору та інтеграції природних ресурсів до зони впливу ринку.

Ресурсні інструменти інтеграції природних ресурсів до зони впливу ринку можна поділити за групами на інструменти підтримки бізнесу (збільшення кількості підприємств, поліпшення якості робочих місць, підвищення інноваційності економіки); розбудови людського капіталу (зменшення міграції робочої сили, підвищення кваліфікаційного рівня працівників, розвиток трудових навиків); підвищення привабливості території (поліпшення інфраструктури, громадського простору та навколишнього природного середовища).

Перелічені інструменти у своїй сукупності та взаємодії можуть сформувати дієвий механізм інтеграції природних ресурсів до зони впливу ринку за умов зацікавленості з боку органів місцевого самоврядування та фінансової й організаційної підтримки держави. На сьогодні значна частина цих інструментів у сучасних вітчизняних умовах не може бути застосована не лише через брак ресурсів та прогалини у законодавстві, але й через відсутність профільних інституцій, що за допомогою тих чи інших інструментів повинні забезпечувати модернізацію території або економічних суб'єктів.

Найбільш актуальними на наш погляд є декілька інструментів, що безпосередньо пов'язані з підприємницькою діяльністю. Створення центрів послуг для бізнесу (бізнес-центри, центри підтримки й агентства розвитку бізнесу) призначені надавати місцевим підприємцям і підприємствам допомогу, якої ті потребують. Підтримка може включати низку послуг і програм – від навчання, консультування і наставництва (започаткування бізнесу, вибір бізнес-ідеї, дослідження ринку, прогноз фінансових потоків, вибір системи оподаткування, розробка бізнес-плану, підбір персоналу тощо) до кредитів та інвестицій (спектр таких послуг та програм, їх різноманіття здебільшого залежить від можливостей, бажання та ініціативності місцевих влад та економічної кон'юнктури в країні загалом). Бізнес-інкубатори – це місце (приміщення), де реалізуються програми, проекти, заходи, покликані сприяти забезпеченню успішного старту та швидкого розвитку нового бізнесу за допомогою усіх наявних ресурсів і послуг. Такі послуги і ресурси надають як в самому бізнес-інкубаторі, так і через мережу консультативних центрів. До послуг бізнес-інкубаторів також відносять офісні послуги для бізнесу, ведення бухгалтерського обліку, юридичні консультації, ділову і технічну допомогу безпосередньо або через мережу консультативних центрів, сприяння в отриманні фінансуванні, допомогу у встановленні зв'язків з іншими підприємцями чи підприємствами [4].

Врахування соціальних аспектів взаємодії природного ресурсу і ринку дасть змогу в перспективі очікувати таких результатів: для населення – зростання рівня життя, розвиток соціальної інфраструктури, зниження безробіття, покращення екологічної обстановки, криміногенної ситуації; для підприємств і організацій різних форм власності – сприятлива податкова та кредитна політика, привабливий інвестиційний клімат, зростання доходів від підприємницької діяльності, можливість отримати правову, фінансову, інформаційну підтримку з боку держави; для фінансових і страхових організацій – сприятлива податкова

політика, гарантії фінансовим установам в отриманні кредитів, правова підтримка з боку держави, інтенсивний розвиток фінансової і страхової діяльності; для регіональних органів управління – зростання конкурентоспроможності регіону, вихід на міжнародні товарні ринки і ринки послуг, зміцнення бюджетної бази регіонів, підтримка соціальної та екологічної безпеки; для органів управління національного рівня – виконання законів і програм розвитку, зростання соціально-економічної стабільності, іміджу країни в Європі і світі; для громадськості – розвиток суспільства через зростання добробуту окремих громадян, інноваційний шлях розвитку економіки, зниження її ресурсоемності, зміцнення інтелектуального потенціалу, становлення громадянського суспільства, формування механізму взаємодії між владою, бізнес-структурами і населенням. Більш обґрунтована державна політика та адекватні інститути могли би забезпечити ефективне використання природних ресурсів та доходів від їх використання для довгострокового розвитку країни та її регіонів. Участь різних зацікавлених сторін в ухваленні рішень підвищують їх надійність і законність, а також завдяки регулярному спілкуванню може стати інструментом подальшого соціального розвитку та консолідації.

### Список літератури

1. Шпильова Ю. Б., Ільїна М. В. Соціальні перетворення в умовах цифрової економіки. *Теоретичні та практичні питання узгодження інтересів розвитку територіальної системи* : матеріали Всеукр. наук.-практ. інтер.-конф. (м. Харків, 31 жовт. 2020 р.). Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2020. С. 129-131.
2. Маслов А. О. Інформаційна економіка : становлення, структура та теоретичне осмислення: монографія. Київ : Аграр Медіа Гр., 2012. 432 с.
3. Матвейчук Л. О. Цифрова економіка: теоретичні аспекти. *Вісник Запорізького національного університету*. 2018, № 4 (40), С. 116-127.
4. Воробей В., Кравчук К., Крижанівський В., Поліковська Ю. Інструменти економічного розвитку території. *PPV Knowledge Networks*, 2017. 67 с.

**Лега О.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,  
Полтавська державна аграрна академія,  
м. Полтава, Україна*

**Яловега Л.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,  
Полтавська державна аграрна академія,  
м. Полтава, Україна*

**Прийдак Т.Б.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,  
Полтавська державна аграрна академія,  
м. Полтава, Україна*

### СУЧАСНІ МЕТОДИ ЗНИЖЕННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ

Суб'єкти господарювання ще на етапі формування бізнес-плану підприємства здійснюють приблизний аналіз витрат і доходів, а також вивчають способи зменшення податкових зобов'язань з метою отримання більших прибутків. На всіх етапах діяльності господарських суб'єктів незалежно від сфери їх функціонування завжди присутній ризик, при цьому відмінність може полягати тільки лише в його ступені.

Ризик породжується об'єктивно існуючими невизначеністю, конфліктністю, нестачею інформації на момент оцінювання, прийняття управлінських рішень, неоднозначністю прогнозів, змінами як в оточуючому середовищі, так і в самій системі, еволюційно-трансформаційними процесами, нестачею часу для наукового обґрунтування значень економічних і фінансових показників та підтримки прийняття відповідних рішень [1].

У методичних рекомендаціях ДПА існує наступне визначення: «Податковий ризик – це вірогідна можливість порушення податкового законодавства, в результаті чого можливі втрати бюджету». Розрізняють зовнішні (пов'язані зі зміною законодавства) і внутрішні ризики (обумовлені відновленням персоналу, впровадженням або модернізацією інформаційних систем, появою нових технологій, запровадженням нових видів товарів, реорганізацією компанії, розширенням ринків збуту тощо) [1].

Виникнення сучасних методів зниження податкових ризиків пов'язане з змінами у трендах в оподаткуванні, поведінці платників податків, підвищенням податкової культури та стрімкого впровадження плану BEPS.

*Податковий Due Diligence* – аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства за три останні роки з метою визначення реального фінансового стану фірми на поточний момент та встановлення потенційних податкових ризиків [2]. Метою процедури є отримання найбільш повної об'єктивної інформації про податкове навантаження, податкові ризики, які можуть чинити істотний вплив на оцінку стану і привабливості об'єкта [2].

Основними етапами податкового Due Diligence є:

1. Складання договору про конфіденційність інформації, порядок і строки проведення процедури.
2. Визначення організаційних та фінансових питань.
3. Визначення специфічних зон ризику на яких варто сфокусуватись та індивідуальних процедур, які мають бути виконані.
4. Формування списку документів та інформації (податкова та бухгалтерська звітність, основні види діяльності, перелік основних засобів, документи щодо інвентаризації майна, фінансових вкладень, дебіторської заборгованості, інформація щодо сплати обов'язкових платежів, інформація про кредиторську заборгованість, перевірка контрагентів)
5. Застосування детальних процедур.
  - 5.1. Оцінка загального податкового тягаря і основних податків, що сплачуються.
  - 5.2. Аналіз перспектив зміни податкового тягаря в зв'язку реформуванням податкового законодавства або зміни судової практики.
  - 5.3. Оцінка основних податкових ризиків.
  - 5.4. Виявлення ризиків пред'явлення претензій, податкових повідомлень-рішень з боку податкових органів.
  - 5.5. Визначення законності використовуваних компанією схем податкової оптимізації.
6. Підготовка і надання звіту (інформаційної довідки) з описом потенційних податкових ризиків та рекомендацій по мінімізації податкових ризиків.

*Податковий комплаєнс* – один із основних елементів системи корпоративного податкового контролю. Мета процедури – ідентифікація та оцінка податкових ризиків з метою їх мінімізації.

При описі податкового ризику фахівці компанії мають проаналізувати: потенційно несприятливу обставину (факт господарської діяльності), що несе в собі ризик; ймовірність виникнення ризику; можливі негативні наслідки, орієнтовну оцінку можливого збитку (кількісну або якісну) [3].

Для досягнення результату практики пропонують розробку та складання спеціальних документів. Зокрема:

- «Карта ризику» – документ табличної форми із зазначенням факторів ризику, ймовірності настання негативної події, можливості втрат/збитків, способів попередження ризику. Карта ризику є підставою для складання «Матриці ризику»;



- «Матриця ризику» – документ табличної форми, де по горизонталі зазначаються критерії наслідків (наприклад: незначні, помірні, критичні, катастрофічні), по вертикалі – критерії ймовірності (наприклад: певні, дуже ймовірні, можливі, малоймовірні, рідкісні). У кожній комірці матриці відображається оцінка кожного ризику (залежно від вищезазначених критеріїв). Вона може бути, наприклад, такою: низький ризик, середній ризик, високий ризик, дуже високий ризик [3]. Зазначимо, що суб'єкти господарювання – платники податків самостійно визначають для себе критерії ймовірності або наслідків побудова матриці ризику;

- «Ранжування ризиків за ймовірністю» – документ табличної форми із зазначенням рангу ризику, його значення для підприємств (наприклад, певні, дуже ймовірні, можливі, малоймовірні, рідкісні), описом ймовірності. Наприклад, методика ранжування ризику за ймовірністю, заснована на ймовірності здійснення ризику протягом трьох податкових періодів. Якщо «подія ризику» відбувається один раз протягом трьох податкових періодів – назовемо його «таким, що дуже рідко відбувається». Якщо ж ймовірність здійснення такої події становить більше ніж двічі за один податковий період – вважатимемо його «таким, що постійно відбувається» [3];

- «Ранжування ризиків за наслідками». На думку практиків, суб'єкти господарювання – платники податків обов'язково мають враховувати такі наслідки ризиків: переплати податків; несплати (неповної сплати) – донарахування податків, штрафи, пеня тощо; втрати репутації; втрати ліквідності та платоспроможності; посилення податкового контролю; ліквідації.

*Податковий ризик-менеджмент* – вибір оптимальної форми ведення бізнесу і системи оподаткування, попередню оцінку податкових наслідків кожного управлінського рішення і оформлення господарської операції, визначення допустимого рівня ризику, а також вибір найбільш підходящої стратегії мінімізації встановленого ризику [4].

Основними напрямки роботи з управління та мінімізації податкових ризиків є:

1. Робота всередині підприємств (самостійна оцінка ризиків, автоматизація бізнес-процесів та їх облікового відображення, уніфікація процесів, пов'язаних з оподаткуванням, підвищення кваліфікації фахівців з податкового обліку, податкове консультування, відстеження змін законодавства або ж самими фахівцями з оподаткування, або залученими на умовах аутсорсингу, податковими консультантами [5].

2. Взаємодія з контролюючими органами (отримання індивідуальних податкових консультацій щодо конкретної господарської операції, моніторинг відсутності заборгованості по податках шляхом проведення звірок особисто в податковому органі або за допомогою електронного кабінету платника податків) [5].

3. Взаємовідносини з контрагентами. Роботу з контрагентами необхідно розпочинати з перевірки благонадійності контрагента. На сьогодні існує безліч відкритих реєстрів та баз даних. Зокрема, для перевірки:

а) реєстрації бізнесу – Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, Державний реєстр суб'єктів інформаційної діяльності у сфері телебачення і радіомовлення, Реєстр аудиторських фірм тощо;

б) податкової інформації – Електронний кабінет платника податків, реєстри ДФС, Реєстр підприємств, установ, організацій України, що мають заборгованість із заробітної плати тощо;

в) ліцензування та дозвільні процедури – Єдиний ліцензійний реєстр, Реєстр документів дозвільного характеру, Дані щодо об'єктів, для яких видано дозволи на виконання будівельних робіт, Реєстр суб'єктів оціночної діяльності, Спецдозволи на користування надрами тощо;

г) відомостей про зареєстроване майно – Державний реєстр речових прав на нерухоме майно, Кадастрова карта України, Єдиний державний реєстр МВС із реєстрації транспортних засобів, Державний реєстр цивільних повітряних суден, Відомості про транспортні засоби та їх власників, Єдина база звітів з оцінки майна;



д) юридичні дії – Єдиний державний реєстр судових рішень, Відомості про справи про банкрутство, Єдиний реєстр нотаріусів, Єдиний державний реєстру осіб, які вчинили корупційні правопорушення, Єдиний реєстр боржників.

Другою складовою є аналіз договорів та складання первинної документації. Судова практика свідчить, що документи можна поділити на доброякісні (правильно оформлені та достовірно відображають оформлену ними операцію) та недоброякісні (неправильно оформлені, не відображають здійснену операцію або відображають її у перекрученому вигляді). Недоброякісні документи можуть бути неоформлені (недооформлені) з відсутністю деяких реквізитів, неправильно оформлені, містити випадкові помилки, відобразити незаконні операції [6].

Досить часто можна мати справу з фальсифікованими документами, до них відносять документи:

- з матеріальними підробками, тобто в яких є видимі незаконні виправлення, підчистки тощо;
- з інтелектуальними підробками (неправдиві відомості про характер та обсяг операцій);
- безтоварні (повністю чи частково);
- безгрошові (повністю чи частково).

Правильність складання договорів та первинних документів є головним фактором впливу на податкові наслідки від господарської операції. Повнота виконання договору відображається у первинних документах, що підтверджує факт відвантаження товарів, продукції, виконання робіт, надання послуг (акти здачі-приймання виконаних робіт, надання послуг, видаткові накладні і ін.). Виконання договору другою стороною підтверджується, як правило, платіжними документами (банківські виписки по розрахунковому рахунку, платіжні доручення і т.д.). Документи, які підтверджують факти купівлі-продажу, а отже і формування податкового кредиту та податкового зобов'язання з ПДВ, податкових доходів та витрат, повинні бути складені скрупульозно.

Отже, реалії функціонування підприємств вимагають сучасних шляхів мінімізації податкових ризиків. На нашу думку, доцільно: здійснювати розрахунок податкового навантаження на фінансовий стан підприємств; ідентифікувати та оцінювати податкові ризики з використанням карти, матриці та таблиці ранжування податкових ризиків; ретельно аналізувати договори та складати первинну документацію, які мають безпосередній вплив на податкові наслідки.

### Список літератури

1. Методи визначення та класифікація податкових ризиків. URL: [http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia\\_/2010-povidomlenia/59484.html](http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia_/2010-povidomlenia/59484.html) (дата звернення 28.04.2021).
2. Податковий, фінансовий та юридичний Due Diligence. URL: <https://finexpertiza.ru/service/consulting/due-diligence/> (дата звернення 28.04.2021).
3. Жукова О. What is COMPLIANCE, або Як оцінювати податковий ризик? URL: <http://www.visnuk.com.ua/ru/publication/100013546-what-is-compliance-abo-yak-otsinyuvati-podatkoviy-rizik%202> (дата звернення 28.04.2021).
4. Соловійова Т. Як бізнесу ефективно управляти податковими ризиками. URL: <https://juscutum.com/ru-tatyana-soloveva-kak-biznesu-yeffek/> (дата звернення 28.04.2021).
5. Як перевірити свого контрагента за відкритими реєстрами. URL: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/100988> (дата звернення 28.04.2021).
6. Лук'яненко С. В. До питання про об'єкти дослідження судової економічної експертизи. URL: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.17.html> (дата звернення 28.04.2021).

**Микитенко В.В.**

*д. е. н., професор, головний науковий співробітник відділу методології сталого розвитку,  
Державна установа «Інститут економіки  
природокористування та сталого розвитку НАН України»,  
м. Київ, Україна*

## **ПОБУДОВА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ ГОСПОДАРЮВАННЯМ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Об'єктивним є признати, що ключовим фактором соціально-економічної регенерації будь-якої країни світу у третьому тисячолітті в умовах «нової реальності»<sup>1</sup> [1; 2] з нарощенням різних за природою загроз і ризиків в умовах пандемії – є необхідність забезпечення сталого господарювання. І ця проблема, наразі, не може бути ані знівельованою, ані автоматично вирішеною жодною державою, у тому числі й Україною. З цього, одним із найскладніших питань сучасного державотворення й системи управління економічною безпекою – є управління забезпеченням сталого господарювання галузей і виробництв, територіальних утворень і господарських систем. Оптимального варіанту щодо його реалізації можна досягти лише у разі глибокого дослідження сучасних процесів розбудови дієвої просторової системи управління природно-ресурсним потенціалом [3], формування та переформатування механізму управління сталим господарювання за домінантами гомеостазу [4], визначення загроз та ризиків різної природи процесам імплементації сучасної моделі управління природно-ресурсними активами [5].

Слід визнати, що особливості формування механізмів управління забезпеченням сталого господарювання в системі економічної безпеки України зумовлені специфічністю сучасних умов генерування гомеостатичних здатностей у господарських утворень, розмежованих за чотирма рівнями управління гомеостазом. Вказане передбачає необхідність врахування чотирьох видів гомеостазу (еволюційного, структурного, резистентного, системного) при проектуванні й генеруванні відповідних, до чотирьох етапів формування, в межах територіальних утворень і господарських систем, гомеостатичних властивостей еволюційної, структурної, резистентної та системної природи.

З огляду на свідчення приведені вище й обґрунтовані автором даного дослідження у [6] щодо розмежованих, за чотирма рівнями складності управління, груп гомеостатичних відзнак, підтвердитимемо про таке:

- забезпечення достатнього рівня економічної безпеки певного утворення визначається досягненням в його межах:
- еволюційного гомеостазу в межах господарської системи (утворення) за рахунок ініціювання та формування адаптаційної, стабілізаційної та інерційної властивостей;
- структурного гомеостазу – стабілізаційної, адаптаційної, алармової та репаративної властивостей;
- резистентного гомеостазу – когнітивно-інформаційної, стабілізаційної, репаративної, регенеративної, бінарної, прогностичної та специфічної управлінської властивостей;
- системного гомеостазу – стабілізаційної, організаційно-економічної, кінематичної, кібернетичної та алармової властивостей.

---

<sup>1</sup> **Довідково:** Визначальною ознакою «нової реальності» світової господарської динаміки – є стагнаційний характер виходу з Великої рецесії не лише економік третіх, а й розвинених країн. Наразі, має місце посилення невизначеності щодо спрямованості подальшого світового господарського розвитку, нестійкість нових еволюційних траєкторій, наявність високої волатильності на товарних і грошових ринках, турбулентність функціонування енергетичного простору, зниження ефективності усталених рецептів проведення державної макро- стабілізаційної політики в частині використовуваних інструментів і стимулів управління економічною безпекою.

Фактично, має бути побудовано й сформовано, загалом, єдиний замкнено-ланцюговий механізм управління до складу якого маємо інкорпорувати чотири системоутворюючі підмеханізми: адаптаційно-стабілізаційний, репаративно-алармовий, бінарно-прогностичний, кібернетично-просторовий. Саме вони і забезпечуватимуть синхронний перебіг параболічних подій із інтенсифікації процесів обміну-перерозподілу гомеостатичних ресурсів, резервів і можливостей (потенціалу гомеостазу) у внутрішньому середовищі господарської системи. Реалізація дії вказаних чотирьох підмеханізмів відбуватиметься за рахунок стабілізації протікання (генерування ламінарності [4]) потоків чотирьох базових для сталого розвитку процесів (економічної, виробничої, природно-ресурсної та соціетальної природи).

Зазначимо, що спрямованість і взаємопов'язаність гомеостатичних підмеханізмів, терміновість та адекватність їх реакції дозволяють зберегти сталість господарським системам за певних коливань складу та властивостей зовнішнього і внутрішнього середовища. За координації напрямів еволюціонування господарських систем, вдосконалення алармового резонансу використовуваних гомеостатичних засобів на виклики та загрози і подальшого розвитку гомеостатичної реакції – є можливість поступово виробляти більш складні багатоступеневі механізми, які будуть спрямовані на підтримання динамічної сталості внутрішнього середовища та досягнуть високого ступеня досконалості.

Але, необхідно у цій площині признати й таке: у процесі індивідуального розвитку певної господарської системи чи територіального природно-господарського утворення впродовж кожного їх життєвого етапу і при перманентному вдосконаленні в їхніх межах функціоналів систем управління різного рівня, гомеостатичні реакції та їх інструментарій також будуть зазнавати певних еволюційних змін.

При цьому, особливе значення для забезпечення гомеостазу господарських систем має підтримання сталості фінансової домінанти, яке є тотальним внутрішнім середовищем в процесах забезпечення системного гомеостазу. Остання вирізняється найбільшою активною реакцією на зміни, але й меншою стійкістю до трансформацій у внутрішньому та зовнішньому середовищі, зокрема щодо співвідношення життєво важливих зрушень у протіканні базових для сталого розвитку економічних, природно-ресурсних, соціетальних і виробничих процесів та не обмежується умовами норми.

Найбільші труднощі, що існують та виникають при аналізі взаємозв'язку між проявами і потенційними супутніми змінами фінансової домінанти сталого гомеостазу, полягають у зарегульованості та суперечливості, спотвореної на даний час, функціональної структури системи державного управління сталим розвитком (деталізовано у [7; 8]). Слід вказати на те, що вона відрізняється масштабним комплексом проявів деструктивних (можна вважати девіантних) процесів із огляду на непрофесійність дій та адміністративно-силових акцій, а також накопичення негативних явищ внаслідок «лозунгової» компенсації «загального стану недосконалості». Зауважимо наступне: співвідношення цих двох факторів, у свою чергу, не залишається стабільним, оскільки, у кризові періоди вони фазово змінюють один одного та доповнюються масштабними наслідками за результатами реалізації недолугих управлінських рішень. Й, тому, вони потребують динамічного підходу до оцінки та розуміння змін у вимірах гомеостазу господарських систем при обов'язковому й постійному залученні додаткових компенсаторних фінансових механізмів.

Державне, регіональне та місцеве управління сталим розвитком в Україні здійснюється, наразі, в умовах надзвичайних ресурсних обмежень, нормативно-правових, інституційних та конституційних порушень і негативних наслідків від військово-економічної та суспільно-політичної кризи, більшість із яких, майже, не проектується, не прогнозується та не описується усталеними поняттями економічної науки, а за використання положень теорії гомеостазу, все ще є можливим. Особливого визначними ці концептуальні засади є для розкриття (більшою мірою, для викриття) девіантологічних дій сучасної системи державного управління, яка, начебто, має опікуватися вирішенням проблем у контексті забезпечення сталого господарювання [9].

Отже, систему державного управління має характеризувати також і певна, мінімально необхідна, консервативність та здатність протистояти критичним змінам, а їх можна спроектувати за використання «штучних інтелектуальних систем управління» [10, с. 32-33], використання яких у моделях системного гомеостазу є найбільш доцільним.

Тож, сучасна система державного управління процесами сталого господарювання має набути здатність до створення мережі з потужних когнітивно-інформаційних підсистем, які у тестовому режимі структурно імітуватимуть та проектуватимуть дії провідної системи, яка, як правило, володіє великою інерцією при виконанні основної частини управлінських функцій у площині забезпечення сталого розвитку. Внаслідок чого суб'єкти управління різного рівня і матимуть доволі великий перелік варіантів доцільного для використання управлінського інструментарію щодо забезпечення економічної безпеки в залежності від поставленої мети.

З цього, можна (необхідно) визначити, сформулювати, розкрити та використовувати у практиці управління принципові методологічні положення у площині формування дієвої системи економічної безпеки при генеруванні здатностей у господарських систем до забезпечення еволюційного, структурного, резистентного та системного гомеостазу шляхом ініціювання упорядкованості та відкритості системних відносин, якості їх управління, стратегічної сталості відносин, сгенерованої на основі створення системних умов функціонування і запровадження нових суспільно-політичних та економічних програм.

Приклади досягнення достатнього рівня економічної безпеки за домінантами гомеостазу за рахунок застосування новітніх форм державного управління – важко знайти на етапах прийняття нових суспільно-політичних та економічних програм. Такий формат створюється, у більшості випадків, на етапах безпосереднього провадження відповідної діяльності та механізмів в рамках відповідного типу доктринальних програм, розроблених та реалізовуваних задля перебудови політичної стратегії у площині сталого розвитку [11, с. 83].

На переконання прихильників теорії гомеостазу складних систем управління [12], основна модель системного гомеостазу у контексті цілеорієнтованої трансформації державної політики передбачає забезпечення нелінійної динаміки "переривчастої рівноваги", при якій у довгостроковій перспективі стале господарювання поступово і поетапно переходить від нижчого рівня гомеостазу до нової якості та рівноваги.

Тож, для обґрунтування власних положень пропонуємо використати найбільш популярні механізми, які пояснюють стабільність досягнення рівноваги – це механізм гомеостазу, завдяки якому взаємодіятимуть в межах системи економічної безпеки складні господарські утворення із зовнішнім середовищем, зберігаючи свої основні характеристики [12, с. 244]. Так, зокрема, у [12] стверджується, що системний гомеостаз – є обмеженим, коли існуючі, в межах господарської системи, різні форми процесів ініціювання негативного зворотного зв'язку, гальмуються процесами адаптації інституціональних правил та кардинально- деструктивною поведінкою основних акторів. Вказане допускає, що господарська система (утворення) має постійно перемінюватися та адаптуватися до мінливих обставин, зберігаючи свою основну форму і характеристики, поки таку внутрішню рівновагу не порушує вагома цілеорієнтована (за певним об'єктом) зміна зовнішнього середовища, яка перевищує внутрішні адаптаційні трансформації, що сприяли її фазовому переходу до нового, більш якісного, формату стабільної рівноваги.

Авторська концепція управління економічною безпекою на засадах забезпечення стійкості господарських систем за домінантами гомеостазу має допомогти сформувати та побудувати сталі динамічні утворення (за певних умов їх функціонування та набуття ними специфічних ознак і, навіть, при турбулентних зрушеннях у зовнішньому середовищі), які, у разі послідовного проходження ними чотирьох етапів системного генерування гомеостатичних властивостей, досягнуть й убезпечуватимуть стабілізацію діяльності та стале господарювання. А, з огляду на визначений, за чотирма рівнями управління, мульти рівневий склад взаємопов'язаних гомеостатичних властивостей господарських систем, можна не лише



конкретизувати ієрархічну структуру механізму управління, але й врахувати спрямованість взаємодії та взаємозалежності між його системоутворюючим важелями і регуляторами у контексті розбудови дієвої системи економічної безпеки на засадах управління стійкістю господарських систем в інституційних і ресурсних обмеженнях.

### Список літератури

1. El-Erian M. A New Normal // *Secular Outlook*. PIMCO, 2009. Mode of access: <http://www.pimco.com/>.
2. El-Erian M. Navigatson the New Normal in Industrial Countries // *Per Jacobsson Foundation Lecture*. 2010. Mode of access: [www.imf.org](http://www.imf.org).
3. Інформаційно-методичні аспекти розбудови платформ просторового управління природно-ресурсними активами в ресурсних обмеженнях / В. В. Микитенко, І. В. Драган // *Економіка, управління та адміністрування*. Житомир: вид-во Державного університету «Житомирська політехніка», 2020. № 2 (92). 148 с. С. 15-21.
4. Трансформація уявлень про стале господарювання: можливості науково-технологічного розвитку / В. В. Микитенко, С. М. Шкарлет // *Наука та наукознавство: Міжнародний науковий журнал*. Державна установа «Інститут досліджень науко-во-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України». Київ: ДУ ІДНТПН ім. Г.М. Доброва НАН України, 2020. № 4 (110). С. 6-24.
5. Загрози та ризики імплементації просторової моделі управління природно-ресурсними активами / В. В. Микитенко, І. М. Лицур // *Збалансоване природокористування: науково-практичний журнал*, 2020. № 1. С. 11-20.
6. Фізична економія в системі забезпечення сталого господарювання / В. В. Микитенко // *Економіка природокористування і сталий розвиток: науковий журнал*. Київ: ДУ "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України", 2020. № 8 (27). 111 с. С. 28-34.
7. Незалежна Україна в координатах сталого розвитку: [монографія] / [В. В. Микитенко, Ю. Б. Порохнявий, Д. О. Микитенко, С. М. Шкарлет, П. Д. Рогов, В. Ю. Худолей, І. М. Крейдич, І. М. Лицур, А. О. Гаркуша, Л. І. Ільчук, В. В. Корнєєв, Н. М. Шелудько]. 2-ге вид., переробл. і доповн. Чернігів: ЧНТУ, 2019. 770 с.
8. Формування просторової системи управління природно-ресурсними активами: монографія / І. К. Бистряков, І. В. Драган, Д. В. Клиновий, Н. В. Коржунова, І. М. Лицур, В. В. Микитенко; за ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М. А. Хвесика. ДУ ІЕПСР НАН України. Київ: ДУ ІЕПСР НАН України, 2020. 469 с.
9. Просторове управління природно-ресурсними активами – запорука розвитку національного державотворчого проекту і його безпеки / В. В. Микитенко // *Економіка природокористування і сталий розвиток: науковий журнал*. Київ: ДУ "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України", 2019. № 5 (24). 234 с. С. 21-28.
10. Rossinsky V. V. About the Role of the Executive Power System to Ensure the Homeostasis of the Public Administration System. *Actual Problems of Executive and Administrative Procedural Law: Collection of articles on the materials of the annual All-Russian scientific and practical conference (Sorokin Readings) (St. Petersburg, March 25, 2016): In 3 Volumes*. Ed. Avrutina Y. E., Kaplunova A. I. SPb.: St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs Publishing House, 2016. Vol. 1. 252 p. In Russian.
11. Dickey J. W. The Public Administration (P.A.) Genome Project: Capturing, Mapping, and Deploying the «Genes» of P.A. Charlotte (USA): Information Age Publishing, 2009. XXIV; 328 p.
12. Howlett M. Process Sequencing Policy Dynamics: Beyond Homeostasis and Path Dependency. *The Journal of Public Policy*. 2009. Vol. 29. No.3. P. 241-262.



**Саванчук Т.М.**

*к. е. н., доцент кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою,  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,  
м. Дніпро, Україна*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

На сьогоднішній день, умови існування українського бізнесу складаються таким чином, що тільки невелика частина підприємств виділяє таку структурну одиницю як відділ економічної безпеки. Найчастіше ці питання вирішуються керівниками, аналітиками та корпоративною безпекою.

Нерозвиненість організації системи економічної безпеки на підприємствах зумовлена, насамперед, відсутністю фінансових ресурсів для її забезпечення та короткозорості менеджерів. За відсутності такої системи та послуг, що може надавати відділ економічної безпеки, на підприємствах існує ризик втрати ресурсів, прибутку і, навіть, захоплення рейдерами.

Виходячи з цього, та враховуючи значну різноманітність складових системи економічної безпеки підприємства, на нашу думку, керівництву українських підприємств необхідно більше уваги приділяти організації економічної безпеки та дотримуватися при здійсненні зазначеного процесу комплексного підходу, що передбачає охоплення максимальної кількості функціональних сфер безпеки підприємства.

Застосування комплексного підходу при розробці стратегії організації системи економічної безпеки на підприємстві буде оптимізувати його економіку, підвищувати продуктивність та забезпечить наявність ресурсів для подальшої успішної роботи служби економічної безпеки на підприємстві.

Особливістю і одночасно складністю в організації системи економічної безпеки є те, що її ефективність практично повністю залежить від людського фактору. Навіть за наявності професійно підготовленого керівника служби економічної безпеки, сучасних технічних засобів, керівництво компанії не отримає бажаних результатів, поки кожен колега-співробітник не усвідомить важливість та необхідність втілення заходів економічної безпеки на підприємстві [2].

Якщо підприємство виділяє ресурси лише для забезпечення його функціонування, то зазвичай воно, як система, буде функціонувати, але, слід наголосити, що організація роботи з безпеки дозволить організувати таке функціонування з кращим поєднанням ресурсів, з кращим управлінням, сприятливими зовнішніми умовами та високими результатами роботи.

Для того, щоб компанія почала подальший розвиток, необхідно виділити кошти не лише на її поточне функціонування, а і на поточне забезпечення її економічної безпеки. Як тільки починаються процеси розвитку, небезпека постійно зростає завдяки більш швидкому руху та ослабленню системи. Підприємство розвивається, що призводить до більшого прибутку, але для розширеного відтворення та забезпечення адекватного рівня економічної безпеки потрібні все більше й більше значних коштів. Такі обставини пов'язані з тим, що в процесі її розвитку компанія займе нішу на ринку або буде домінувати над частиною своїх конкурентів, що вже є значною загрозою її безпеці.

Тобто лише за умови, що підприємство здатне виділяти кошти на експлуатацію та підтримку поточного рівня економічної безпеки, а також на потенційну організацію економічної безпеки, можна стверджувати, що у нього є всі шанси досягти такого рівня економічної безпеки та дасть можливість не тільки розвиватися безпечно, а і формувати здатність забезпечувати свою економічну безпеку в майбутньому.

Організація системи економічної безпеки підприємства є результатом системи внутрішніх та зовнішніх факторів функціонування та розвитку підприємства, що відображає складну систему різних економічних відносин. Однак, з його якісної сторони, вона є визначальним фактором успіху підприємства як інструменту досягнення мети [3].

Виходячи з цього, на нашу думку, організаційний компонент економічної безпеки кожного підприємства має стати невід'ємною частиною його економічного механізму. Об'єктом впливу організаційно-економічного механізму в даному випадку є потенціал підприємства, а кінцевою метою його функціонування є досягнення ефективних результатів діяльності підприємства.

На сьогоднішній день, як уже зазначалося, окремої служби безпеки не створено на більшості українських підприємств. В той же час, дослідження засвідчили, що їх успішне функціонування досягається, в основному, підходами до управління підприємством та вдалою організацією функціонування його структурних підрозділів. Така організація, за своєю суттю представляє компоненти організації системи економічної безпеки підприємства, які уже на сьогодні застосовуються суб'єктами господарювання (рис. 1).



**Рис. 1. Основні елементи організації системи економічної безпеки українських підприємств**

В свою чергу, крім використання вище перерахованих організаційних компонентів управління фінансово-економічною безпекою при її організації важливо також на підприємстві передбачити склад та підпорядкування різних підрозділів та рівнів управління економічною безпекою та наявність необхідного персоналу, який має відповідні повноваження для здійснення заходів щодо захисту підприємства від загроз та ризиків.

При цьому, організація системи безпеки підприємства має базуватися на правовому регулюванні економічних процесів у цілому в країні.

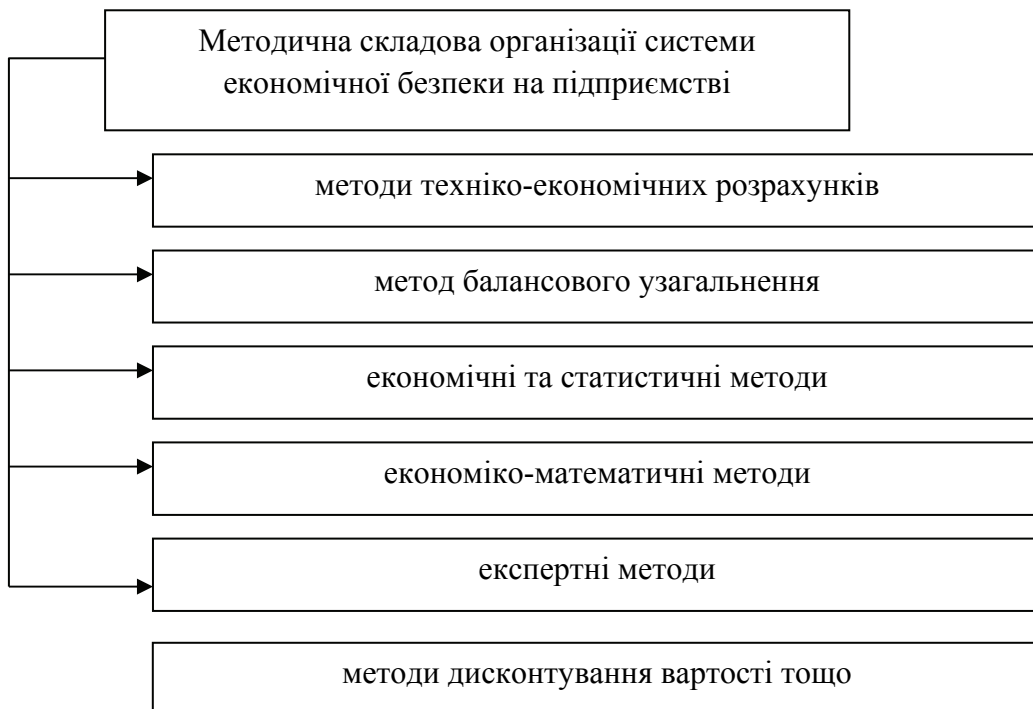
Так, на сьогоднішній день, система регулювання економічної безпеки українських підприємств має базуватися на законодавчому регулюванні діяльності за наступними напрямками:

- регулювання формування інформаційної бази управління фінансовою діяльністю підприємства;
- регулювання грошового обігу та форм оплати;
- регулювання кредитних операцій;
- регулювання інвестицій та ринку цінних паперів;
- регулювання страхових операцій на фінансовому ринку;
- регулювання процедур та форм реорганізації підприємств;
- ринковий механізм регулювання фінансової безпеки підприємств.

Організаційний механізм діяльності підприємства в певному економічному середовищі формується на фінансовому ринку в контексті окремих його типів і сегментів, але для організації системи економічної безпеки підприємства важливе значення має також внутрішній механізм управління економічною безпекою підприємства.

Система організації економічної безпеки, що передбачає використання внутрішнього механізму управління безпекою в межах самого підприємства, відповідно, регулює методичні підходи до розробки управлінських рішень у сфері забезпечення його економічної безпеки. Основою цього механізму є філософія управління функціонуванням підприємства.

Система методів управління економічною безпекою підприємства являє собою сукупність методів та прийомів, які допомагають обґрунтувати та контролювати конкретні управлінські рішення в різних сферах економічної безпеки підприємства. Зокрема для цього можуть застосовуватися ціла сукупність уже давно відомих методів, які наведені на рис. 2.



**Рис. 2. Методичний інструментарій організації системи економічної безпеки підприємства**

Ефективний механізм організації системи економічної безпеки на підприємстві дозволить повністю реалізувати поставлені перед ним цілі та завдання, сприятиме ефективному захисту фінансових інтересів суб'єкта господарювання від різних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру.

Основою такого механізму є планування організації системи економічної безпеки підприємства, тобто встановлення в системі планів планових (нормативних) показників, що дозволять досягти захищеність інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз і

створення необхідних умов для його сталого зростання в майбутньому. При цьому планування організації системи економічної безпеки компанії має ґрунтуватися на використанні трьох основних систем:

- перспективне планування безпеки підприємства.
- поточне планування безпеки підприємства.
- оперативне планування безпеки підприємства.

Використання в організації системи економічної безпеки підприємства систем та методів планування дозволить підвищити ефективність захисту інтересів підприємства, забезпечити його цілеспрямованість та реалізацію поставлених цілей.

У системі організації економічної безпеки українських підприємств, паралельно з плануванням, важлива роль належить також внутрішньому контролю за виконанням управлінських рішень, прийнятих у цій сфері. При цьому, як і інших аспектах діяльності підприємства, в системі економічної безпеки мають застосовуватися всі види контролю: попередній, поточний та перспективний.

Попередній контроль має бути покликаний своєчасно виявити ризики та загрози, що можуть виникнути в діяльності підприємства. Він як правило здійснюється на етапі планування діяльності суб'єкта господарювання.

Поточний контроль здійснюється в процесі реалізації фінансових планів та бюджетів усіх рівнів з метою вжиття оперативних заходів для реалізації всіх планових запланованих показників.

Подальший контроль здійснюється в процесі обробки фінансових звітів та звітів, наданих головами окремих структурних підрозділів, під час підбиття підсумків забезпечення фінансової стабільності за звітний період з метою її подальшого підвищення.

Покращення ефективності реалізації функції внутрішнього контролю в системі економічної безпеки підприємства сприятиме впровадженню ефективної системи управління на підприємстві, яка називається «контрольованою». Принцип цієї концепції, що називається «управління за відхиленнями», полягає у оперативному порівнянні планових та фактичних показників для виявлення відхилень та їх причин з метою впливу на ключові фактори стабілізації діяльності.

Отже, контроль в системі організації економічної безпеки підприємства – це система що координує взаємозв'язки між формуванням інформаційної бази, аналізом, плануванням та внутрішнім контролем, забезпечує концентрацію контрольних заходів у найбільш пріоритетних сферах економічної безпеки підприємства, своєчасне виявлення відхилень його фактичних показників від прогнозованих та прийняття управлінських рішень, спрямованих на їх дотримання [1].

Основними функціями контролю в організації системи економічної безпекою підприємства є:

- моніторинг виконання завдань, встановлених при плануванні та стандартів безпеки;
- вимірювання рівня відхилення фактичного стану безпеки підприємства від прогнозного;
- діагностика причин виявлених відхилень у системі безпеки;
- розробка управлінських рішень щодо підвищення безпеки бізнесу.

Отже, система економічної безпеки кожного підприємства є абсолютно індивідуальною. Її повнота та ефективність багато в чому залежать від існуючої законодавчої бази, матеріально-технічних та фінансових ресурсів, виділених керівником підприємства та її організацію, розуміння кожного працівника важливості безпеки бізнесу, а також знань та практичного досвіду роботи керівника системи економічної безпеки, який безпосередньо займається організацією і підтримкою функціонування такої системи протягом всього існування підприємства.

### Список літератури

1. Орлик О. В. Економічна безпека підприємства: властивості, стратегія та методи забезпечення. *Економічна безпека в умовах глобалізації світової економік* : колективна монографія у 2 т. Дніпропетровськ : «ФОП Дробязко С.І.». 2014. Т. 2. С. 176-182.
2. Пономаренко В. С., Кавун С. В. Концептуальні основи економічної безпеки : монографія. Х.: ХНЕУ. 2008. 255 с.
3. Фоміна М. В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика : монографія. Донецьк: ДонДУЕТ. 2013. 141 с.

**Тарасюк А.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Войцешук В.С.**

*студентка,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

### ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Незворотне виснаження світових вуглеводневих запасів, зростаюча ціна на енергоносії, проблеми екологічного забруднення навколишнього середовища змушують більшість розвинених країн формувати свої енергетичні стратегії, спрямовані на розвиток альтернативної енергетики. Проблема раціонального використання енергетичних ресурсів, підвищення рівня енергетичної ефективності та енергетичної безпеки торкнулася також і України.

Енергетична криза ще раз довела залежність України від імпортованих газу, ядерного палива, а тепер ще й вугілля, яке доводиться купувати. Складна ситуація потребує нових підходів до реформування галузі, пошуку найоптимальніших шляхів забезпечення енергією. Прагнучи до Європи, варто звернути увагу на досвід розвинених країн, які переорієнтовують свою енергетику на альтернативні джерела енергії.

Вони роблять це з двох причин:

- по-перше, енергія вітру, сонця, води, біомаси невичерпна на відміну від газу, вугілля і ядерного палива, запаси яких зменшуються, а ціна зростає;
- по-друге, вони екологічно чисті, що актуально в умовах погіршення клімату.

Світова практика розвитку енергетики свідчить про те, що розвинені країни світу здійснюють не лише активний пошук альтернативи органічному паливу, а й нарощують обсяги споживання альтернативних джерел енергії. Відновлювані джерела енергії вже відіграють важливу роль у поставках енергії. Коли використовуються поновлювані джерела, попит на традиційні знижується. Це вирішує питання збереження екології, а також обмеженості традиційних енергетичних ресурсів.

У світовій практиці має місце зміна структури споживання і виробництва енергії з тенденцією до збільшення питомої ваги відновлюваних енергоресурсів, що має довгостроковий характер і розрахована на відносно стійкі та передбачувані економічні умови. Окрім того, з кожним роком зростають обсяги інвестицій в альтернативну енергетику, що свідчить про перспективність цього виду енергетики і тенденції до зростання в найближчий час.

У більшості розвинених країн, зокрема у США, Німеччині, Іспанії, Швеції, Данії, Японії, планують довести частку відновлюваних джерел енергії в загальному енергобалансі



до 20-50 %. Європейська комісія вважає, що на сьогодні в Європі п'ята частина енергії виробляється з екологічно безпечних джерел.

Згідно Закону України "Про альтернативні джерела енергії" альтернативна енергетика – це сфера енергетики, що забезпечує вироблення електричної, теплової та механічної енергії з альтернативних джерел енергії. Альтернативні джерела енергії – відновлювані джерела енергії, до яких належать енергія сонячна, вітрова, геотермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів, та вторинні енергетичні ресурси, до яких належать доменний та коксівний газ, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів.

Відновлювані джерела енергії – відновлювані не викопні джерела енергії, а саме енергія сонячна, вітрова, аеротермальна, геотермальна, гідротермальна, енергія хвиль та припливів, гідроенергія, енергія біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів.

Найбільш розвиненими на території нашої країни є технології використання енергії сонця і вітру, завдяки яким в 2020 році вироблено 79,3% електроенергії з поновлюваних джерел. Їх перевага пов'язана з тим, що вони менше залежать від місця розміщення, і не вимагають доступу до річок, як гідроелектростанції, або до джерел сировини у вигляді підприємств тваринництва або сховищ твердих побутових відходів, як станції на біомасі. Однак біомасу можна використовувати не тільки для отримання електроенергії, як при перетворенні енергії сонячного світла, води, що рухається або вітру, а й для вироблення тепла, як разом з електрикою, так і без нього.

Перспективними напрямками використання відновлювальних та нетрадиційних джерел в Україні є:

- біоенергетика;
- використання торфу;
- видобуток та утилізація шахтного метану;
- освоєння економічно доцільного гідро потенціалу малих річок України;
- використання біодизельного палива з рапсу та сої.

Використання енергії нетрадиційних відновлюваних (НВДЕ) та вторинних енергоресурсів є важливим стратегічним напрямом розвитку енергетики в Україні, що дає можливість:

- підвищити рівень енергетичної безпеки за рахунок заміщення органічного палива в паливно-енергетичному балансі країни шляхом використання НВДЕ;
- знизити негативний вплив на довкілля; прискорити вирішення локальних та глобальних екологічних проблем;
- створити нові ринки товарів та послуг – високотехнологічне обладнання, робочі місця тощо;
- збільшити використання сировини для неенергетичного споживання.

### Список літератури

1. Борщук Є. М. Глобальна енергетична проблема і концепція стійкого розвитку: [Планування розвитку процесів виробництва енергії. Екологічне енергозбереження. Стійкий розвиток] *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 11. С. 218-225.
2. Долінський А. А. Енергозбереження та екологічні проблеми енергетики. *Вісник Національної академії наук України*. 2006. № 2. С. 24-32.
3. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.10.2014 р. № 902-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-p>.
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. URL: <http://www.mpe.gov.ua>.

**Шандова Н.В.**

*д. е. н., професор,  
завідувач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Рязанова О.Ю.**

*к. т. н., доцент кафедри експертизи, технології та дизайну текстилю,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Кириченко Н.О.**

*аспірант кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

## **СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Малий бізнес є важливим учасником економіки держави. При цьому його участь необхідно розглядати як основну саме в економіці регіону або окремої території. Тривалий час вважалося, що базою для розвитку економіки держави є саме великий бізнес. Така думка існувала у всіх розвинених країнах. Історично малі підприємства не сприймалися всерйоз у рамках економіки держави. Їх уважали нестабільними, додатковими, неважливими, придатками великого бізнесу, однак час показав, що дане твердження було помилковим.

У сучасних ринкових умовах малі підприємства є базою для економічного росту, визначають структуру і якість валового національного продукту країни. Даний сектор економіки забезпечує нормальне конкурентне середовище для розвитку різних галузей господарювання, виконує безліч соціальних функцій. Науковці [1; 2] виділяють наступні функції малого бізнесу: функція по створенню ВВП; забезпечення й підтримка умов конкуренції; соціальна функція; орієнтація на новизну; сприяння розвитку економіки територій. Разом з тим, функціонування малого бізнесу пов'язане з певними ризиками. Узагальнення й аналіз результатів досліджень авторів [3; 4], що займаються вивченням ризиків у діяльності малих підприємств, дозволяють систематизувати ризики для суб'єктів малого бізнесу в розрізі напрямків діяльності, які можна розділити на дві групи: фактори макросередовища й фактори мікросередовища.

Перша група факторів включає фактори, які характеризують стан політичної й економічної ситуації в країні; географічне місце розташування суб'єкта бізнесу, особливо враховуючи масштаб території нашої країни; ринкові умови ведення підприємницької діяльності; рівень бюрократії й корупції; оподаткування й інші фактори.

Друга група факторів розглядається щодо конкретного суб'єкта малого бізнесу, тому що стосується його ринкової позиції й займаної ніші, якості використовуваних ресурсів, наявності впливу факторів сезонності, наявності стабільних і міцних економічних і ділових партнерських відносин, включаючи гарантовану платіжну дисципліну між контрагентами; наявність і доступність фінансових і кредитних ресурсів, диверсифікованих по джерелах їх формування; людський і кадровий потенціал.

Виявляючи сильний вплив на економіку, політику, соціальну сферу, діяльність суб'єктів малого бізнесу залежить від великої кількості зовнішніх (економічних, політичних, організаційних і ін.) і внутрішніх (фінансових і нефінансових) факторів, які формують загрози.

Стан економічної безпеки суб'єктів малого бізнесу є однією із ключових умов стійкого економічного розвитку території й визначає її положення в системі регіональної й національної безпеки.

Основними факторами, що визначають рівень економічної безпеки суб'єктів малого бізнесу є фактори внутрішнього середовища, які, у свою чергу, можна розділити на фінансові й нефінансові, і фактори зовнішнього середовища.

До факторів внутрішнього середовища, що визначаються фінансовими характеристиками віднесемо:

- ліквідність і платоспроможність;
- фінансову стабільність;
- ділову активність;
- рентабельність;
- кредитоспроможність;
- продуктивність праці ( у вартісній оцінці);
- наявність власних інвестиційних ресурсів, інвестиційну активність.

До факторів внутрішнього середовища, обумовленим нефінансовими характеристиками віднесемо:

- трудові ресурси керівників, керівників і персоналу;
- психологічний клімат у колективі;
- відповідальність керівництва, своєчасність розрахунків по раніше отриманих кредитах;
- галузеві особливості керування ресурсами й витратами;
- благонадійність;
- конкурентоспроможність.

До факторів зовнішнього середовища віднесемо:

- стан економічного середовища території (темпи інфляції, інвестиційний клімат, рівень розвитку конкуренції, рівень доходів населення, стан і перспективи галузі й ін.);
- законодавчі обмеження;
- географічні й територіальні відмінності;
- корупційні фактори;
- інфраструктурні обмеження;
- доступність кредиту, фінансування;
- інформаційна підтримка малого бізнесу.

Наявність великої кількості факторів, що несуть у собі загрози економічній безпеці суб'єктів малого бізнесу, робить актуальним питання про створення системи моніторингу для своєчасного попередження небезпеки, зм'якшення й вживання необхідних заходів захисту й протидії.

### Список літератури

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення). Київ : Національний торговельно-економічний університет, 2004. 759 с.
2. Безденежных В. М., Протасов К. А. Особенности риск-ориентированного подхода при управлении малым и средним бизнесом. *Интерактивная наука*. 2016. № 5. С. 69-73.
3. Shandova N. V. The preventive analysis of risk factors of the development of industrial enterprises. *Marketing and Management of Innovations*. 2018. № 1. P. 317-326. doi: 10.21272/mmi.2018.1-24.
4. Karpenko L., Chunyaitska I., Oliinyk N., Poprozman N., & Bezkorovaina O. (2020). Consideration of Risk Factors in Corporate Property Portfolio Management. *Journal of Risk and Financial Management*, 2020, 13 (12), 299. doi.org/10.3390/jrfm13120299.

**Секція: ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І  
ПОЛІТИКА**  
**Section: DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS**

**Голей Ю.М.**

*викладач кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту,  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,  
м. Дніпро, Україна*

**ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ  
В УКРАЇНІ**

Для багатьох розвинених країн світу корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) виступає обов'язковою складовою сучасного бізнесу і навіть законодавчою нормою, недотримання якої загрожує значними проблемами для розвитку самих підприємств. Незважаючи на це, багато успішних підприємств світу свідомо приходять до прийняття філософії та практики соціальної корпоративної відповідальності чітко усвідомлюючи всі ті вигоди та і переваги, які вона приносить бізнесу і суспільству в цілому.

Основною перевагою є те, що продумана і ефективно працююча на практиці система КСВ дозволяє компаніям робити свій позитивний внесок у соціальний добробут і екологічну стабільність суспільства, сприяє значному підвищенню результативності діяльності і стійкості бізнесу.

Крім того, КСВ дає компанії такі переваги як: можливість підвищення репутації (репутаційний ефект), можливість вибудовування позитивних взаємин з усіма групами стейкхолдерів, тобто зацікавлених сторін (комунікативний ефект), можливість підвищення лояльності персоналу (соціальний ефект), можливість залучення додаткових інвестицій і виходу на світові ринки (ринковий ефект), інше. У зв'язку з цим, провідні компанії світу в останнє десятиліття свідомо прагнуть стати більш соціально відповідальними, здійснюючи фінансування з власних бюджетів проєктів з розвитку соціальної та виробничої інфраструктури, освітніх та екологічних програм, надаючи підтримку охорони здоров'я, спорту, науки і культури.

В Україні вже сьогодні існує велика кількість прикладів позитивної практики КСВ щодо різних аспектів розвитку сучасного суспільства. Великі містоутворюючі підприємства і невеликі підприємства малого і середнього бізнесу поступово приходять до розуміння важливості КСВ, залучаючи тим самим до процесу її становлення і розвитку все більше число громадян, як своїх працівників, так і навколишнє співтовариство.

Нажаль поки що в українському суспільстві КСВ не стала усвідомленою і необхідною нормою ведення бізнесу. При цьому все частіше всі зацікавлені сторони, від споживачів до інвесторів або співробітників, пильно стежать за тим, як саме компанії допомагають справлятися своїй країні або регіону своєї присутності з основними світовими ризиками. Тому питання розвитку КСВ в Україні ще більше активізувалося в ситуації спалаху пандемії COVID-19.

Більшість великих компаній світу та України продемонстрували силу своєї КСВ в світлі останніх світових подій. Так, великий виклик для бізнесу виник внаслідок пандемії коронавірусу COVID-19, що стимулювало компанії до миттєвого реагування на ситуацію і впровадження нових проєктів КСВ для підтримки суспільства. Тому що, пандемія вплинула на всі сектори життя і економіки всього світу.

Багатьом підприємствам в різних країнах світу довелося переорієнтувати свої виробничі інфраструктури для організації випуску продукції, необхідної для боротьби з COVID-19. Так, наприклад французький виробник предметів розкоші LVMH, якій належать

такі висококласні бренди як Louis Vuitton, Bulgari, Tiffany, TAG Heuer, Dom Pérignon і багато інших, почали виробляти дезінфікуючі засоби для рук. Фабрики, зазвичай виробляють парфумерію і косметику для таких брендів, як Givenchy і Christian Dior, також підтримали таку ініціативу і переорієнтувалися на випуск засобів дезінфекції [1].

Під час пандемії коронавірусу для лікарень України та медперсоналу корпорація ROSHEN закупила і доставила:

- 30 тис. комплектів костюмів індивідуального захисту китайського виробництва для медичного персоналу;
- 100 тис. костюмів індивідуального захисту південнокорейського виробництва для медичного персоналу;
- 10 портативних рентген-апаратів, закупівля і доставка яких обійшлися в понад 10 млн. грн.;
- 10 тис. високоякісних захисних окулярів для медперсоналу;
- 60 тис. пар нітрилових нестерильних рукавичок;
- 25 тис. продуктових наборів "Життєлюб" для літніх людей [22].

Компанія Vodafone Ukraine під час пандемії виділила 33 млн. грн. на підтримку української медицини. Вона закупила 5 апаратів штучної вентиляції легенів виробництва Німеччини для лікарень Львова, Києва, Житомира, Харкова та Луцька.

Група Метінвест, незважаючи на досить складну ситуацію, продовжує виплачувати в повному обсязі заробітну плату своїм співробітникам. Адміністративний персонал Групи Метінвест, який керує компанією і до 95 % адміністративного персоналу виробничих підприємств були переведені на віддалену роботу [2].

Таким чином, криза пандемії по всьому світу надала найбільш великим і успішним компаніям можливість продемонструвати рівень їх стійкості і підготовленості до управління ризиками, а також можливості швидкої адаптації до нових виникаючих обставин, що, в свою чергу, сприяло переосмисленню корпоративної соціальної відповідальності. Перше півріччя 2020 року дало можливість бізнесу витягти кілька важливих уроків:

- перший урок: простої відповідності існуючим на даному етапі вимогам КСВ вже зовсім недостатньо;
- другий урок: гнучкість в роботі є важливою запорукою успішності компанії;
- третій урок: в нових умовах прийшло усвідомлення того, що відповідальна корпоративна культура далеко не розкіш;
- урок четвертий: КСВ вимагає системного підходу, має бути орієнтована на всебічний розвиток різних сфер бізнесу та суспільства.

Криза продемонструвала те, що ті компанії, які найкраще підготували своїх співробітників до дистанційної роботи, виявилися у вигранні. Також криза продемонструвала, наскільки корпоративна культура важлива при реагуванні на неї. Компаніям, співробітники яких були найбільш відданими, реагувати на кризу і адаптуватися до неї було набагато простіше [33].

При цьому, існує ряд проблем, які гальмують процес розвитку КСВ, не даючи можливості його повномасштабного розширення в рамках всієї держави, не дозволяючи українським підприємствам використовувати потенціал та переваги даної концепції на повну.

Серед основних проблем розвитку КСВ самі підприємства виділяють:

- сильну залежність бізнесу від державної політики та відносин з місцевою владою;
- недосконалість нормативно-правової бази, яка б сприяла розвитку КСВ,
- суттєвий податковий тиск;
- брак власних коштів на впровадження програми КСВ;
- недостатність власного досвіду;
- невідпрацьований механізм впровадження соціальної відповідальності;



- неможливість контролю за використанням наданих коштів і брак часу;
- недостатність інформації про принципи і підходи до впровадження КСВ та брак державних і недержавних організацій, які б теж могли допомогти.

За думкою опитаних представників бізнесу, для розвитку КСВ найближчим часом потрібно:

- налагодження позитивних комунікацій з державними органами та органами місцевого самоврядування;
- розробити адекватну нормативно-правову базу, сприяючу цій діяльності;
- підвищувати рівень обізнаності про Національний контактний центр з відповідальної бізнес-поведінки;
- активізувати участь практикуючих КСВ бізнес-асоціацій у популяризації цієї діяльності серед представників бізнесу, тощо.

Таким чином, при реалізації наведених напрямків, в найближчому майбутньому можна розраховувати на сплеск розвитку КСВ в Україні.

### Список літератури

1. Яхнеева И. В., Хансевяров Р. И., Жабин А. П., Волкодавова Е. В. Социальные инвестиции как составляющая устойчивого развития бизнеса. *Российское предпринимательство*. 2018. Том 19. № 12. С. 3903-3912.
2. Корпоративная социальная ответственность: весенние кейсы. URL: [https://msfz.ligazakon.ua/magazine\\_article/FZ002168](https://msfz.ligazakon.ua/magazine_article/FZ002168).
3. Коронавирус, мир, бизнес и КСО. URL: [https://www.dsnews.ua/vlast\\_deneg/korporativnaya-socialnaya-otvetstvennost-pandemiya-kak-vyzov-03082020-393535](https://www.dsnews.ua/vlast_deneg/korporativnaya-socialnaya-otvetstvennost-pandemiya-kak-vyzov-03082020-393535).

**Еремян О.С.**

*научный сотрудник,*

*Государственное научное учреждение «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь»*

*г. Минск, Беларусь*

### ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПОЛОЖЕНИЯ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ В ОБЩЕСТВЕ

Проблема старения является предметом специального рассмотрения международных организаций и агентств ООН с начала 80-х годов. В Европе, начиная с 70-х годов, практически не было сомнений в серьезных социальных и экономических последствиях старения общества.

На многих научных симпозиумах, в прессе, в политических заявлениях этот процесс рассматривается как явление социальное, экономическое и культурное. Достаточно часто этот процесс воспринимается как угроза социальному развитию, процветанию, социальному благополучию, нормальной связи между поколениями, инновациям и технологическому развитию. Например, увеличивает долю опытных работников и снижает долю наиболее мобильных и наиболее включенных в систему повышения квалификации работников. Стареющее трудоспособное население может стать причиной снижающейся производительности труда на рабочих местах, где применяется физический труд. В стареющем обществе также обостряется проблема молодежной безработицы и ротации кадров в поколенческом разрезе [1].

Растущая разница между продолжительностью жизни и возрастом выхода на пенсию ставит под угрозу устойчивость систем социальной защиты. По итогам переписи населения

Беларуси в 2019 г. каждый четвертый белорус (2 309,2 тыс. человек, или 24,5%) был в возрасте старше трудоспособного [2]. Численность занятых в экономике, приходящихся на одного пенсионера, только с 2010 по 2019 гг. снизилась с 1,8 до 1,6 человек [3].

Изменение положения пожилых людей, которые могут повлечь за собой риск материального и социального неблагополучия в обществе:

1) Гендерный дисбаланс и изменение структуры домохозяйств. Основная проблема в положении пожилых людей – гендерное неравенство в доступе к свободному времени, достойному доходу, высокий риск одиночества у пожилых женщин. Пожилое население в большей степени представлено женщинами. Причина, как уже отмечалось, – более высокая смертность мужчин в трудоспособных возрастах. В ближайшей перспективе доля домохозяйств с одиноко проживающими людьми увеличится. Большинство из них будет представлено одинокими пожилыми женщинами. Это не только проблема одиночества (одинокое проживание), но и проблема физической слабости и отсутствия поддержки.

2) Экономическая зависимость (отсутствие работы, достаточного дохода в совокупности с сокращением уровня социального обеспечения) пожилых людей от экономически и социально активного населения, снижение конкурентоспособности на рынке труда в предпенсионном и пенсионном возрастах могут приводить к тому, что пожилые люди окажутся в уязвимом и неравном положении, станут жертвами дискриминации и жестокого обращения. Урбанизация и возрастающая мобильность рабочей силы во многих случаях провоцируют изоляцию пожилых людей, которая, в свою очередь, делает их уязвимыми для эксплуатации и насилия.

3) Здоровье и благоприятная среда. Старение характеризуется снижением адаптивности к вызовам окружающей среды и изменениям внутренней среды организма в связи со снижением ресурса жизнедеятельности организма. Необходимость увеличения физиологического ресурса человека и здорового долголетия – один из самых актуальных вызовов «стареющего общества». Хотя генетика и образ жизни играют важную роль в определении состояния здоровья человека, также важны экономические и социальные факторы: доход, питание, социальный статус, уровень здравоохранения, уход, течение болезни у пожилых людей. Поэтому приоритетными становятся меры по предотвращению и лечению инфекционных и хронических заболеваний по мере увеличения возраста, деменции, нарушений эмоциональной сферы. Серьезной задачей становится разработка результативных систем и высоких стандартов долгосрочного ухода. Городская среда, сформировавшаяся во времена преобладания жителей трудоспособного возраста, не соответствует потребностям растущего числа пожилых людей.

4) Общественная деятельность и участие в жизни родственников. Добровольное участие в жизни родственников (детей, внуков и правнуков, других родственников) и участие в общественной жизни на уровне местных сообществ – важная составляющая полноценной жизни и активного долголетия. Пожилые люди, даже если они не работают, остаются полноправными членами общества, способными принимать как пассивное, так и активное участие в политической жизни страны. Поэтому их проблемы должны рассматриваться в контексте развития общества в целом и при участии самих этих людей, а не в рамках неизбежного бремени «государственного попечительства».

5) Восприятие возраста. В настоящее время в обществе преобладает восприятие старости как периода, характеризующегося только потерями, угасанием, болезнями, страданием и одиночеством. Эти необоснованные негативные стереотипы преобладают в средствах массовой информации и оказывают влияние на государственную политику, межпоколенческие связи и поведение отдельных людей, а также на восприятие себя самими пожилыми людьми. Часто эти стереотипы провоцируют социальную изоляцию пожилых людей.

Преодоление негативных изменений в положении пожилых людей – одна из важнейших задач национальной социально-экономической политики. Вместе с тем активное

вовлечение старшего поколения в экономику представляет собой одно из важнейших условий устойчивого развития.

Здоровые люди старшего возраста могут работать дольше, компенсируя дефицит рабочей силы, связанный со спадом рождаемости. А их опыт и знания являются во многих случаях неоценимым профессиональным ресурсом.

Считаем, что данный ресурс начнет «работать» только в том случае, если общество в целом осознает, что:

- социальная и экономическая политика государства не может не учитывать растущую продолжительность жизни;

- категория «нетрудоспособный возраст» нуждается в кардинальном пересмотре;

- граждане старше 60 лет – это невостребованный потенциал, а не «нагрузка».

Эффективная политика адаптации белорусского общества к процессам демографического старения позволит раскрыть возможности стареющего общества в экономическом развитии, в участии в домашнем труде, в политическом участии и накоплении социального капитала [4]:

- пожилые люди работают в формальном и неформальном секторах рынка труда;

- могут повышать производительность труда в отдельных отраслях;

- потребляют продукты и услуги, активизируя внутренний спрос; передают материальные ресурсы своим детям и внукам (порой являясь единственной опорой);

- создают спрос на новые информационные технологии в медицине, уходе, поддержании домохозяйства, социальной поддержке и коммуникациях, в проведении досуга;

- влияют на развитие новых форм потребления, «умных» домов городов.

Трудно переоценить вклад пожилых, особенно бабушек, в помощь по уходу за внуками и правнуками, в поддержание жизнедеятельности домашних хозяйств. Эмансипация молодых женщин в XXI в. во многом зависит от помощи со стороны старшего поколения.

Также отметим, что с развитием демократии пожилые люди играют все большую роль в социальной и экономической политике, так как их доля растет, они активнее участвуют в выборах. Однако их интересы часто не совпадают с интересами другой части общества (рост пенсий и расходов на медицину против роста расходов на образование и поддержку семей с детьми). Все это делает необходимым диалог между поколениями в целях солидарности поколений.

Таким образом, солидарность, кооперация, доверие, разделенные ценности, мирное сосуществование, сохранение исторической памяти и культурных традиций могут базироваться на опыте и мудрости пожилых. Признание и активизация этих возможностей стареющего общества – основа устойчивого развития Беларуси.

### Список литературы

1. Демографическое старение в Республике Беларусь: вызовы и новые возможности. 2018. URL: <https://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=53571&p=attachment>.
2. Общая численность населения, численность населения по возрасту и полу, состоянию в браке, уровню образования, национальностям, языку, источникам средств к существованию по Республике Беларусь : статистический бюллетень. *Национальный статистический комитет Республики Беларусь*. Минск, 2020.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь: статистический сборник. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2020.
4. Ageing, Older Persons and the 2030 Agenda for Sustainable Development. 2017. URL: [https://www.un.org/development/desa/ageing/wp-content/uploads/sites/24/2017/07/UNDP\\_AARP\\_HelpAge\\_International\\_AgeingOlderpersons-and-2030-Agenda-2.pdf](https://www.un.org/development/desa/ageing/wp-content/uploads/sites/24/2017/07/UNDP_AARP_HelpAge_International_AgeingOlderpersons-and-2030-Agenda-2.pdf).

**Коцага Є.О.**

*здобувач вищої освіти,  
Полтавський державний аграрний університет,  
м. Полтава, Україна*

**Рудич А.І.**

*к. е. н., доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,  
Полтавський державний аграрний університет,  
м. Полтава, Україна*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ І ПРОЦЕСИ РОЗВИТКУ СТАТИСТИКИ ЯПОНІЇ**

Японія – це острівна країна що знаходиться в східній Азії та має одну з найпотужніших економік світу. Вона займає третє місце за розвитком після США та Китаю, а отже статистика також має досить високий рівень розвитку, оскільки саме статистика займається збиранням, організацією, аналізом, інтерпретацією та представленням даних, що є важливою частиною економіки будь-якої країни світу.

«Японська статистика» охоплює широкий спектр областей, таких як земля, населення, економіка, суспільство та культура Японії. Це компіляція базової статистики, обраної для кожної сфери суспільного життя та редагуються у зручну для використання форму.

Як свідчить історія, статистика виникла під впливом потреб влади та людей як наука сформувалась в результаті розвитку методів дослідження всіх явищ та процесів у суспільстві та теоретичного узагальнення отриманого досвіду людьми обліково-оціночних робіт.

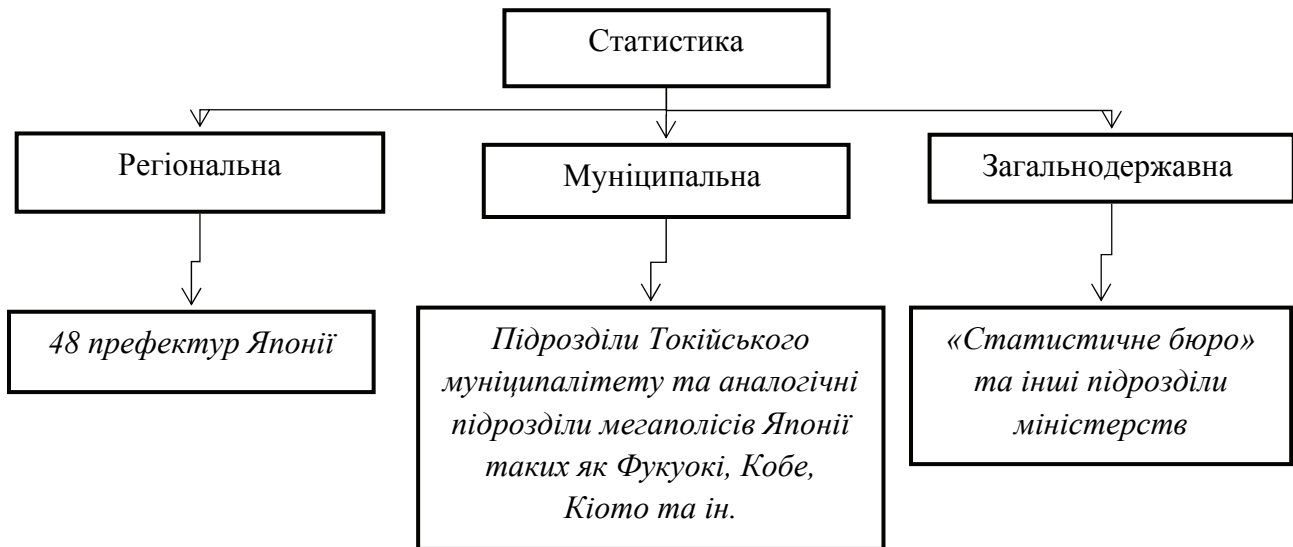
У сучасному світі статистика Японії значно відрізняється від статистики минулих століть не лише різнобічністю досліджень, але й методами що застосовуються майже в усіх галузях знань. Статистика змінюється постійно разом зі зміною її організації та влади, хоча й форма правління в Японії і залишається конституційною монархією. Разом з розвитком суспільства Японії зростають і потреби державного управління у розширенні доступу до інформації про явища і процеси життя, саме це й обумовлює комплекс знань, що потрібні статистичній науці [1]. Основними з них є:

- дослідження та повне й достовірне висвітлення інформації про явища та процеси, що відбуваються в соціально-економічному житті суспільства;
- аналіз та виявлення пропорцій і взаємозв'язків у виробництві та тенденцій розвитку;
- широке висвітлення соціально-економічних процесів та явищ у офіційних джерелах та засобах масової інформації [3].

Взагалі статистичні спостереження і дослідження відомі ще з V ст. н. е., в той час проводився перепис земель, що належать Японії. На сьогоднішній день офіційна статистика острівної країни поділяється на загальнодержавну, муніципальну та регіональну (рис. 1).

При канцелярії прем'єр-міністра створено центральну статистичну організацію під назвою «Статистичне бюро». Це бюро періодично видає різні статистичні збірники та щорічники, а також проводить майже всі види статистичних досліджень та робіт. Також при Управлінні адміністративного контролю створене Бюро статистичних стандартів, що слідкує за дотриманням статистичних стандартів. Досить важливу роль в дослідженні відіграють різні статистичні відомства банків та міністерств Японської держави. Окрім того на острівній країні функціонує професійне об'єднання статистиків «японське статистичне товариство» [2].

Японія посідає перше місце за кількістю банківських рахунків та таблиць балансів, що складаються. Японія посідає перше місце за кількістю банківських рахунків та таблиць балансів, що складаються зокрема органами, що займаються організацією і проведенням статистичних спостережень.



**Рис. 1. Структура статистика країни «вранішнього сонця»**

Статистична система уряду Японії децентралізована, тим часом, поки проводить Бюро статистики фундаментальних переписів та статистичних обстежень, інші відповідні міністерства виробляють статистику для власних цілей політики. За цієї децентралізованої системи загалом важко підтримувати узгодженість статистичної діяльності між різними міністерств, а також уникати дублювання при складанні статистичних даних. Тому Генеральний директор з питань планування політики (Статистичні стандарти) відповідає за координацію статистичної діяльності різних міністерств.

Статистичні дослідження вимагають від фізичних осіб, юридичних осіб чи інших організацій передання звітностей, первинних та статистичних даних. Статистичні опитування, що проводяться національними адміністративними органами, поділяються на дві категорії: «Фундаментальні статистичні дослідження», проведені з метою створення «Фундаментальної статистики», а в іншому випадку – «Загальної статистичної інформації. Опитування».

Статистичні опитування, що проводяться національними адміністративними органами, проходять індивідуальну перевірку через Міністра внутрішніх справ та комунікацій з метою зменшення навантаження на звітність шляхом усунення дублювання серед статистичних опитувань. Особи, які офіційно займаються обробкою анкетної інформації, та довірені особи статистичних досліджень мають обов'язок не розголошувати конфіденційну інформацію респондентів, яка, можливо, їм стала відома під час виконання службових обов'язків. Ті, хто порушує заборону, засуджуються до позбавлення волі на строк не більше двох років або штраф до одного мільйона ієн [1].

Тож виходячи з цього, можна сказати що статистика Японії знаходиться на досить високому рівні розвитку, оскільки влада країни «вранішнього сонця» потребує статистичних досліджень, щоб вчасно виявляти проблеми економіки на національному та на міжнародному рівні, тому що це досить важливо і забезпечує високий ефект діяльності для однієї з найпотужніших економік світу.

### Список літератури

1. «Статистика майбутнього Японії». Детальний посібник. *Міністерство внутрішніх справ та зв'язку Японії*. Статистика Японії. 2020. 56 ст.
2. Офіційна сторінка Служби статистики Японії. URL: <http://www.stat.go.jp> (дата звернення 15.04.2021).



3. Підгорний А. З., Готліб І. Г., Вітковська К. В. [та інші]. Статистика : навч. посібн. / за ред. А. З. Підгорного. Одеса, 2013. 106 с.

**Лубкей Н.П.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування,  
Західноукраїнський національний університет,  
м. Тернопіль, Україна*

### **ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ БІДНОСТІ НАСЕЛЕННЯ: МІЖНАРОДНИЙ ВИМІР ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ**

На сучасному етапі розвитку – в умовах пандемії, загострення військової конфронтації та складної екологічної ситуації – проблема бідності та зубожіння населення є однією із найбільш гострих соціальних проблем у світі.

Впродовж останніх десятиліть міжнародна спільнота вживає активних заходів з метою зменшення рівня глобальної бідності. Найбільш впливові наднаціональні організації визнають необхідність подолання бідності, виходячи з позицій гуманізму, соціальної солідарності та безпеки.

На міжнародному рівні найбільш вагомим документом, у якому значної уваги приділено проблемам подолання бідності на глобальному рівні, є Резолюція Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний в області сталого розвитку на період до 2030 року» від 25 вересня 2015 р. Даним документом задекларовано 17 глобальних цілей сталого розвитку, серед яких зазначено і подолання бідності [1].

Загалом поняття бідності пов'язують із неможливістю підтримувати спосіб життя, що притаманний конкретному суспільству в конкретний період [2]. В теорії розрізняють два основні підходи до встановлення рівня бідності: за абсолютним вимірником та за відносним вимірником. Відповідно до цього визначають абсолютну бідність та відносну бідність.

Абсолютна бідність відображає такий рівень бідності, який не дозволяє досягнути мінімальних вимог щодо задоволення базових потреб людини в продуктах харчування, одязі, медичному обслуговуванні й забезпеченні житлом. Абсолютний вимірник бідності передбачає встановлення однакової межі для різних країн, незалежно від їх технологічного рівня чи культурних особливостей. За допомогою такого підходу можливо оцінити масштаб бідності, виходячи лише з рівня індивідуальної спроможності споживання, незалежно від змін в розподілі доходів.

Обґрунтування доцільності застосування абсолютного вимірника бідності для дослідження та аналізу цього явища полягає у тому, що в усьому світі виживання вимагає однакової кількості ресурсів. Виходячи із зазначеного, з метою проведення коректного порівняння політики та прогресу стосовно кожного індивіда слід застосовувати однакові стандарти. Перевагою визначення рівня бідності за абсолютним вимірником є те, що застосування одного стандарту для різних періодів часу та різних територій полегшує порівняння. Недоліком вимірювання абсолютної бідності є те, що встановлена абсолютна межа бідності завжди певною мірою буде довільною, адже кількість матеріальних благ, необхідних для виживання в різний час, за різної цінової політики, на різних територіях, за різних погодних умов тощо все таки не є однаковою.

З 2015 р. Світовим банком було встановлено міжнародну межу бідності (зубожіння), виражену в доларах США у сумі 1 долар 90 центів на день (до 2015 р. така межа була нижчою – спочатку близько 1 долара на день, потім 1,25 долара). Перегляд цієї межі на міжнародному рівні пов'язаний з інфляційними процесами. В Україні рівень абсолютної бідності за даним міжнародним критерієм ООН є досить низьким. Так у 2018 р. він становив 1,8%.

Варто вказати, що для визначення частки осіб, котрі живуть за межею абсолютної бідності можна застосовувати не тільки вартісні вимірники, а й інші критерії. Зокрема, відповідно до Документу Девіда Гордона абсолютна бідність визначається як відсутність будь-яких двох з наступних восьми основних потреб людини: їжа; безпечна питна вода; доступність санітарних об'єктів; доступність медичної допомоги; забезпеченість житлом; освіта; доступ до інформації (газет, радіо, телевізора тощо); доступ до послуг (цей пункт Гордон не визначив, проте його зазвичай використовують).

Офіційно затверджений прожитковий мінімум в певній країні може також застосовуватись, як межа абсолютної бідності в цій країні. Проте, такий показник вже буде відрізнятись від міжнародної межі бідності. Так, в Україні у 2018 р. рівень абсолютної бідності, розрахований на основі офіційно затвердженого прожиткового мінімуму, становив 1,3%. Як бачимо, даний показник відрізняється на 0,5 розрахункових пункти від показника, розрахованого за міжнародною методикою Світового банку.

Показник відносної бідності визначає «бідність» як таку, що перебуває нижче певного порогу. Загалом методика розрахунку показників відносної бідності базується не на порівнянні стану чи доходів осіб з визначеною мінімальною сумою чи критерієм, а на порівнянні їх стану чи доходів із станом чи доходами інших представників досліджуваної спільноти. Під поняттям «відносна бідність» іноді мають на увазі помірну бідність. Наприклад, рівень життя або рівень доходів особи може бути досить високим, щоб задовольнити основні потреби (у їжі, одязі, житлі і т. д.), але все одно значно нижчим, ніж у більшості населення, взятого до уваги.

Застосовувана на сучасному етапі в Україні методика комплексної оцінки бідності базується на застосуванні показників відносної бідності [2]. Дана методика передбачає визначення трьох груп критеріїв оцінки бідності: основних монетарних критеріїв бідності; інших монетарних критеріїв бідності та немонетарний критеріїв бідності. Ця методика застосовується на національному та регіональному рівнях з метою здійснення аналізу та постійного моніторингу показників бідності.

У глобальному вимірі в 2020 р. рівень абсолютної бідності зріс у порівнянні з 2019 р. вперше за 20 останніх років, що пов'язано насамперед з наслідками пандемії COVID-19. За 2020 р. кількість людей, які живуть за межею бідності, зростає до 120 мільйонів. За прогнозними показниками ООН до кінця 2021 р. вона зростає до приблизно 150 мільйонів осіб. За даними міжнародної статистики близько 50% осіб, що знаходяться за межею бідності, – діти. Майже половина бідних жителів Африки на південь від Сахари проживає лише в п'яти країнах: Нігерії, Демократичній Республіці Конго, Танзанії, Ефіопії та Мадагаскарі. Близько 132 мільйонів бідних у світі проживають у районах з високим ризиком поведень [3]. Впродовж 2020 р. в Україні, як і загалом у світі, рівень бідності зріс. Причиною цього стали наслідки пандемії. За прогнозами ЮНІСЕФ за 2020 р. рівень бідності в Україні – 43,6% (без пандемії цей показник міг би становити 27,2%). Експерти відзначають, що в результаті кризи за межею бідності можуть опинитися більше 6 млн. українських громадян [4]. Найбільш вразливі категорії населення – багатодітні сім'ї, самотні батьки з дітьми, родини з дітьми до трьох років та самотні люди старше 65 років.

Отже, останніми роками через пандемію COVID-19, ускладнення екологічної ситуації та воєнні конфлікти рівень бідності у світі, а також в Україні, має тенденцію до зростання.

### Список літератури

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. *United Nations*. 25 Sept. 2015. URL: <https://sdgs.un.org/2030agenda> (дата звернення 20.03.2021).
2. Методика комплексної оцінки бідності : Затверджена Наказом Міністерства соціальної політики України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, Національної академії наук

України від 18.05.2017 р. № 827/403/507/113/232. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0728-17#Text> (дата звернення 20.03.2021).

3. Poverty At-A-Glance. The World Bank. 15 Apr. 2021. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview> (дата звернення 21.04.2021).
4. Як змінювався рівень бідності в Україні останні 20 років. *Слово і діло: аналітичний портал*. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/02/16/infografika/suspilstvo/yak-zminyu-vavsyariven-bidnosti-ukrayini-ostanni-20-rokiv> (дата звернення 21.04.2021).

**Норка А.М.**

*здобувач вищої освіти,*

*Полтавський державний аграрний університет,*

*м. Полтава, Україна*

**Рудич А.І.**

*к. е. н., доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,*

*Полтавський державний аграрний університет,*

*м. Полтава, Україна*

## СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК СТАТИСТИКИ В УКРАЇНІ

Кожна наука є самостійною тоді, коли вона формується у певну систему знань, має свій предмет і особливі методи дослідження, які можуть використані у різних сферах дослідження. Ще у стародавній Греції, Єгипті та Римі проводився збір числових даних про населення, поголів'я худоби, кількість воїнів, площу орної землі тощо. Проте, цей процес був занадто спрощеним і примітивним для того, щоб вести мову про зародження статистики як самостійної науки. Статистика – це практична сфера діяльності, яка забезпечує збір, обробку та збереження інформації про суспільно-економічні явища та процеси.

Не можемо не погодитись із думками фахівців, що статистика є складною багатогранною та багатокомпонентною наукою, яка охоплює та вивчає різноманітні суспільні процеси і явища як з якісної, так із кількісної сторін, маючи багатовікову історію розвитку. Статистика як наука виникла ще в давні часи із потреб суспільного життя і пов'язується із суспільним поділом праці, появою держави, розвитку форм приватної власності. Вона вивчає та охоплює різні суспільні явища та процеси з якісної та кількісної сторін, вивчає їх взаємозв'язки. Між статистичною наукою та людською діяльністю існує безперервний та тісний взаємозв'язок. Статистична наука використовує, систематизує та узагальнює інформацію про певні види діяльності, а різні суб'єкти або установи використовують статистичні показники для прийняття управлінських рішень [1].

Історія виникнення і подальшого розвитку статистики сягає сивої давнини і має декілька етапів. Слово «статистика» походить від латинської мови і, в свою чергу, вперше у середині XVII ст. було введено в наукову термінологію німецьким вченим Г. Ахенвалем. На той час воно означало політичний стан держави: «stato» – держава, показник, «statistika» – певна сума знань і показників про державу. Особи, які добре володіли знаннями про устрій і стан справ у різних державах, тобто державних діячів, політиків називали «statista» (статист).

Виникнення статистики пов'язують з країнами Стародавнього Сходу, де вперше склалися розвинені системи адміністративного та державного обліку. Саме це зародження пов'язане зі створенням держави і зростаючими потребами народу та його процесами становлення і розвитку. Через певний період почалися впорядковуватися і вдосконалюватися статистичні методи, з яких розвинулися два основних: індуктивний – це застосування теорії ймовірності, закону великих чисел та описовий, якого ще називають дескриптивний, який являє собою збирання інформації, перевірку її якості, її інтерпретація [2].

У XIX ст. статистика поступово здобуває наукову основу й починає інтенсивно розвиватися, й завдяки цьому зростають обсяги інформації, поширюються переписи

населення. Через деякий час у розвиток статистики вводяться інновації та вдосконалення новітніх методів збирання, оброблення та узагальнення та збереження масових даних. Таким чином третій етап розвитку статистики отримав назву статистико-математичний [3].

У радянські часи розвиток статистики характеризувався перебудовою всієї системи статистичного обліку на основі його створення державних статистичних установ у центрі й на місцях та централізації в масштабах країни. На чолі із Центральним статистичним управлінням (а подальшому Міністерством статистики) при Раді Міністрів СРСР здійснювались збір, обробка та аналіз статистичної інформації по всій країні за єдиним планом та єдиними принципами органами державної служби статистики. Статистичні дані публікувалися переважно у статистичних збірках та бюлетенях. Головним завданням радянської статистики було здобуття та особливо своєчасне надання державним органам достовірних, науково-обґрунтованих даних, які показують послідовність виконання державних п'ятирічних планів, а також безперечного зростання показників усіх галузей народного господарства.

Та час ішов і вже на початку ХХ ст. статистику розглядають не тільки як науку, а і як самостійну наукову дисципліну в вищих навчальних закладах. У цей період починає зростати зацікавленість в аналізуванні та зборі інформації не тільки у галузі господарства, а й у суспільному житті. Для цього розробляється спеціальна методологія дослідження і обробки матеріалів, а саме масові статистичні спостереження та інші методи аналізу статистичних даних (балансовий метод, метод угруповання, метод графічних зображень, середніх величин, індексів). А особливою подією є розробка та впровадження у наукові дослідження математико-статистичних методів взаємозв'язку між показниками. В цей час для дослідження соціально-економічних явищ виходять наукові праці по дисперсійному аналізу Рональда Фішера та використовуються напрацювання у системі взаємозв'язків Євгена Слуцького. За допомогою статистичного способу встановлений процес збору та вимірювання інформації про задані зміни, які дають змогу відповісти на певні конкретні питання та оцінити результати роботи. Компонент збору даних певного дослідження характерний для всіх галузей знання, наприклад, одні з яких входять суспільні науки, гуманітарні науки, фізика та бізнес. На той час, коли методи могли відрізнитися залежно від дисципліни, акцент на забезпечення точних і достовірних даних залишається [3].

Нині статистика виконує важливу роль в процесі управління економікою. Тому сучасний стан соціально-економічного розвитку України потребує кардинальних змін у підходах щодо розповсюдження статистичної інформації. У теперішніх умовах наша держава прагне максимально вдосконалити систему інформації та впровадити різноманітні заходи та методи, аби досягти цілеспрямованої мети: достовірності, вірогідності та наукового обґрунтування у засобах масової інформації. Надзвичайно важливим і актуальним завданням для України постає реформування державної статистики у відповідності з міжнародними стандартами. Така реалізація допоможе задовольнити потреби усіх користувачів, а саме – урядових установ, громадських організацій, бізнесу, громадян – у якісній статистичній інформації щодо соціально-економічного стану країни та її областей, сприятиме вдосконаленню існуючих методів та підходів до збирання, розроблення, аналізу та поширення статистичної інформації високої якості, адаптації законодавчої бази у галузі статистики до законодавства Європейського Союзу та Принципів офіційної статистики ООН, застосуванню міжнародних стандартів [2].

Отже, з усього вище згаданого ми зрозуміли, що виникнення статистики пов'язують із процесом виникнення в країні інституту держави. Ще з найдавніших часів існували найпримітивніші шляхи та методи передачі облікової, тобто статистичної інформації. В епоху Відродження виникають й активно розвиваються фундаментальні науки, які спричинили виникнення статистики. Розрізняють три основні етапи розвитку статистичної науки: політична арифметика (математичний), описовий (державознавство) та статистико-математичний. В Україні, під впливом Європи, процеси розвитку статистики відбувалися зі



значним запізненням. З часів незалежності наша держава прагне максимально вдосконалити систему обробки, аналізу і надання статистичної інформації до споживачів інформації через періодичні видання та засоби масової інформації. Для поліпшення даної роботи запроваджуються різні заходи, які спрямовані на задоволення потреб усіх користувачів та надання статистичної інформації, що відповідає всім європейським зразкам і нормам.

### Список літератури

1. Статистика в Україні. Довідкові видання (1921-2016 pp.). URL: <http://www.nbuv.gov.ua/node/3857> (дата звернення 12.04.2021).
2. Гай О. М. Окремі аспекти розвитку національної статистики на сучасному етапі. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/2459/1/16.pdf> (дата звернення 10.04.2021).
3. Поліщук І. Р. Основні етапи розвитку статистики. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/26-2.pdf> (дата звернення 14.04.2021).

**Олійник Т.Г.**

*к. е. н., старший викладач кафедри економіки підприємств,  
Миколаївський національний аграрний університет,  
м. Миколаїв, Україна*

### ТРАНСПОРТ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

У сучасних умовах транспортна система будь-якої розвинутої країни складається з промислового, магістрального та міського транспорту. В останній час в найбільш розвинутих країнах світу набуває розвитку аерокосмічний транспорт, який планується застосовувати для здійснення подорожей туристів до космічного простору навколо планети Земля.

Для організації туристичної діяльності України вплив транспортних факторів має особливе значення. З одного боку, висока вартість авіаперевезення, нерозвиненість берегової інфраструктури та відсутність комфортабельного пасажирського флоту водного транспорту, важкодоступність до туристичних ресурсів залізничним транспортом стримують розвиток в'їзного та внутрішнього туризму, а з іншого – наявність транспортних зв'язків з прикордонними країнами сприяє розвитку міжнародних поїздок [1].

Міжнародний туризм – це багатогранне явище, що поєднує економічні, соціальні, культурні та екологічні аспекти, має невичерпний потенціал для постійного прогресу, пов'язане з багатьма галузями економіки, що зумовлює його провідне місце у соціально-економічному житті країн і народів [2].

Туристична індустрія у наш час перетворилася в провідну галузь, рентабельність якої майже не поступається провідному автомобілебудуванню, видобутку енергоносіїв і високотехнологічному сектору.

При дослідженні зв'язків в системі «туризм – транспорт» переважаюче місце відводиться ролі та значенню транспорту як чинника розвитку туризму. Це природно і логічно, так як туризм являє собою порівняно нове соціально-економічне явище, і в значній мірі став наслідком народження і розвитку транспорту. Відповідно перевезення розглядається як елемент туристичної індустрії, визначальний в генерації туристичної діяльності і туризму як галузі економіки.

Використання того чи іншого виду транспорту при формуванні турпродукту визначається:

- 1) рейтингом популярності;
- 2) ступенем розвитку транспортної системи певної території;
- 3) видом подорожі;



- 4) протяжністю маршруту;
- 5) платоспроможністю туриста;
- 6) туристично-рекреаційними ресурсами території;
- 7) національними традиціями;
- 8) демографічною структурою населення та ін. [4].

Найбільш поширеною є міжнародна класифікація транспортних засобів, що використовуються у туризмі, розроблена ЮНВТО.



**Рис. 1. Класифікація транспорту з позицій туризму**

Транспорт є найважливішим складовим елементом туристичної індустрії, невід'ємною частиною туристичного продукту. Тому, для більш повного задоволення потреб туристів, необхідна координація кількох видів транспорту, оскільки жоден з існуючих видів транспорту не може задовольнити всі вимоги пасажирів до транспортного перевезення.

### Список літератури

1. Герасименко В.Г., Замкова А.В. Організація транспортних подорожей і перевезень туристів : навчальний посібник. Харків : Бурун Книга, 2011. 112 с.
2. Великочий В.С., Дутчак О.І., Шикеринець В.В. Міжнародний туризм: навчальний посібник. Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г. М., 2015. 254 с.
3. Писаревський І.М. Туризм як національний пріоритет: Колективна монографія за редакцією І.М. Писаревського. Х.: ХНАМГ, 2010. 284 с.
4. Система транспорту в туризмі. Ключові елементи та їх проблематика. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/43\\_2020\\_ukr/5.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/43_2020_ukr/5.pdf).

**Щедрина М.А.**  
*старший викладач кафедри управління та адміністрування,  
Новокаховський гуманітарний інститут  
ЗВО «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»,  
м. Нова Каховка, Україна*

## **ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН І ВИРІШЕННЯ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ НА ЕТАПАХ ЇХ ФОРМУВАННЯ**

Суб'єктами соціально-трудових відносин є індивідууми або соціальні групи: найманий робітник, спілка найманих робітників (профспілка), роботодавець, союз роботодавців, держава. Предмети соціально-трудових відносин визначаються цілями людей на різних стадіях їх життєвого циклу: від народження до закінчення навчання, трудова діяльність, після трудова діяльність. На першій стадії соціально-трудові відносини пов'язані в основному з проблемами професійного навчання, на другій – це відносини найму і звільнення, умови і оплата праці, на третій – центральною є проблема пенсійного забезпечення.

Розв'язання проблем в процесі формування та існування соціально-трудових відносин, зумовлює пошук нових управлінських підходів до взаємодії між партнерами: державою, працівниками і роботодавцями, шляхів усунення конфліктів, які можуть виникати на кожній стадії соціально-трудових відносин. Визначення основних компонентів та чинників впливу на якість життя населення, формування стратегії управління якістю життя дозволить забезпечити гармонізацію соціально-трудових відносин, підвищити конкурентоздатність України в світовому просторі.

За організаційними формами виділяють такі типи соціально-трудових відносин [2, с. 107]:

Патерналізм – характеризується значною часткою регламентації соціально-трудових відносин з боку держави або керівництва підприємства. Регламентація здійснюється під видом „батьківської турботи” і прикладом може служити колишній СРСР.

Партнерство – економіка заснована на системі законодавчих документів, відповідно до яких працівники, підприємці і держава розглядаються як партнери у вирішенні економічних і соціальних завдань, а профспілки виступають не тільки із захистом інтересів найманого персоналу, але й за підвищення ефективності виробництва на підприємствах і в економіці країни в цілому.

Конкуренція – між людьми або колективами може сприяти досягненню синергетичного ефекту (ефекту від злагодженої діяльності людей і соціальних груп).

Солідарність – характеризується загальною відповідальністю та взаємодопомогою, заснованою на спільності інтересів груп людей.

Субсидіарність – означає особисту відповідальність людини за досягнення своїх цілей і власні дії при вирішенні соціально-трудових проблем.

Дискримінація – це обмеження прав суб'єктів соціально-трудових відносин, засноване на свавіллі. Вона може бути за статтю, віком, расою, національністю та ін. і виявлятися при виборі професії, вступі у навчальні заклади, оплаті праці, просуванні по службі.

Конфлікт є крайнім вираженням суперечностей у соціально-трудових відносинах (трудові суперечки, масові звільнення – локауті, страйки)

Економістом Бенджаміном Фрідманом в книзі „Моральні наслідки економічного зростання” сформовано думку, що саме прогрес економіки сприяв тому, що в суспільствах брали гору терпимість, релігійність, громадська активність і міцніло прагнення до демократії. Навпаки, у країнах, економіка яких протягом тривалого часу працювала погано,

посилювались антидемократичні тенденції, набували популярності екстремістські ідеї і починалися внутрішні конфлікти [3, с. 26]. Наприклад, економічне зростання у США в період з 1895 по 1919 рр. призвело до створення в країні системи обов'язкової і безкоштовної шкільної освіти. 1912 р. влада США почала боротьбу з дитячою працею, 1919-го була прийнята поправка до Конституції, яка надала жінкам виборче право. Навпаки, періоди економічної кризи призводили до малоприємних наслідків. Криза в Німеччині (1929-1932 рр.), коли ВВП країни впав на 42%, а рівень безробіття сягнув 44 %, сприяла популяризації ідей нацизму.

За характером впливу на результати економічної діяльності і якість життя людей, соціально-трудова відносина бувають двох типів:

- конструктивні, що сприяють успішній діяльності підприємства і суспільства (досягненню позитивних результатів);

- деструктивні, що заважають успішній діяльності підприємства і суспільства (коли інтереси співробітників або соціальних груп не збігаються з цілями підприємства).

І однією з найважливіших проблем соціально-трудова відносин є проблема відчуження, яка характеризується настроями безглуздості, беспорядності, відособленості в ставленні до праці.

Безглуздість праці відчувають люди, які виконують роботу, не уявляючи призначення кінцевого продукту, не володіють головними цілями організації.

Беспорядність може відчувати будь-яка людина перед сваволею в будь-якому вигляді, перед колективом, керівником, представниками влади, кримінальним угрупованням.

Відособленість зумовлена труднощами ділових і дружніх контактів, відсутністю перспектив, неприйняттям цінностей колективу або суспільства. Проблема відчуження в Україні, викликана не виправданою диференціацією доходів і якості життя населення, розподілом власності має негативні наслідки, такі як: психологічні (вплив негативних емоцій на здоров'я людини), економічні (ослаблення мотивації до продуктивної і якісної праці), політичні (нестабільність соціальних відносин, порушення контактів між різними групами населення).

Найбільш радикальним засобом боротьби з відчуженням і деструктивними соціально-трудова відносинами є загальна орієнтація персоналу на безупинний процес нововведень у продукцію, технології, організацію праці, виробництва і управління; формування високої якості життя. Оцінку якості свого життя українцями порівняно із життям батьків у тому ж віці наведено у табл. 1.

**Таблиця 1. Оцінка якості свого життя українцями порівняно із життям батьків у тому ж віці [1, с. 12]**

Область якості життя	Якість життя, (%)		
	краща	однакова	гірша
Добробут	42,7	19,6	36,9
Освіта	42,3	28,9	27,2
Суспільний статус	24,4	43,1	30,6
Житло	38,2	31,8	28,8
Соціальна захищеність	13,2	26,1	58,6
Стабільність життя	10,4	17,6	70,4
Здоров'я	10,6	37,4	50,3
Можливості відпочинку	27,4	23,7	47,2
Безпека життя	8,7	30,2	59,3
Харчування	42,5	23,9	32,1
Можливості побачити світ	39,2	23,9	35,4
Можливості самореалізації	37,3	30,6	30,7

Сформовані в економічно розвинутих країнах високі стандарти рівня життя досягаються, головним чином, через високі доходи від зайнятості, і саме це слугує важливим мотивом активізації поведінки населення на ринку праці. Декларовані Україною прагнення юридичної, а не тільки фактичної європейської інтеграції мають на меті і формування європейського способу життя, і перехід на відповідну модель розвитку.

В ході такого переходу вирішується важливіша соціальна потреба людини – потреба в справедливості і виявляється насамперед у таких напрямках:

- при розподілі суспільного багатства та продуктів праці;
- при захисті гідності й майна громадян;
- при визначенні доступності освіти і медичної допомоги;
- у розвитку і використанні природних здібностей;
- у поведінці на ринках праці, товарів, ресурсів;
- при участі в управлінні підприємством, діяльністю регіональних і державних органів влади.

Визначені компоненти та впливові чинники якості життя населення дозволяють обґрунтувати стратегії управління соціально-трудовими відносинами через формування напрямів подолання проблеми відчуження, яка характеризується настроями безглуздості, безпорадності, відособленості в ставленні до праці, мінімізувати та попередити виникнення деструктивних соціально-трудова відносин через залучення персоналу до безупинного процесу нововведень у продукцію, технології, організацію праці, виробництва і управління; формування високої якості життя. В результаті проведеного дослідження з побудови соціально-трудова відносин доведено, що відносини партнерства більш ефективні, ніж відносини, що засновані на адміністративному примусі, коли потребу людини в справедливості бажано задовольняти через встановлення високих стандартів рівня життя, які досягаються, головним чином, через високі доходи від зайнятості, що слугує важливим мотивом активізації поведінки населення на ринку праці.

### Список літератури

1. Лібанова Е.М., Гладун О.М., Лісогор Л.С. та ін. Вимірювання якості життя в Україні, Аналітична доповідь : монографія. Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013, 48 с.
2. Мерзляк А.В. Економіка праці і соціально-трудова відносини : навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2005. 240 с.
3. Цап С.Д. Рівень життя сільського населення та організаційно-економічний механізм його регулювання: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. Івано-Франківськ, 2015. 216 с.

**Секція: МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

**Section: MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS**

**Бачкала Є.Ю.**

*студентка,*

Науковий керівник **Віннікова І.І.**, *к. е. н., доцент,*

*Державний вищий навчальний заклад*

*«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,*

*м. Київ, Україна*

**МАТРИЧНІ МЕТОДИ В ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА**

Одним з провідних методів розв'язку економічних задач є матричний метод. Нині, все частіше матриці використовуються для створення баз даних, тому що статистична інформація обробляється і зберігається в матричній формі. У цій роботі я пропоную розглянути матрицю як інструмент економіки для визначення ефективності виробництва.

Уже в часи Стародавнього Китаю застосовували матриці, їх називали «магічними квадратами» [1]. Тоді можливий був розв'язок рівнянь лише першого степеня. З розвитком суспільства, у 1751 році Габріель Крамер створив однойменне правило, яке використовується в математиці й у наш час. Потім теорія матриць стала розвиненішою завдяки дослідженням Карла Гауса, Вільяма Гамільтона, Артура Келі, Карла Веєрштрасса та іншим.

Матрицею  $A$  розміру  $m \times n$  називають прямокутну таблицю чисел, розташованих у  $m$  рядках і  $n$  стовпцях:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix}$$

де  $a_{ij}$  – елементи матриці ( $i = 1, \dots, m$ ;  $j = 1, \dots, n$ ), при цьому розмір матриці визначається кількістю рядків і стовпців. З матрицями ми можемо виконувати такі дії: додавати (віднімати) та множити [2].

**Розглянемо приклад:**

Підприємство випускає 3 різних види продукції  $T_1, T_2, T_3$ , на виробництво продукції використовується два види сировини:  $Z_1, Z_2$ .

План випуску продукції:  $C = (50 \ 60 \ 70)$ ,

а вартість кожної сировини:  $B = \begin{pmatrix} 10 \\ 20 \end{pmatrix}$ .

Знайдемо всю собівартість сировини.

**Розв'язок:**

$A = \begin{pmatrix} 1 & 4 \\ 2 & 5 \\ 3 & 6 \end{pmatrix}$ , де кожний елемент  $a_{ij}$  показує яку кількість сировини  $j$ -того типу можна

використати на виробництві продукції  $i$ -того типу.

Знайдемо витрати на сировину кожного виду:

$Z_1 = 1 \cdot 50 + 2 \cdot 60 + 3 \cdot 70 = 380$  умовних одиниць – вартість першого виду сировини

$Z_2 = 4 \cdot 50 + 5 \cdot 60 + 6 \cdot 70 = 920$  умовних одиниць – вартість другого виду сировини

Тепер можемо знайти усю вартість сировини:



$$P = 380 \cdot 10 + 920 \cdot 20 = 22200 \text{ умовних одиниць}$$

Знайдемо вартість сировини іншим методом:

$$Q = A \times B = \begin{pmatrix} 1 & 4 \\ 2 & 5 \\ 3 & 6 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} 10 \\ 20 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 90 \\ 120 \\ 150 \end{pmatrix}$$

Загальна вартість сировини:

$$P = C \times Q = (50 \ 60 \ 70) \cdot \begin{pmatrix} 90 \\ 120 \\ 150 \end{pmatrix} = 22200$$

Отже, бачимо, що не обов'язково додавати суму перемножених вартостей сировини задля обчислення загальної, можна використати матричний метод.

**Відповідь:** 22200 умовних одиниць.

Проаналізувавши цю задачу, можемо виокремити переваги матриць: вони допомагають швидко записувати та знаходити різні економічні процеси та закономірності, дають можливість розв'язувати з легкістю складні задачі, обробити статистичний матеріал, що характеризують структуру й особливості економічного комплексу даних. Також те, що саме матричний метод найчастіше використовується в економіці. На мою думку, єдиним недоліком цього способу є те, що результат підрахунку надає лише фактичну інформацію, а рекомендації щодо покращення виробництва не дає. Це може зробити лише спеціаліст з аналітики [3].

### Список літератури

1. Ван-дер-Варден Б. Л. Пробуждающаяся наука. Математика Стародавнього Єгипту, Вавілону і Греції. Москва, 2000. С.112-115.
2. Савастру О. В., Яковлева О. М., Драганюк С. В., Болдарева О. М. Матриці та системи лінійних рівнянь : навч. посіб. / під ред. О. В. Савастру. Одеса: Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2019. 120 с.
3. Винсковская Л. А., Каминская Е. А., Маркушина А. А. Содержание и проблемы применения рейтинговых методик оценки конкурентоспособности современных ВУЗов. *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 2-1 (79-1). С. 836-845.

**Войтович О.А.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри транспортних систем і технічного сервісу,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Луб'яна Н.П.**

*аспірантка кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Услистий М.Ю.**

*студент спеціальності «Транспортні технології (на автомобільному транспорті)»,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

### ФОРМУВАННЯ ПАСАЖИРОПОТОКІВ У ПРИМІСЬКОМУ СПОЛУЧЕНІ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ ТРАНСПОРТІ

При розвитку соціально-економічної сфери, транспортної інфраструктури і системи розселення збільшуються взаємовплив та взаємозв'язок міста з його оточенням, зростає дальність трудових і культурно-побутових поїздок, виробничих та інших зв'язків. В

сучасних умовах місто та його оточення доцільно розглядати як багатофункціональну соціально-економічну систему, яка складається з адміністративних районів, прилеглих до центральної ділової та культурної частини поселення. Кількість пересувань мешканців приміської зони до міста залежить від багатьох факторів, основними з яких є характер системи розселення населення і розташування місць праці в зоні впливу міста-центру і його оточення; рівень розвитку транспортної інфраструктури, взаємопов'язаної з системою розселення, та багато інших факторів. В свою чергу, основною характеристикою пересувань є попит на послуги транспорту загального користування, який є основним постачальником транспортних послуг в Україні.

Закономірності формування пересувань також є результатом реалізації потреб населення в умовах заданої транспортної пропозиції та проявляються в розподілі дальності пересувань мешканців приміської зони. Враховуючи особливості формування пересувань та фактори, які впливають на їх кількість в приміському сполученні, актуальною є розробка моделі потреб населення у пересуваннях, що враховує існуючі закономірності пересувань та адекватно описує їх. При визначенні потреб в пересуванні необхідно враховувати, що місто, як основний пункт тяжіння, суттєво впливає на кількість пересувань для мешканців приміської зони та приділити особисту увагу закономірностям розселення населення відносно міста.

Метою роботи є удосконалення методики визначення попиту на пересування автомобільним транспортом загального користування у приміському сполученні на основі встановлених закономірностей формування пасажиропотоків.

Аналіз існуючих підходів до визначення попиту в приміському сполученні базується на дослідженні процесів розселення та просторової самоорганізації населення, щільності транспортних зв'язків, місць зародження і закінчення пересування, але при цьому зазвичай не враховується і не здійснюється оцінка впливу міста як основного пункту тяжіння, який може суттєво впливати на кількість пересувань для мешканців приміської зони. Територію впливу доцільно не обмежувати зоною дії приміського сполучення, враховуючи, що в сучасних умовах місто та його оточення можливо розглядати як багатофункціональну соціально-економічну систему, яка складається з міської території та адміністративних районів, прилеглих до центральної ділової та культурної частини агломерацій.

Серед існуючих методів розрахунку матриці пасажирських кореспонденцій (МПК) випадковий характер розподілу пересувань враховує інтервальна концепція. Її основною рисою є застосування декількох варіантів МПК для оцінки сценаріїв розвитку транспортних систем. Використання даної концепції також створює можливості для визначення зон впливу міста, які використовуються в ряді підходів при визначенні закономірностей просторового розподілу переміщень, як залежність їх інтенсивності від дальності переміщення для приміського сполучення

Для її досягнення необхідно вирішити наступні задачі:

- провести аналіз факторів які впливають на величину пасажиропотоків і методів моделювання попиту у приміському сполученні;
- визначити закономірності впливу населених пунктів на величину інтенсивності транспортних потоків у приміському сполученні;
- виявити закономірності розташування зупиночних пунктів автомобільного транспорту загального користування та відстаней пересувань у приміському сполученні;
- розробити методику моделювання попиту на пересування в приміському сполученні на основі визначених закономірностей;

Оцінити вплив міста на кількість пересувань у приміському сполученні можливо при визначенні закономірностей ІР в залежності від факторів, які характеризують населені пункти, що складають агломерацію. Одним з основних факторів, який впливає на величину ІР як вантажного, так і пасажирського транспорту, є відстань до центру агломерації  $L$ . Цю відстань можливо визначати між шуканою точкою в транспортній мережі та основною

точкою тяжіння ТП в адміністративному або історичному центрі міста. Для дослідження кореляційного зв'язку між фактичною ІР на транспортній мережі та відстанню  $L$  доцільно здійснити логарифмічне перетворення з використанням відстані  $L$  як основи:

$$N' = \log_L N, \quad (1)$$

де  $N'$  - перетворена добова інтенсивність руху (ІР) транспортних засобів (ТЗ) на ділянці автомобільної дороги (АД) загального користування в залежності від  $L$ , км;

$N$  - фактичне значення ІР ТЗ, авт./доб.

Оскільки основним показником, який характеризує центр агломерації, є чисельність населення  $P$ , осіб, її необхідно враховувати при вивченні закономірностей зміни ІР в околицях великих міст. Тому шукана залежність перетвореної ІР  $N'$  (1) має наступний загальний вигляд:

$$N' = f\left(\frac{1}{L}, P\right), \quad (2)$$

Підтвердження впливу міста на ІР ТП за допомогою (2) доцільно розглядати як попереднє підтвердження гіпотези про спільний характер закономірностей у розподілі поїздок у міському та приміському сполученні, яке надає можливості поглибленого вивчення цих закономірностей.

При визначенні особливостей формування пасажиропотоків громадського транспорту (ГТ) у приміському сполученні як центри тяжіння ГТ слід розглядати зупиночні пункти (ЗП) на території міста та його оточення, що створює можливість для кількісної характеристики просторового розподілу переміщень у приміському сполученні. На першому кроці необхідно визначити взаємозв'язок між розміщенням ЗП на території міста та навколо нього:

$$L_j = f(X'_j; Y'_j), X'_j = f(X_j; X_u), Y'_j = f(Y_j; Y_u), \quad (3)$$

де  $L_j$  - відстань за повітряною лінією між  $j$ -м ЗП і центром міста, км;

$X_j Y_j$  - горизонтальні координати  $j$ -го ЗП;

$X_u, Y_u$  - горизонтальні координати «центрального» ЗП на території міста;

$X'_j Y'_j$  - відхилення горизонтальних координат  $j$ -го ЗП від горизонтальних координат «центрального» ЗП на території міста.

На другому кроці необхідно визначити кількісні характеристики просторового розподілу переміщень на основі визначення закономірностей у відстанях пересування на території, що оточує місто, враховуючи їх спільність із закономірностями на території міста.

Закономірності просторового розподілу інфраструктури ГТ у приміському сполученні згідно з (3), якщо вони є продовженням міських закономірностей, повинні мати нормальний розподіл координат ЗП ( $X; Y$ ) які розташовані на території міста та навколо нього, відносно центру міста. В цьому випадку можливо припустити, що щільність розподілу ймовірностей розташування ЗП на радіальному перегоні має круговий нормальний розподіл:

$$f(X, Y) = \frac{1}{\sqrt{2\pi} \cdot \sigma} \cdot e^{-\frac{X^2 + Y^2}{2\sigma^2}}, \quad (4)$$

де  $\sigma$  - параметр кругового нормального розподілу.

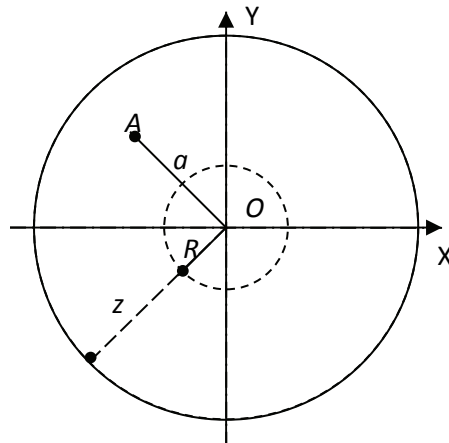
При розгляді ЗП, які знаходяться на одному радіусі на відстані  $0 < R < z$  від центру в точці  $O$ , ймовірність попадання ЗП, який розташований на території області  $A$  (рис. 1) з координатами ( $X; Y$ ) в кільце, яке створюється цими ЗП і центром  $O$ , тобто попадання  $A$  на територію поза межами міста дорівнює:

$$P\{R \leq a \leq z\} = \iint_{R^2 \leq X^2 + Y^2 \leq z^2} \frac{1}{2\pi \cdot \sigma^2} \cdot e^{-\frac{X^2 + Y^2}{2\sigma^2}} dXdY, \quad (5)$$

де,  $R$  - мінімальна відстань на території області;

$z$  - максимальна відстань на території області;

$a$  - відстань від центру до  $A$ .



**Рис. 1. Схема розташування зупиночних пунктів при круговому нормальному розподілу**

Якщо розглядати розподіл відстані переміщення за межами міста як частину розподілу відстані поїздок як по території міста так і за її межами, вона буде мати показниковий розподіл. Так як поїздки в приміському сполученні частково здійснюються по території міста, при визначенні величини  $l_p$  треба враховувати тільки відстань за його межами. Згідно з гіпотезою дослідження було встановлено, що її розподіл повинен бути показниковим з параметром зсуву:

$$F(l_p) = 1 - e^{-\lambda l_p}, l_p = L_p^{np} - l_{min} \geq 0, \quad (6)$$

де  $\lambda$  - параметр показникового розподілу;

$L_p^{np}$  - відстань поїдки в приміському сполученні між кінцевими ЗП, км;

$l_{min}$  - мінімальна частина відстань поїдки у приміському сполученні, яка долається на території міста, км;

$l_p$  - частина відстань поїдки у приміському сполученні, яка долається за межами міста, км.

Визначення закономірностей розподілу величини  $l_p$  створює основу для моделювання потреб у поїздках громадським транспортом у приміському сполученні з їх врахуванням. Приймаючи до уваги, що значення в клітинках МПК являють собою частоту здійснення пересувань на певну відстань, та користуючись поняттями статистичної ймовірності деякої події, ймовірності повної групи подій та гіпотетично показниковим розподілом відстані  $l_p$ , можливо розрахувати ймовірність здійснення пересування на певну відстань, яка належить інтервалу  $A$  розподілу відстаней між об'єктами тяжіння. Тоді на основі інтервальної концепції визначення потреб у пересуваннях можливо визначити такі стани МПК, які забезпечують фактичний розподіл  $L$ . Це дозволяє врахувати ймовірнісний характер транспортних зв'язків та позбавитись недоліків точкової оцінки МПК.

Експериментальні дослідження відстані поїздок у приміському сполученні проводились на основі звітних даних квитково-касових відомостей з трьох автостанцій міста Херсона. Автостанції крім приміського сполучення також обслуговують міжміські рейси. Враховуючи, що зона впливу міста може бути більш ніж зона дії приміського сполучення, були розглянуті пересування, які здійснюються на території області - як об'єкт тяжіння для мешканців області розглядався обласний центр, який може мати певні зони впливу на пересування до нього з інших населених пунктів в залежності від їх віддаленості. Відповідність показниковому розподілу з параметром зсуву  $l_{min}$  перевірялась для тієї частини відстані поїздок, які здійснюються тільки за межами міста, тобто реалізуються на мережі приміських маршрутів ГТ, що відправляються з м. Херсон. Величина  $l_{min}$  при цьому виявилась рівною 8,5 км. Результати оцінки відповідності між теоретичним і емпіричним розподілом за допомогою критеріїв  $\chi^2$  та Колмогорова - Смирнова наведені на рис. 2.

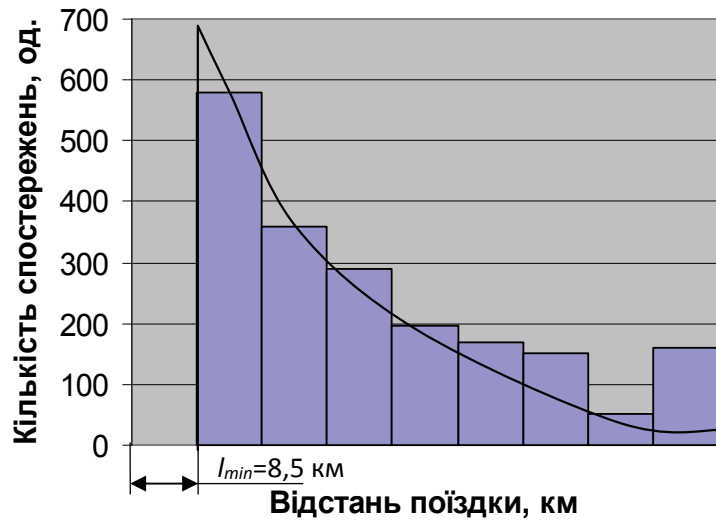


Рис. 2. Розподіл відстані пересувань на території Херсонської області

Результати експериментальних досліджень дозволили вважати висунуту гіпотезу підтвердженою та надали змогу використовувати закономірності дальності пересувань до центру агломерації для визначення потреб у перевезеннях ГТ з території області в напрямку обласного центру.

Формування найбільш ймовірних станів МПК в рамках інтервальної концепції здійснюється на основі фактичної інформації про дальність пересувань населення з та до території навколо міста, яку відображає розподіл  $l_p$ . Частка мешканців, відстань пересувань  $l'_p$ , яких знаходиться в певному інтервалі, може бути знайдена як різниця значень функції показникового розподілу в точках, що відповідають межах даного інтервалу  $\Delta_i = (\Delta_i^H; \Delta_i^a)$ . Даний інтервал визначається нижньою  $\Delta_i^H$  та верхньою  $\Delta_i^a$  межами, в залежності від кількості інтервалів групування відстаней пересувань пасажирів  $I = 1, 2, \dots, x_{Int}, x_{Int}$ . Відповідно до цього при розгляді загальної кількості кореспонденцій  $H$ , може бути визначена сумарна кількість пересувань  $H(\Delta_i)$  з певного інтервалу, які повинні здійснюватися на відстань  $l_{ij}(\Delta_i)$ ,  $H(\Delta_i)$  визначається на основі ймовірності  $p\{I_{ij}^{(\Delta_i)}\}$  того, що відстань пересування  $l_{ij}$  буде знаходитись в інтервалі  $\Delta_i$ . Таким чином, для отримання МПК потрібно знайти такий розподіл кореспонденцій  $h_{ij}^{(\Delta_i)}$ , між транспортними районами (ТР)  $i$  та  $j$ , які реалізуються на відстані  $l_{ij}$  з числа кореспонденції  $h_{ij}$ .

Для застосування розробленої методики визначення потреб в послугах ГТ при пересуваннях у приміському сполученні необхідні наступні дані: місткості транспортних районів з відправлення  $HO_j$  і прибуття  $HP_t$  пасажирів ГТ; матриця найкоротших відстаней між ТР, значення функції показникового розподілу відстані пересувань в точках, що відповідають межах інтервалів групування відстаней пересувань. Практична реалізація розробленої методики проводилась на прикладі ТМ ГТ м. Херсон та області. Місткості ТР з відправлень пасажирів були визначені як потенційна кількість мешканців населених пунктів на території навколо міста, які здійснюють пересування в напрямку міста, на основі характеристик населених пунктів та ступені їх впливу. Цей вплив, визначений за результатами експериментальних досліджень з урахуванням інших видів сполучень та для транспорту загального користування, який характеризується залежністю між ІР ГТ та відстанню до населених пунктів:

$$HO_i = N_{Mi} \cdot \left( 0,829 + \frac{12 < 59}{L_i} + 0,023 \cdot P^{0,367} \right) \cdot (1 - k_{\zeta^2}), \quad (7)$$



де  $N_{Mi}$  - кількість мешканців  $i$ -го населеного пункту, які здійснюють пересування в напрямку міста, осіб.;

$L_i$  - віддаленість  $i$ -то населеного пункту від міста, км;

$k_i$  - частка поїздок, які реалізуються на залізничному транспорті  $i$ -то населеного пункту, %;

$P$  - чисельність населення міста в напрямку якого здійснюється пересування, осіб.

Перевірка запропонованої методики визначення місткостей ТР по відправленню пасажирів з населених пунктів була здійснена на основі вибірових обстежень табличним методом для різних категорій маршрутів за основними напрямками руху. Максимальне відхилення розрахункових даних від фактичних склало 17,2%. Результат оцінки визначення місткості ТР по відправленню згідно звітних даних по трьом автостанціям м. Херсона показав, що середній відсоток відхилення розрахункових даних складає 13,3 %. Значення функції показникового розподілу відстані пересувань в точках, що відповідають межах заданого інтервалу, було визначено згідно з експериментальними дослідженнями відстані пересувань на території Херсонської області. Виходячи із встановлених на рис. 2 меж інтервалів групування відстаней пересувань та кількості пересувань в межах заданих інтервалів були розраховані ймовірності потрапляння відстаней пересувань в кожен інтервал та їх кількість. Застосування розробленого алгоритму дозволило сформулювати МПК, які відповідають фактичному розподілу відстаней пересувань. Максимальне відхилення  $\sum_{\substack{i,j \\ \neq j}} h_{ij}^{(\Delta r)}$  згідно із запропонованою методикою розрахунків МПК складає 19,62 %, середнє відхилення – 6,3 %.

### Список літератури

1. Частка В. К. Теоретичні основи і методи організації маршрутних автобусних перевезень пасажирів у великих містах: В 2 т. : Дис. д-ра техн. наук: 05. 22. 10. Москва, 1993. 301 л. (Т. 2 – 52 л.).
2. Грановський Б. І. Моделювання пасажирських потоків в транспортних системах // Підсумки науки і техніки «Автомобільний і міський транспорт». Том 11. Москва : Изд-во ВІНТІ, 1986, С. 67-105.
3. Горбачов П. Ф. Підхід до визначення ймовірності вибору пасажиром шляху проходження. *Вісник ХНАДУ : Зб. наук. пр.* Харків : Вид-во ХНАДУ. 2006. Вип.19. С. 88-91.
4. Горбачов П. Ф. Визначення ймовірності вибору пасажиром шляху проходження. *Інформаційно - керуючий системи на залізничному транспорті.* Харків, 2001. №. 2. С. 7-9.

**Іваненко Л.В.**

*к. е. н., науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств,  
Інститут економіки промисловості Національної академії наук України,  
м. Київ, Україна*

### НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Машинобудування є однією з вагомих галузей промисловості в економіці України за кількістю підприємств, зайнятістю, виробництвом та створенням доданої вартості. Для цього сектору характерні крупні підприємства зі складними виробничо-господарськими та фінансово-економічними зв'язками. Значення машинобудівної галузі для економіки України<sup>2</sup>: 347,6 тис. осіб зайнято на машинобудівних підприємствах в Україні (3,8 % від

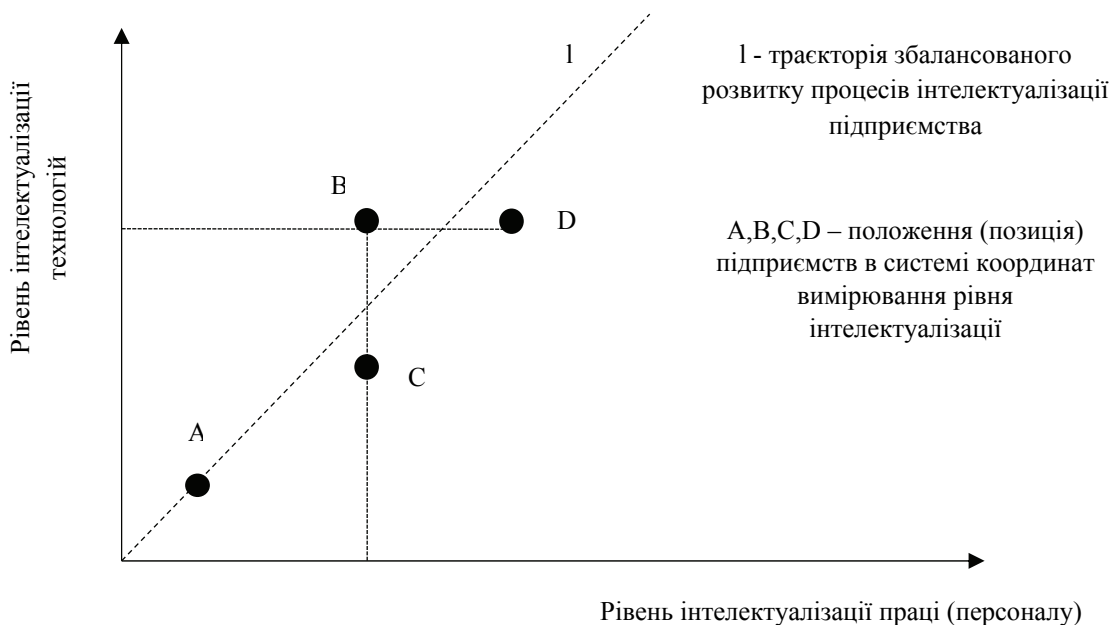
<sup>2</sup> Згідно даних сайту <http://www.ukrstat.gov.ua/> за 2019 рік

кількості зайнятих працівників у всіх суб'єктів господарювання); налічується близько 7,3 тис. суб'єктів господарювання, що здійснюють економічну діяльність в машинобудуванні; здійснюється випуск близько 8,0 % всієї промислової продукції<sup>3</sup> і генерується 9,3 % всієї створюваної промисловістю доданої вартості.

Для машинобудівних підприємств характерною є висока інтенсивність виробництва. Це пояснюється головним чином трьома факторами: переважно дрібносерійне та одиничне виробництво; високі кваліфікаційні вимоги до персоналу виробничих підрозділів; великі, відносно складні вимоги до зв'язку між виробничим, інженерним та проектним підрозділами. В сучасних умовах зростання рівня інтенсивності виробництва обумовлюється зростанням ролі інтелектуальної діяльності в їх діяльності – процесами інтелектуалізації підприємств.

Необхідність розробки моделі оцінювання рівня інтелектуалізації підприємств, що враховувала б рівні і спрямованість інтелектуалізації різних сфер та напрямів діяльності підприємств, а також зовнішні умови пов'язана із потребами: діагностики поточного стану об'єкта оцінювання (підприємства); порівняння з іншими об'єктами оцінювання (іншими підприємствами, еталоном); визначення внутрішніх і зовнішніх факторів, що стимулюють/стримують процеси інтелектуалізації для встановлення рівня готовності підприємства до трансформацій; моніторингу ефективності заходів щодо стимулювання інтелектуалізації підприємства; визначення критеріїв ефективності стратегії розвитку підприємства, встановлення та досягнення SMART-цілей (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time bound).

При оцінюванні рівня інтелектуалізації підприємств мають враховуватись інтелектуалізація виробництва, праці, комерційної діяльності, менеджменту. Ці сфери визначені в статті Брюховецької Н.Ю., Богуцької О.А. [1]. Рівень інтелектуалізації підприємства при цьому може визначатися як положення (позиція) в системі координат, що визначається векторами інтелектуалізації сфер та видів діяльності підприємства. Наочно це можна представити на прикладі двовимірної системи координат, визначаючи рівень інтелектуалізації підприємства в взаємопов'язаній системі векторів інтелектуалізації технологій та інтелектуалізації праці (рис. 1).



**Рис. 1. Оцінка рівня інтелектуалізації підприємств в координатах векторів інтелектуалізації технологій і персоналу (розроблено автором)**

<sup>3</sup> Для порівняння. В країнах ЄС машинобудування відповідає за 9,5% усього виробництва у виробничих галузях. Джерело: [https://ec.europa.eu/growth/sectors/mechanical-engineering\\_en](https://ec.europa.eu/growth/sectors/mechanical-engineering_en)

Рівні інтелектуалізації підприємств В, С і D вищі за рівень інтелектуалізації підприємства А. Щодо співставлення позицій підприємств В, С, D, то визначальну роль тут відіграє положення траєкторії рівномірного розвитку (на рис. 1 позначено як лінія I). У підприємств В і С рівень інтелектуалізації праці однаковий – вони відрізняються за рівнем інтелектуалізації технологій, а для підприємств В і D відмінність визначається за рівнем інтелектуалізації праці (персоналу). Одним із шляхів співставлення рівнів інтелектуалізації підприємств В, С і D є проєкція положення точок на пряму (I) рівномірного розвитку процесів інтелектуалізації підприємств.

Введення поняття збалансованого розвитку процесів інтелектуалізації підприємств пов'язане з таким:

- якщо зробити теоретичне припущення, що в результаті управлінських дій / реалізації управлінської стратегії відбувається розвиток виключно технологій (наприклад, роботизація виробничих процесів), але не здійснюються заходи щодо інтелектуалізації праці (персоналу), то невідповідність кваліфікації і компетенцій працівників не сприятиме ефективному використанню технологій;

- навпаки, якщо підприємство здійснюватиме заходи щодо інтелектуалізації персоналу (навчання, підвищення кваліфікації, оновлення бази знань) без відповідного інтелектуалізованого технологічного озброєння, відбуватимуться процеси зумовлені т.з. «надлишковою кваліфікацією, overqualified» – зниження мотивації, перевитрати за фондом оплати праці тощо.

Для кількісного оцінювання рівня інтелектуалізації підприємства можуть використовуватись методи: інтегральних показників, чисельні методи, рейтингова оцінка, метод „еталону” (графічний метод), методи різниць, рангів, балів. Використання результатів оцінювання за наведеними вище методами в детермінованих факторних моделях надають можливість простежити взаємозв'язок між окремими внутрішніми і зовнішніми факторами інтелектуалізації підприємства.

### Список літератури

1. Брюховецька Н. Ю., Богущька О. А. Інтелектуалізація підприємств: підходи, сутність, структура. *Економічний вісник Донбасу*. 2020. № 1 (59). С. 92-100. doi: 10.12958/1817-3772-2020-1(59)-92-100.

**Новосад З.Г.**

*к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри вищої математики та кількісних методів,  
Львівський торговельно-економічний університет,  
м. Львів, Україна*

### ТЕОРІЯ ХАОСУ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

В теперішній час сучасна українська економіка переживає не кращі часи, що, на жаль, викликано пандемією. Фінансова криза є досить складним явищем, передбачити яке в умовах динамізму сучасного світу дуже складно. Варто відзначити важливість і актуальність проблеми розвитку економіки в період кризи, оскільки сировинний характер української економіки зумовив гостру реакцію на його першу появу, що відобразилася в істотному погіршенні більшості фінансових показників.

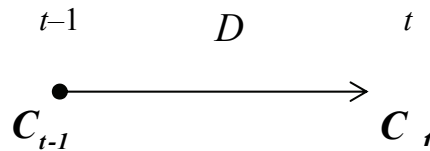
Теорія хаосу, це також певний порядок, який володіє рисами невірноваженості та нестійкості, які мають бути подолані, оскільки грають руйнівну роль. Також в теорії хаосу присутній випадковий чинник, результат якого наперед передбачити неможливо.

Теорію хаосу фінансисти запозичили у математиків, які використовують її для дослідження певних нелінійних та динамічних еволюційних процесів. Головна її ідея полягає

в тому, що будь-яка хаотична система, природна чи штучна, складається з певних елементів, що постійно взаємодіють між собою. Ці численні взаємозв'язки між елементами мають тенденцію спонтанно виникати та певним чином адаптуватись до системних змін. На думку деяких економістів, цю теорію можна застосовувати і для пояснення функціонування ринку цінних паперів, оскільки він є подібним до хаотичної системи: зміни цін виглядають випадковими, проте існують певні стійкі тренди за якими можна зробити певний прогноз.

Якщо розглянути окремих цінний папір, який вільно обертається на ринку, то його основними характеристиками є середня ефективність (норма прибутку) та міра ризику. Середня норма прибутку цінного паперу може бути знайдена одним із двох способів – залежно від того, яка початкова інформація відома про даний цінний папір.

Спосіб розрахунку норми прибутку цінного паперу, якщо за деякий період часу  $1, 2, \dots, t, \dots, T$  відомі ціна купівлі та ціна продажу паперу, а також дивіденди, нараховані та отримані за цей період [1, с. 52]. В момент  $(t - 1)$  цінний папір купили за ринковою ціною  $C_{t-1}$ , за період  $t$  були отримані нараховані дивіденди  $D_t$ , а в момент  $t$  цей цінний папір продали за ринковою ціною  $C_t$ .



Тоді ефективність  $m_t$  даного цінного паперу у періоді  $t$  визначається співвідношенням:

$$m_t = \frac{(C_t - C_{t-1}) + D_t}{C_{t-1}} \cdot 100\%$$

Середня ефективність розраховується на основі значень  $m_t$  за формулою середнього арифметичного.

На фондовому ринку обертається велика кількість цінних паперів, норми прибутків яких змінюються не тільки під впливом ринкових змін, а й в результаті взаємозв'язків та залежностей між цими паперами. Величина, яка стосується двох цінних паперів і характеризує взаємозв'язок між зміною норм їх прибутків, це кореляція.

Вибірковий коефіцієнт кореляції розраховується за формулою:

$$\rho = \frac{1}{T-1} \cdot \frac{\sum_{t=1}^T (m_{1t} - \bar{m}_1) \cdot (m_{2t} - \bar{m}_2)}{\sigma_1 \cdot \sigma_2}$$

де  $T$  – кількість періодів;

$m_{1t}, m_{2t}$  – значення норм прибутку паперів першого та другого виду відповідно за період  $t = 1, 2, \dots, T$ ;

$\bar{m}_1, \bar{m}_2$  – вибіркові середні значення норм прибутку паперів першого та другого виду відповідно;

$\sigma_1, \sigma_2$  – ризики паперів першого та другого виду відповідно.

Основні властивості кореляції:

- коефіцієнт кореляції змінюється в межах від  $-1$  до  $+1$ ;
- абсолютна величина коефіцієнта кореляції вказує на зв'язок між розглядуваними величинами: чим більшою (ближчою до одиниці) є абсолютна величина, тим тісніший взаємозв'язок між нормами прибутку двох цінних паперів і чим меншою (ближчою до нуля) є ця величина, тим взаємозв'язок є слабшим;
- знак коефіцієнта кореляції характеризує напрямок взаємозв'язку між нормами прибутку: якщо він додатний, то зростання (зниження) норми прибутку одного цінного

паперу відбувається одночасно із зростанням (зниженням) норми прибутку іншого цінного паперу; якщо ж він від'ємний, то зростання (зниження) норми прибутку одного цінного паперу відбувається одночасно із зниженням (зростанням) норми прибутку іншого цінного паперу.

В теорії хаосу використовується класичне логістичне рівняння. Якщо розглядати процес зростання кількості малих підприємств в економіці держави [2, с. 74]. За характерний період часу визначають кількість таких підприємств, і отримують послідовність, що описує зміну чисельності малих підприємств:

$$(x_1, x_2, \dots, x_n).$$

Відповідно чисельність таких підприємств в даний момент часу залежить від того, скільки їх було в економіці держави у момент попереднього виміру. Математична модель зміни чисельності малих підприємств може бути представлена за допомогою логістичного рівняння:

$$x_{n+1} = \lambda x_n (N - x_n),$$

де  $N$  – максимальне значення їх чисельності. За певних умов при великих  $n$  у системі виникає хаос. З рівняння видно, що чисельність малих підприємств швидко зростає, поки їх мало, і починає спадати, коли підприємств стає надто багато.

Логістичне відображення можна також використовувати в дослідженні критичних режимів та хаосу на фондових ринку.

Ця теорія також передбачає сильну залежність хаотичної системи від своїх первинних умов. І якщо у системі відбуваються зміни, то їх наслідок є несподіваним, адже поведінку таких складних систем неможливо передбачити – це стосується і ринку цінних паперів. Теорія хаосу є доволі непростою для розуміння через її високий рівень математизації та наявність у ній складних математико-статистичних моделей. Підсумовуючи, можна стверджувати, що вона дозволяє спрогнозувати ефективність економічних процесів на ринку цінних паперів при виникненні непередбачених, стохастичних явищ, а також за допомогою коефіцієнта кореляції виявити залежність між нормами прибутку та оцінити ризики.

### Список літератури

1. Сулим М. В., Пенцак О. С., Можирівська З. Г. Економічний ризик та методи його вимірювання : навч. посібник. Львів : «Новий світ-2000», 2014. 246 с.
2. Черняк О. І., Захарченко П. В., Клебанова Т. С. Теорія хаосу в економіці : підруч. Бердянськ : Видавець Ткачук О. В., 2014. 244 с.

**Славич В.П.**

*к. т. н, доцент, доцент кафедри транспортних систем і технічного сервісу,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Лівандовський В.С.**

*учень,  
Херсонський фізико-технічний ліцей Херсонської міської ради,  
м. Херсон, Україна*

### СИСТЕМА ОПТИМІЗАЦІЇ РУХУ ПІШОХІДНИХ ПОТОКІВ

Моделювання пішохідних потоків є важливою задачею, оскільки пішоходи та транспорт постійно взаємодіють на дорозі, особливо в містах. Але існує проблема неефективної роботи пішохідної світлофорної сигналізації, оскільки існуючі системи не враховують реальної інтенсивності пішохідних та транспортних потоків, внаслідок чого



виникають великі скупчення. Практика показує, що це може призводити до порушення деякими з них правил дорожнього руху та рухатись на заборонений сигнал.

Одним зі способів вирішення цієї проблеми є розробка моделей спеціальних пішохідних світлофорних сигналізацій, які б могли враховувати потреби поточного пішохідного потоку, мінімізуючи накопичення людей у регульованих пішохідних переходах та не перешкоджаючи потребам існуючого автомобільного потоку.

Принципи організації руху пішоходів розглянуті в працях багатьох вчених: В.Е. Бакутіса, П.Г. Бугі, М.Б. Афанасьєва, Г.І. Клинковштейна, Ю.А. Кременця, Ю.А. Ставничого, Ю.Д. Шелкова, А.Г. Романова, Р.М. Піір, В.В. Сільянова, В.В. Шештокаса, В.П. Славич та ін. [1-5]. У цих роботах викладені основні положення теорії руху транспортних і пішохідних потоків.

Запропонована модель світлофор відрізняється від звичайних тим, що він враховує інтенсивність потоків та працює у двох режимах: у режимі "жорсткого" регулювання світлофором та в "режимі" управління за викликом.

Для того, щоб продемонструвати роботу візьмемо деякий ділянок прямої дороги, де є регульований пішохідний перехід (рис. 1).

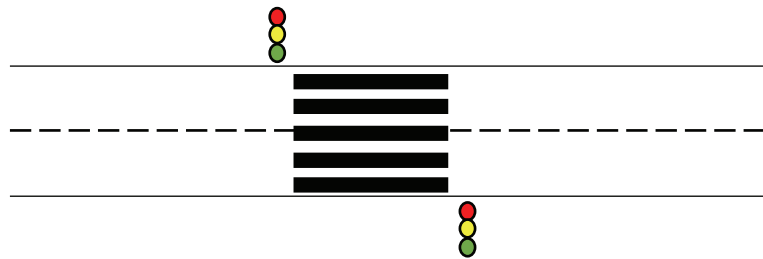


Рис. 1. Графічне зображення транспортної системи

Система керування без втручання людини краще використовувати для високоінтенсивних ділянок дороги, наприклад в мегаполісах чи у великих містах, або в годину пік – в час найбільшого навантаження на транспортну систему міста. Другий режим – для малоінтенсивних ділянок дороги або для певного проміжку часу, наприклад вночі, коли інтенсивність невисока. Переключення режимів буде відбуватися за допомогою функції, яка буде визначати режим регулювання світлофорної сигналізації в залежності від інтенсивності пішохідного та транспортного потоків яка у свою чергу залежить від часу. Залежність між цими двома параметрами буде визначатися статистичним шляхом.

Модель під час розрахунків бере до уваги такі параметри: довжина та ширина переходу, середню швидкість пішоходів та транспорту на початок руху, а також чотири питомі інтенсивності – дві пішохідних та дві транспортних, по одній для кожного напрямку руху. Також було введено поняття коефіцієнт пріоритетності – коефіцієнт, який показує, наскільки пріоритетніше пропустити один автомобіль, ніж одного пішохода. Дана величина залежить від кількості смуг автомобільного руху та інтенсивності автомобільних та пішохідних потоків.

Перейдемо до режимів регулювання світлофорної сигналізації і почнемо з автоматичного, тобто «жорсткого» режиму. Режим "жорсткого" регулювання визначає тривалість фаз світлофора та кількість пішоходів та транспорту після закінчення фази. В залежності від кількості пішоходів та транспорту з урахуванням коефіцієнту пріоритетності визначалася пішохідна фаза, якщо пішоходів більше, ніж транспорт, або транспортна фаза, якщо навпаки, автомобілів більше за пішоходів. Тривалість фаз залежала від швидкості потоку, довжини, ширини переходу та кількості пішоходів та автомобілів. Кількість учасників руху після світлофорної фази залежить від тривалості фази та інтенсивності пішохідного та транспортного потоків, при цьому враховуючи кількість учасників руху, які вийшли з системи.

Автоматизований режим регулювання, або режим «за викликом» розраховує тривалість затримки між двома викликами пішохідної фази. Також, як і попередній режим, встановлює кількість пішоходів та транспорту після закінчення фази. Для визначення затримки між двома викликами введено поняття критична кількість пішоходів – кількість пішоходів, при встановленні якої можна знову зупинити автомобільний рух для пішоходів. Також дана величина використовується для розрахунку тривалості пішохідної фази. Критична кількість залежить від інтенсивності пішохідних та автомобільних потоків. Кількість учасників після пішохідної фази або перед її викликом розраховується аналогічно, що й у «жорсткому» режимі.

За допомогою табличного процесора MicrosoftExcel на мові програмування VBA (VisualBasicforApplications) було створено програму, яка симулює роботу запропонованої моделі та класичної світлофорної сигналізації та порівнює їх ефективності. Для цього було введено коефіцієнт пропускної здатності світлофора – відношення кількості людей, що пропустив світлофор до його часу роботи. Було створено таблицю, де вводяться вхідні дані, та таблицю вихідних даних. Також для перевірки ефективності було згенеровано 100 випадкових наборів вхідних значень.

Назва параметру	Позначення	Одиниці вимірювання	Значення для випадку		Значення для випадку		Значення для випадку		Значення для випадку		Значення для випадку	
			Летовицький режим	Летовицький режим	Летовицький режим	Летовицький режим	Летовицький режим	Летовицький режим	Летовицький режим	Летовицький режим	Летовицький режим	Летовицький режим
Висота переклади	L	метри	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
Висота переклади	L	метри	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
Кількість осіб	r	-	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Середня швидкість пішоходів	V <sub>п</sub>	метри/секунду	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Середня швидкість транспорту	v	метри	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34
Середня швидкість транспорту на великій дорозі	V <sub>т</sub>	метри/секунду	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6
Питома інтенсивність пішоходів при переході переклади	h <sub>п</sub>	людей/секунду	176	303	1100	223	1100	223	391	396	281	281
Питома інтенсивність пішоходів в разі переходу переклади	h <sub>п</sub>	людей/секунду	1100	294	419	340	456	467	796	317	607	607
Питома інтенсивність транспорту при переході переклади	h <sub>т</sub>	людей/секунду	308	226	275	176	537	360	434	434	1466	1466
Питома інтенсивність транспорту в разі переходу переклади	h <sub>т</sub>	людей/секунду	316	317	432	734	46	316	309	1000	416	416
Середня швидкість автомобіля в разі переходу переклади	v	людей	1	1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2
Критична кількість пішоходів при переході переклади	h <sub>кп</sub>	людей	4	4	7	7	10	10	4	4	6	6
Критична кількість транспорту при переході переклади	h <sub>кт</sub>	людей	12	7	7	8	8	15	15	15	3	3
Критична кількість пішоходів в разі переходу переклади	h <sub>кп</sub>	людей	7	7	3	3	8	8	3	3	31	31
Критична кількість транспорту в разі переходу переклади	h <sub>кт</sub>	людей	12	2	2	0	0	1	1	1	6	6
Максимальна швидкість пішоходів для об'їзду світлофорної переклади при режимі «інтелектуальний»	h <sub>макс</sub>	людей	10	10	10	10	10	10	11	11	10	10
Час роботи пропускної здатності	t <sub>р</sub>	секунду	2	2	4	4	7	7	3	3	6	6
Висхідна швидкість фази	v <sub>н</sub>	секунду	43	23	23	23	42	42	27	27	27	27
Висхідна швидкість транспортної фази	v <sub>т</sub>	секунду	32	20	20	20	74	74	49	49	27	27
Кількість циклів	N <sub>цикл</sub>	-	1	2	3	2	6	7	3	6	3	3
Відношення пропускної здатності до часу роботи	К	-	1,31	2,37	1,31	3,57	1,31	5,31	1,31	6,14	20,46	20,42
Відношення швидкості до швидкості транспорту	W	людей	4,00	2,00	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Рис. 2. Таблиця вхідних та проміжних даних

Номер випадку	Світлофор		Результати			
	Інтелектуальна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	Час роботи	Кількість людей, що пропустив світлофор	Коефіцієнт пропускної здатності світлофора	Число, який показує у скільки разів інтелектуальна світлофорна сигналізація ефективніше звичайної
№1	Інтелектуальна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	23,75252525	37	0,29	1,571282631
	Звичайна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	281,3979281	52	0,18	
№2	Інтелектуальна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	104,8635826	84	0,24	1,178446457
	Звичайна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	309,2813128	14	0,20	
№3	Інтелектуальна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	74,95923913	89	0,25	0,943268777
	Звичайна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	2271,662004	95	0,26	
№4	Інтелектуальна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	45,41556442	50	0,37	2,38409016
	Звичайна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	836,5701039	272	0,15	
№5	Інтелектуальна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	105,996048	122,5	0,43	1,921056111
	Звичайна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	528,6666667	328	0,22	
№6	Інтелектуальна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	81,71146245	189	0,50	0,639649435
	Звичайна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	2097,104367	893	0,78	
№7	Інтелектуальна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	307,5098214	239	0,40	0,816275307
	Звичайна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	219,4747473	255	0,49	
№8	Інтелектуальна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	2195,602252	720	0,49	2,501553285
	Звичайна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	457,8989899	227	0,38	
№9	Інтелектуальна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	33,45	74	0,94	1,196208485
	Звичайна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	1641,079369	1497	0,39	
№10	Інтелектуальна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	59,07142857	97	0,67	0,192874261
	Звичайна світлофорна сигналізація	Автоматизований режим	1191,592437	464	0,13	

Рис. 3. Результат розрахунку параметрів роботи світлофорної сигналізації

Було виявлено, що модель інтелектуальної світлофорної сигналізації ефективніше на 180%, ніж звичайний світлофор завдяки врахуванню поточних інтенсивності пішохідних та автомобільних потоків та зміни режиму керування в залежності від інтенсивності пішохідних потоків.

### Список літератури

1. Иносэ Х., Хамада Т. Управление дорожным движением. Москва : Транспорт, 1983. 248 с.
2. Капитанов В. Т., Хилажев Е. В. Управление транспортными потоками в городах. Москва : Транспорт, 1985. 94 с.
3. Кликовштейн Г. И. Организация дорожного движения : Учебник для автомобильно-дорожных вузов и факультетов. Москва : Транспорт, 2001. 192 с.
4. Коноплянко В. И. Организация и безопасность дорожного движения. Москва : Транспорт, 1991. 183 с.
5. Славич В. П. Модель визначення довжини черги транспортних засобів при заданих параметрах світлофорного регулювання. *Проблеми інформаційних технологій*. 2014. № 02 (016). С. 122-124.

**Славич В.П.**

*к. т. н, доцент, доцент кафедри транспортних систем і технічного сервісу,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Стоянович В.А.**

*учень,  
Херсонський фізико-технічний ліцей Херсонської міської ради,  
м. Херсон, Україна*

### ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ ТРАНСПОРТНОГО ЗАТОРУ

Аналіз останніх наукових розробок показав, що питаннями прогнозування часу подолання транспортних заторів присвячено роботи багатьох вчених, зокрема Чернобаєв Н.С., Абрамов Л.С., Бугайов І.С., Кликовштейн Г.І., Семенов В.В., Славич В.П., Кравченко П.С., Омарова Г.А. [1-5]. Проте для зазначеного вище типу транспортної задачі не наводиться моделей та методів її вирішення.

З кожним роком проблеми моделювання транспортних потоків набувають все більшої актуальності. Це пов'язано з тим, що кількість транспортних засобів на дорогах невідомо збільшується, через що постає проблема уникнення транспортних черг та заторів.

Метою роботи є розробка моделі прогнозування часу, за який автомобіль зможе покинути транспортний затор та створення програми, яка буде базуватися на даній моделі. Завдяки цій моделі водій будь-якого транспортного засобу, що стоїть у заторі, зможе дізнатися час, за який він проїде дану ділянку дороги, та вибрати для себе оптимальний маршрут руху.

Для розробки моделі були створені графічні схеми, які представлено на рис. 1, що описують можливі варіанти подолання заторів автомобілями.

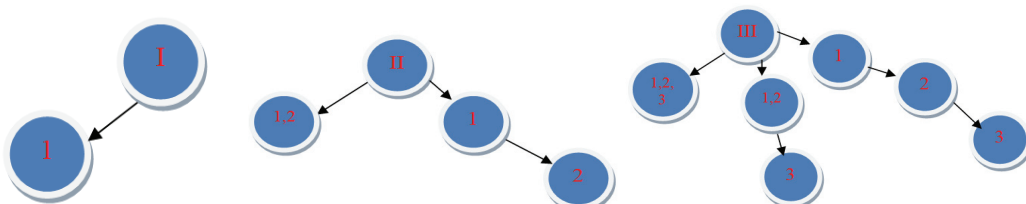


Рис. 1. Схеми варіантів долаття автомобілями зони затору

На основі цих схем була створена модель визначення часу для будь-якого автомобіля.

Наступним кроком є написання програми. Для цього треба перевести величини довжин груп автомобілів та проміжків між ними у одиниці клітинок. Для цього застосуємо статичний аналіз. Необхідно знайти середнє значення кожної з цих величин.

**Таблиця 1. Збір статистичних даних**

№	$n_1$	$t_1$	$m_1$	№	$n_2$	$t_2$	$m_2$
1	$n_1^1$	$t_1^1$	$m_1^1$	1	$n_2^1$	$t_2^1$	$m_2^1$
2	$n_1^2$	$t_1^2$	$m_1^2$	2	$n_2^2$	$t_2^2$	$m_2^2$
a	$n_1^a$	$t_1^a$	$m_1^a$	b	$n_2^b$	$t_2^b$	$m_2^b$

Отже, формули для першого потоку будуть мати такий вигляд:

$$n_1 = \frac{\sum_{j=1}^a n_1^j}{a}, m_1 = \frac{\sum_{j=1}^a m_1^j}{a}$$

Для другого аналогічно:

$$n_2 = \frac{\sum_{j=1}^b n_2^j}{b}, m_2 = \frac{\sum_{j=1}^b m_2^j}{b}$$

На мові програмування C++, за допомогою Visual Studio, була створена програма «Затор», на основі моделей, представлених у роботі. Ця програма, завдяки даним інтенсивності дороги, та відстані від даної машини до перешкоди, визначає час, за який автомобіль подолає затор.

Одразу після запуску програма запрошує введення відстані від даного автомобіля до перешкоди на дорозі в одиницях клітин. Далі йде розгалуження, що залежить від способу вводу даних інтенсивності.

Перший спосіб: генерація випадкових чисел.

У цьому випадку програма сама генерує дані інтенсивності дороги, і далі на основі цих чисел рахує час подолання затору для даного автомобіля. Вікно програми у цьому випадку представлено на рис. 2.

```

Введіть відстань від перешкоди до даного автомобіля: 100
Значення будуть генеруватися випадковим чином або вводиться вручну?
1 - випадкові числа
2 - ввести в ручну
Відповідь запишіть цифрою
1

Перша смуга:
Довжина груп автомобілів: 3
Довжина проміжків між групами: 5
Зустрічна смуга:
Довжина груп автомобілів: 3
Довжина проміжків між групами: 7

Отже, автомобль 5-й у 13-й групі
Для подолання транспортного затору даному автомобілю знадобиться 281 секунд
    
```

**Рис. 2. Вікно програми «Затор», за умови генерування випадкових даних інтенсивності**

Другий спосіб: введення даних в ручну.

Цей спосіб поділяється на два: введення одразу точних даних інтенсивності дороги (рис. 3), та введення деякої кількості замірів, яку користувач обирає сам, для того, щоб програма вираховувала середнє арифметичне (рис. 4).

```
Введіть відстань від перешкоди до даного автомобіля: 100
Значення будуть генеруватися випадковим чином або вводитися вручну?
1 - випадкові числа
2 - ввести в ручну
Відповідь запишіть цифрою
2

Ввести точні значення або розрахувати по набору декількох вимірів:
1 - точні значення
2 - ввести виміри
Відповідь запишіть цифрою
1
Перша смуга:
Довжина груп автомобілів - 4

Довжина проміжків між групами - 6
Зустрічна смуга:
Довжина груп автомобілів - 3

Довжина проміжків між групами - 7

Отже, автомобіль 1-й у 11-й групі
Для подолання транспортного затору даному автомобілю знадобиться 137 секунд
```

**Рис. 3. Вікно програми «Затор», за умови введення точних даних інтенсивності**

```
Введіть відстань від перешкоди до даного автомобіля: 100
Значення будуть генеруватися випадковим чином або вводитися вручну?
1 - випадкові числа
2 - ввести в ручну
Відповідь запишіть цифрою
2

Ввести точні значення або розрахувати по набору декількох вимірів:
1 - точні значення
2 - ввести виміри
Відповідь запишіть цифрою
2
Введіть кількість вимірів: 100
Перша смуга:
Введіть довжини груп автомобілів:
```

**Рис. 4. Вікно програми «Затор», за умови введення деякої кількості вимірів інтенсивності та підрахунку середнього арифметичного**

Розроблено модель прогнозування визначення часу подолання транспортного затору для автомобілів першої групи. Розроблено модель прогнозування визначення часу подолання затору для довільного автомобіля, що потрапляє до мережі. Створена імітаційна модель «Затор», за допомогою якої можна розрахувати час подолання транспортного затору на основі даних інтенсивності транспортного потоку.

#### Список літератури

1. Клинковштейн Г. И. Организация дорожного движения : Учебник для автомобильно-дорожных вузов и факультетов. Москва : Транспорт, 2001. 192 с.



2. Кравченко П. С., Омарова Г. А. Микроскопические математические модели транспортных потоков / Институт вычислительной математики и математической геофизики СО РАН, 630090 – № 1.
3. Семенов В. В. Математическое моделирование динамики транспортных потоков мегаполиса, 2004. 45 с.
4. Славич В. П., Стоянович В. А. Математична модель прогнозування часу подолання транспортних заторів автомобілями загального та спеціального призначення. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф.* (м. Херсон, 28 квітн. 2020 р.). Херсон, 2020. С. 368-371.
5. Чернобаев Н. С., Абрамова Л. С., Бугаев И. С. Алгоритм определения оптимальных параметров координированного управления транспортными потоками. *Вісник Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. 2004. № 25. С. 114-118.

**Славич В.П.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри транспортних систем і технічного сервісу,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Услистий М.Ю.**

*студент кафедри транспортних систем і технічного сервісу,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

## **МОДЕЛЬ МІНІМІЗАЦІЇ ЗВОРОТНОГО ПОРОЖНЬОГО ПРОБІГУ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ЗА КРИТЕРІЄМ ЧАСУ**

Існує компанія перевізник, яка забезпечує однаковим рухомим складом  $n$ -складів виробників з яких вивозять продукцію  $m$ -споживачам. Задля отримання максимального прибутку та скорочення загального холостого пробігу автомобілів необхідно об'єднати транспортну задачу на максимальний прибуток та задачу на скорочення холостого пробігу. Але є виробники які не постачають окремим споживачам свою продукцію.

Створення моделі транспортної задачі з декількома критеріями дозволяє збільшити рентабельність перевезень та скорочення холостого пробігу автомобілів, що призводить до збільшення прибутку.

Метою роботи є розробка моделі транспортної задачі з трьома критеріями: мінімізація часу доставки, мінімізація зворотного порожнього пробігу та врахування заборони на перевезення між пунктами та методів знаходження її опорного та оптимального планів перевезень.

Використання моделі дозволить підвищити ефективність вирощання рухомого складу та зменшення часу неефективного використання автомобілів.

Розглянемо умовну транспортну задачу в якій відомі матриця часу на доставку вантажу, матриця відстаней між складом та споживачем й відсутність сполучень між деякими споживачами.

Спочатку потрібно розрахувати план перевезень, за яким можливо перевезти весь вантаж від складу, та доставити до споживача, щоб мати найменший час з умовою відсутності торгових відносин з деякими споживачами.

Отриманий оптимальний план мінімального часу на доставку вантажу зображено в табл.1.

Значення цільової функції плану на доставку з мінімальним часом буде мати вид:

$$F = t_{11} \cdot k_{11} + t_{12} \cdot k_{12} + \dots + t_{nm} \cdot k_{nm} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m t_{ij} \cdot k_{ij} \rightarrow \min$$

**Таблиця 1. Матриця пошуку мінімального часу доставки вантажу**

Склади	Магазини								Запаси
	P <sub>1</sub>	P <sub>2</sub>	P <sub>3</sub>	P <sub>4</sub>	...	P <sub>j</sub>	...	P <sub>n</sub>	
Z <sub>1</sub>	t <sub>11</sub> k <sub>11</sub>	<del> </del>	t <sub>13</sub> k <sub>13</sub>	t <sub>14</sub>	...	t <sub>1j</sub> k <sub>1j</sub>	...	t <sub>1n</sub> k <sub>1n</sub>	a <sub>1</sub>
Z <sub>2</sub>	t <sub>21</sub>	t <sub>22</sub>	t <sub>23</sub>	t <sub>24</sub> k <sub>24</sub>	...	t <sub>2j</sub> k <sub>2j</sub>	...	t <sub>2n</sub> k <sub>2n</sub>	a <sub>2</sub>
Z <sub>m</sub>	t <sub>m1</sub>	t <sub>m2</sub>	t <sub>m3</sub> k <sub>m3</sub>	t <sub>m4</sub>	...	t <sub>mj</sub>	...	t <sub>mn</sub> k <sub>mn</sub>	a <sub>m</sub>
Потреби	p <sub>1</sub>	p <sub>2</sub>	p <sub>3</sub>	p <sub>4</sub>	...	p <sub>j</sub>	...	p <sub>n</sub>	

Далі потрібно побудувати план мінімізації порожнього пробігу автомобілів.

Для розрахунку складаємо транспоновану таблицю з відстанями, де споживачі у строках, а склади у стовпці. Замінюємо матрицю часу, у таблицю заноситься матриця відстаней між пунктам. Змінюємо стовпці запаси та потреби на кількість пустих авто-тон необхідних для перевезення всього вантажу.

Побудований оптимальний план мінімального пробігу зображено на табл. 2.

**Таблиця 2. Матриця пошуку мінімального зворотного порожнього пробігу**

Склади		Z <sub>1</sub>	Z <sub>2</sub>	Z <sub>3</sub>	Z <sub>4</sub>	...	Z <sub>i</sub>	...	Z <sub>m</sub>	Порожні а-т
Споживачі	P <sub>1</sub>	s <sub>11</sub> l <sub>11</sub>	s <sub>12</sub> l <sub>12</sub>	s <sub>13</sub>	<del> </del>	...	s <sub>1i</sub>	...	s <sub>1m</sub>	p <sub>1</sub>
	P <sub>2</sub>	<del> </del>	s <sub>22</sub>	s <sub>23</sub>	s <sub>24</sub> l <sub>24</sub>	...	s <sub>2i</sub>	...	s <sub>2m</sub>	p <sub>2</sub>
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
	P <sub>n</sub>	s <sub>n1</sub>	s <sub>n2</sub>	s <sub>n3</sub>	s <sub>n4</sub>	...	s <sub>ni</sub>	...	s <sub>nm</sub>	p <sub>n</sub>
Порожні а-т		a <sub>1</sub>	a <sub>2</sub>	a <sub>3</sub>	a <sub>4</sub>	...	a <sub>i</sub>	...	a <sub>m</sub>	

Значення цільової функції плану мінімізації порожнього пробігу автомобілів буде мати вигляд:

$$\Pi = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n \xi_{ji} \cdot l_{ji} \rightarrow \min$$

Третім кроком об'єднується транспортна задача з обмеженнями на перевезення та транспортна задача мінімізації порожнього пробігу в єдину таблицю й побудуються замкнені маршрути руху від складів до споживачів.

**Таблиця 3. Матриця пошуку оптимального плану вихідної задачі**

Склади	Споживачі								Запаси
	P <sub>1</sub>	P <sub>2</sub>	P <sub>3</sub>	P <sub>4</sub>	...	P <sub>j</sub>	...	P <sub>n</sub>	
Z <sub>1</sub>	l <sub>11</sub> t <sub>11</sub> k <sub>11</sub>	X	t <sub>13</sub> k <sub>13</sub>	l <sub>14</sub> t <sub>14</sub>	...	t <sub>1j</sub> k <sub>1j</sub>	...	t <sub>1n</sub> k <sub>1n</sub>	z <sub>1</sub>
Z <sub>2</sub>	l <sub>21</sub> t <sub>21</sub>	t <sub>22</sub>	t <sub>24</sub>	t <sub>24</sub> k <sub>24</sub>	...	t <sub>2j</sub> k <sub>2j</sub>	...	t <sub>2n</sub> k <sub>2n</sub>	z <sub>2</sub>
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Z <sub>m</sub>	t <sub>m1</sub> k <sub>m1</sub>	t <sub>m2</sub> k <sub>m2</sub>	t <sub>m3</sub> k <sub>m3</sub>	t <sub>m4</sub> k <sub>m4</sub>	...	t <sub>mj</sub> k <sub>mj</sub>	...	t <sub>mn</sub> k <sub>mn</sub>	z <sub>m</sub>
Потреби	p <sub>1</sub>	p <sub>2</sub>	p <sub>3</sub>	p <sub>4</sub>	...	p <sub>j</sub>	...	p <sub>n</sub>	

Значення цільової функції об'єднаної транспортної задачі з обмеженнями на перевезення та задачею на мінімізацію порожнього пробігу автомобілів буде записано у вигляді системи:

$$D = \begin{cases} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m t_{ij} \cdot k_{ij} \rightarrow \min \\ \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n s_{ji} \cdot l_{ji} \rightarrow \min \end{cases}$$

Таким чином, запропонована модель дозволяє визначати замкнені маршрути руху автомобілів, які дозволяють скоротити час на доставку вантажу та зменшити порожній пробіг автомобілів між доставками. За допомогою моделі можна підвищити ефективність використання рухомого складу та підвищити прибуток.

### Список літератури

1. Вітлінський В. В., Наконечний С. І., Терещенко Т. О. Математичне програмування. Київ : КНЕУ, 2001. 250 с.
2. Канторович Л. В. Математико-экономические работы.
3. Славич В. П. Гібридна модель задачі про максимальний потік вантажу у матричній постановці із додатковими обмеженнями. *Проблеми інформаційних технологій*. 2012. № 02 (012). С. 100-103.
4. Справочник по организации и планированию автомобильных перевозок / Под ред. И.Г. Крамаренко. Київ: Техніка, 1991. 208 с.
5. Триус Е. Б. Задачи математического программирования транспортного типа. Москва : Советское радио, 1967. 208 с.

**Тупкало В.М.**

*д. т. н., професор, завідувач кафедри менеджменту та інформаційних технологій,  
Київський інститут інтелектуальної власності та права  
Національного університету «Одеська юридична академія»,  
м. Київ, Україна*

**Тупкало С.В.**

*к. е. н., фінансовий директор,  
ТОВ «Кавицький»,  
м. Київ, Україна*

## СИСТЕМА ІНТЕРНЕТ РЕЧЕЙ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Перехід до цифрової економіки (ЦЕ) змушує шукати нові інформаційні технології створення телекомунікаційного внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища виробничих підприємств на основі інтернет-технології «інтернет речей» (internet of things, IoT) [1]. Виходячи з вищезазначеного, слід наголосити, що в першу чергу необхідні дослідження щодо формування концептуальної моделі системи цифрового менеджменту виробника споживчої цінності (товару) відповідно до об'єктивного фахового трактування двох базових ключових сутностей: «цифрова економіка», «інтернет речей». На основі критичного аналізу існуючих трактувань понять «цифрова економіка» та «інтернет речей» в доповіді викладено авторське бачення концептуальної моделі складових системи цифрового менеджменту «цифрового підприємства» (ЦП). За нашим переконанням, головним інтегральним показником розвитку цифрової економіки виробничого підприємства є класична причинно залежна двійка кількісного результату бізнес-діяльності: економічної доданої вартості (EVA) та реалізованого об'єму збуту споживчої цінності. Тому оперуючись на визначення поняття «цифровізація» у редакції Концепції [2, с. 2], пропонується наступне визначення.

**Визначення 1.** Цифрова економіка – це цифровізований інтегрований механізм створення економічної доданої вартості EVA (на основі формування синергетичного об'єднання комплексів інтернету речей суб'єктів господарювання).

Виходячи з розуміння, що Інтернет – це мережа локальних мереж [3], то можна стверджувати, що система інтернету речей (КІР) кожного цифровізованого суб'єкта господарювання (підприємства) є по суті ситуативною множиною локальних мереж Мі (корпоративних порталів) його бізнес-партнерів в залежності від ланцюжка бізнес-циклу «бізнес-процеси маркетингу - бізнес-процеси виробництва споживчої цінності – бізнес-процеси збуту споживчої цінності», який склався на даний час (бізнес-період):

$$КІР = \bigcup_{i=1}^n M_i$$

В контексті цієї системної моделі КІР можна стверджувати, що з позицій сутності концепції цифрової економіки як цифровізованого інтегрованого механізму створення економічної доданої вартості на основі формування синергетичного об'єднання комплексів інтернету речей суб'єктів господарювання, домінуючим повинен бути принциповий акцент щодо відображення напрямів (видів) електронної комерції: G2G, G2B, G2C, B2B, B2G, B2C. Тоді буде логічно стверджувати, що, виходячи з первинності значущості для економіки створення споживчої цінності, базовим визначальним механізмом тренду формування ЦЕ є реалізація механізму цифрового менеджменту кожного виробника (підприємства) цієї цінності (товару) в рамках моделі його системи інтернету речей. З урахуванням цього пропонується авторське бачення концептуальної моделі базових методологічних складових сутності ЦЕ (див. рис. 1) з прив'язкою до мережевої технології «інтернет речей». Відносно даної моделі пропонується визначення наступних понять.

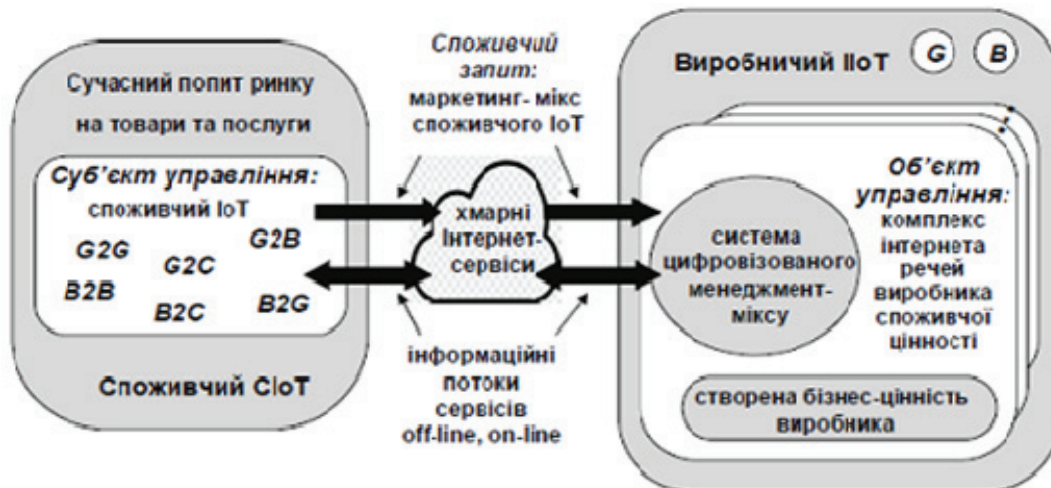


Рис. 1. Концептуальна модель базових методологічних складових сутності цифрової економіки (авторська розробка)

**Визначення 2.** Інтранет речей (Intranet of Things, ItoT) – захищена від несанкціонованого зовнішнього доступу мережа засобів (речей) виробничих та управлінських бізнес-процесів підприємства, які (речі) мають вбудовані засоби автоматичного вимірювання функціональних параметрів та взаємодії між собою з ціллю забезпечення ефективної роботи «цифрового підприємства» щодо створення бізнес-цінності.

**Визначення 3.** Виробничий інтернет речей (Industrial Internet of Things, ІоТ) – мережа з окремих комплексів цього ІоТ конкретних виробників (бізнес-юнітів) споживчої цінності, якими можуть бути державні установи (G) та комерційні підприємства (B).

При цьому слід зауважити, що комплекс ІоТ виробника ґрунтується в першу чергу на його моделі PEST – аналізу.

**Визначення 4.** Споживчий інтернет речей (Consumer Internet of things, СІоТ) – мережа з окремих «розумних» девайсів, які збирають дані, а потім використовують їх для представлення інформації споживачеві для прийняття ситуативного рішення або виконання автоматичних дій. Тобто, девайс повинен надавати конкретну послугу в системі напрямів електронної комерції G2G, G2B, G2C, B2B, B2G, B2C.

Таким чином, не можна стверджувати, що кожний девайс підключений до Інтернет, наприклад, смарт – датчик або ноутбук, є складовою ІоТ.

**Визначення 5.** Маркетинг-мікс споживчого СІоТ – структурована по споживчих напрямках комерційної діяльності (G2G, G2B, G2C, B2B, B2G, B2C) інформація в каналах цифрових медіа (Інтернет-рlасе) щодо цифрового маркетинг - міксу 2P+TPR (Product – Price – Targeted public relations).

По суті можна констатувати, що цифровий маркетинг-мікс – це результат трансформації споживчих стереотипів, нав'язуваних в односторонньому порядку монополістами рекламного ринку (друковані видання, рекламні щити, телебачення, радіо), у відкриті двері цифрових Інтернет-каналів (соцмережі, мобільні телефони і т.п.), використовуючи які споживачі стають творцями (законодавцями) споживання взаємодіючі один з одним (відгуки в Інтернет на придбані товари і послуги) і з виробниками споживчої цінності.

**Визначення 6.** Менеджмент-мікс – системна взаємопов'язана сукупність напрямів (видів) управлінської діяльності щодо створення бізнес-цінності підприємства (установи, бізнес-юніта).

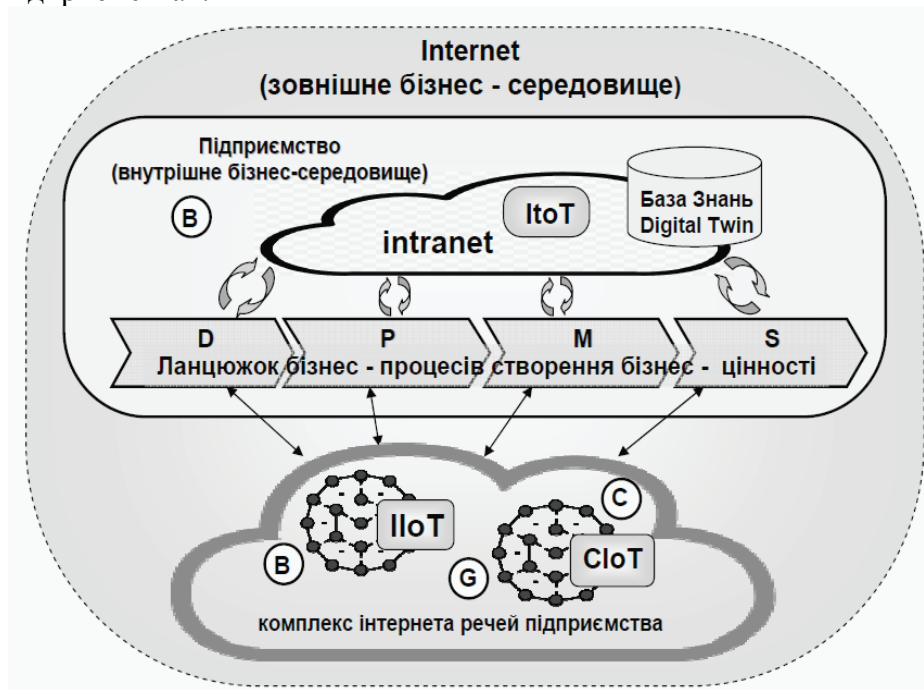
**Визначення 7.** Бізнес-цінність підприємства – причинно залежна двійка кількісного результату бізнес-діяльності: економічної доданої вартості (EVA) та реалізованого об'єму збуту споживчої цінності.



Характер причинної залежності вказаної двійки ґрунтується на суті складових зв'язної формули економічної доданої вартості. Тобто, сутність EVA відображає зазначений вище фундаментальний принцип любого бізнесу: без вкладень фінансових, кредитних, інвестиційних та управлінських зусиль не буде прибутку.

**Визначення 8.** Цифровий менеджмент – це цифровізований мережевий менеджмент-мікс виробника споживчої цінності в рамках його комплексної участі одночасно у відповідному виробничому IIoT та споживчому CIoT; ця відповідність визначається моделлю ланцюжка бізнес-процесів створення бізнес-цінності виробника (підприємства), а саме: «D (define) – створи споживача (споживчий DІoT-частка CІoT)» – «P (prepar) – підготуй створення споживчої цінності (підготовчий PІoT – частка ІІoT)» – «M (make) вироби споживчу цінність (MІoT – частка ІІoT)» – «S (sell) продай створену споживчу цінність (SІoT – частка CІoT)».

В контексті пропонованого визначення поняття «цифровий менеджмент» на рис. 2. представлена концептуальна модель складових системи цифрового менеджменту «цифрового підприємства».



**Рис. 2. Концептуальна модель складових системи цифрового менеджменту «цифрового підприємства» (авторська розробка)**

**Висновки.** Наукова новизна проведених досліджень полягає у визначенні сутності концепції «цифрова економіка» виробничого підприємства як цифровізованого інтегрованого кіберзахищеного в рамках ItoT механізму створення економічної доданої вартості на основі формування синергетичного об'єднання його комплексу інтернету речей {DІoT, PІoT, MІoT, SІoT}.

#### Список літератури

1. Умнов А. Л. Интернет вещей (обзор концепции). URL: <https://ecoimpact-ple.com/documents/411.html> (дата звернення 15.04.2021).
2. Розпорядженні КМУ «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text> (дата звернення 05.11.2020).

3. Комп'ютерні мережі. Мережа Internet. URL: <http://rodak.if.ua/komptech/samost-mer.htm>  
(дата звернення 05.11.2020).

**Шапінко В.О.**

*студент спеціальності «Менеджмент»,  
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,  
м. Хмельницький, Україна*  
Науковий керівник: **Грамагович Ю.В.**,  
*старший викладач кафедри менеджменту, фінансів,  
банківської справи та страхування,  
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,  
м. Хмельницький, Україна*

### **ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

На сучасному етапі розвитку людського суспільства характерним є широка та стрімка інформатизація усіх його сфер діяльності. Саме розвиток суспільства зумовлює перехід органів державного правління, підприємства, організації та загалом державу на застосування інформаційних технологій у своїй діяльності. Інформатизація сприяє розвитку наукоємних галузей, поліпшує керованість усіх процесів виробництва, економічних відносин та економіки в цілому. Отже інформаційні системи підтримки прийняття управлінських рішень та інформаційно-комунікативні технології є перспективним напрямом автоматизації управлінської праці.

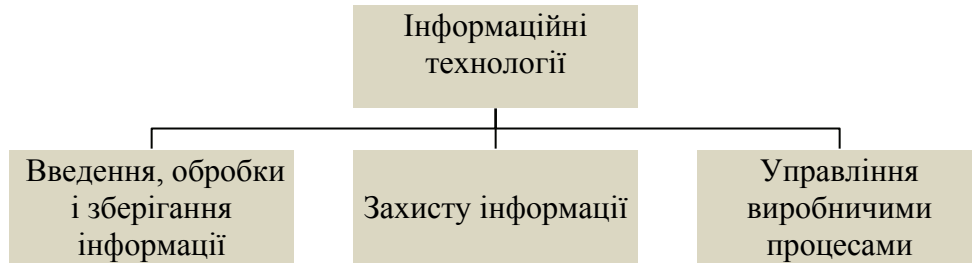
На сьогодні діяльність політики держави у сфері інформаційно-комунікативних технологій складовою яких є інформаційні технології ґрунтується на комплексі нормативно правових актів: Законах України «Про національну програму інформатизації», «Про телекомунікації», «Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції», розпорядження КМУ «Про схвалення стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні», низки актів уряду та відомств, що забезпечують реалізацію цих законів. Також окремими законами України та актами уряду розроблені шляхи розвитку системи електронного урядування, надання адміністративних послуг, впровадження загальнодержавних інформаційних систем у різних сферах людської діяльності.

Теоретичним основам розвитку інформаційних технологій у сферах діяльності державних органів та дослідженню прийняття рішень в управлінні підприємствами та організаціями присвячено роботи С. Найдюк, Н. Єршова, М. Демкова, О. Гора, О. Криворучко, О. Дитинюк, П. Клімушина, О. Олійниченко, І. Клименка, Н. Коритнікова, Н. Шпак, О. Венгер, І. Куспляка, К. Линьова, Ю. Машкарова, С. Мороза, О. Орлова, Г. Почепцова, О. Радченка, О. Шевчука, та ін.

Метою даної роботи є аналітичний огляд-дослідження публікацій на тему використання інформаційних технологій в процесі прийняття управлінських рішень, місце інформаційного забезпечення та обґрунтування необхідності впровадження і розвитку інформаційних технологій в процесі прийняття управлінських рішень.

Рівень розвитку інформаційно-комунікативних технологій на початку XXI ст. є одним із найвагоміших чинників, що зумовлюють високу конкурентоспроможність як на рівні міжнаціональних економік, так і на рівні окремих підприємств, організацій тощо – зазначала Н. Єршова. Вона поділяє комунікації на дві групи: комунікації підприємства із зовнішнім середовищем та комунікації внутрішнього середовища підприємства. І оскільки підприємство – це відкрита система, то управлінські рішення приймаються саме на основі аналізу інформації, яка поступає як із внутрішнього, так із зовнішнього середовища [1].

Проте у своєму дослідженні Н. Єршова приділяє максимальну увагу процесу прийняття рішень, на відміну від О. Криворучко та О. Дитинюка, які детально описують роль інформаційних технологій (далі ІТ) в управлінні підприємством. В пункті «Складові системи управління підприємством» вони вказують на вагому роль ІТ в управлінні, а також описують їх згідно з класифікацією наведеною у рис. 1.



**Рис. 1. Класифікація інформаційних технологій в управлінні.**

*Примітка: складено автором на основі джерела [2].*

Автори також розкривають сутність ІТ управління процесами виробництва в залежності від типології виробничих процесів, яка полягає у вбудованих системах прийняття рішення, тобто представлені методи автоматизують процес управління.

Варто зазначити, що приділено увагу поняттю автоматизації, який визначається авторами як один із способів досягнення бізнес-цілей. Саме з цим і пов'язується поява інструментів для аналітичних систем та систем прийняття рішень на всіх рівнях управління.

Також автори зазначають про ринок інформаційних технологій, що надає послуги із створення та обслуговування інформаційних ресурсів, виникнення якого зумовлене стрімким розвитком інформатизації суспільства [2].

Загалом у роботі О. Криворучко та О. Дитинюка тема дослідження викладена досить вичерпно, проте чудовим доповненням до неї є стаття О. Олійниченко, у якій вона описує послідовність етапів прийняття управлінських рішень в залежності від інформаційних потоків. В загальному розумінні поняття «інформаційні потоки» вона трактує як сукупність усіх циркулюючих на підприємстві відомостей, на базі яких здійснюється підготовка, прийняття та контроль за виконанням управлінських рішень. Засобами для створення цих потоків є ІТ, які поділяються на усні, письмові та комп'ютеризовані, останні з яких, як зазначає автор, частково є базою для двох попередніх.

Інформаційні потоки процесу прийняття управлінських рішень використовують інформаційні ресурси системи управління – весь обсяг інформації, що накопичується та формується у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства [3].

О. Гора вважає, що будь-яка система організаційного управління, зокрема і державного не може функціонувати без інформації про стан керованого об'єкта а також зовнішнього і внутрішнього середовища, без інформування про прийняті управлінські рішення. Оптимальний розподіл інформаційних потоків в часі та просторі є необхідною умовою ефективної життєдіяльності систем організаційного управління [4].

Цілком погоджуюсь із думкою Н. Шпака та О. Венгера, що впровадження ІТ надасть змогу пришвидшити реалізацію поставлених цілей через зменшення витрат часу на передавання та отримання інформації, а також зменшення паперової роботи завдяки електронним носіям інформації. Щодо органів державної влади, то впровадження ІТ дасть змогу швидко оптимізувати публічне адміністрування: знизити витрати на утримання держави, прискорити взаємодію органів влади між собою, а також з юридичними та фізичними особами [5].

І. Шульженко розглядає проблеми, які впливають на прийняття управлінських рішень:

- суб'єктивність оцінки керівника (кожна людина має свою систему цінностей, дій та засобів управління, орієнтація на прибуток);
- середовище прийняття управлінських рішень (прийняття рішень в умовах невизначеності, ризику);
- інформаційне обмеження (раціональність інформації, недоступна або дороговартісна інформація);
- психологічні обмеження (виграш в одному майже завжди відбувається за рахунок іншого. Наприклад впровадження інформаційних технологій як правило призводить до звільнення працівників).

Досить поширеною помилкою керівників є недостатнє або зневажливе ставлення до аналізу інформації, що надходить, та переоцінка власного досвіду. Тому важливо вміти визначати раціональність інформації. Вирішенням цієї проблеми на думку автора полягає в ранжуванні інформації за пріоритетами. Таким чином підбирається лише та інформація, яка потрібна для вирішення конкретної проблеми [6].

К. Ілляшенко зауважує, що важливою інформацією є тільки та, що дає змогу зменшити невизначеність у конкретній управлінській ситуації, а мета інформаційного забезпечення управління відображається в обробленні вихідних даних таким способом, щоб вже на їх основі можна було прийняти доцільне управлінське рішення. Звідси і випливає завдання інформаційного забезпечення, яке полягає у зборі та зберіганні первинної інформації, її обробці та наданні органу управління, а також їх зворотній зв'язок.

Автор також дає загальне визначення системи інформаційного забезпечення як сферу взаємодії людини, машини та мережі. Він визначає вплив якості інформації на суб'єкт (керівництво організації) та об'єкт (працівник) управління, результат якого наведено у табл. 1 [7].

Звідси можемо з'ясувати: чим якісніше оброблюється та подається інформація для суб'єкта управління, тим доцільнішими і правильними будуть прийняті рішення на рахунок керованості об'єкта управління. Саме розвиток ІТ та системи інформаційного забезпечення організації має змогу покращити ці процеси.

**Таблиця 1. Вплив якості інформації на суб'єкт та об'єкт управління**

Суб'єкт	Об'єкт
Своєчасність отримання та повнота інформації прямо впливає на рівень ефективності управління, тобто ці фактори є тісно взаємопов'язаними	Вчасно надана інформація для виконавця є одним із головних умов вдалого виконання функцій та успішного досягнення поставлених цілей
Підвищення конкурентоспроможності організації – інформація виступає стратегічним ресурсом	Збільшення рівня відповідальності за невиконані доручення при умовах достатньої інформованості
Прискорення реакції на зміни умов ринку	
Спрощення та прискорення процесу виконання функцій	

Підсумовуючи весь викладений вище матеріал, можна дійти до висновку, що на сучасному етапі інформаційне забезпечення життєво необхідним для діяльності організацій та системи управління в цілому. Рівень та якість забезпечення інформацією у діяльності організації впливає на процеси прийняття та виконання управлінських рішень і відповідно на підсумкову звітність. Тому для організацій вкрай необхідно розвивати та покращувати інформаційну інфраструктуру, застосовувати сучасні підходи до інтеграції інформаційних технологій у процеси управління, виробництва і аналізу.

Досить актуальним є широке застосування систем інтелектуального аналізу даних. В ході розвитку та появи нових технологій велику увагу привертає пошук максимально раціонального використання та ефективного впровадження систем інформаційного

забезпечення у виробничо-господарські процеси діяльності організацій. Це спонукає до більш глибокого вивчення даної проблеми і заслуговує на подальші дослідження.

### Список літератури

1. Єршова Н. Ю. Інформаційно-комунікаційне забезпечення прийняття управлінських рішень економічними суб'єктами. *Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка*. 2013. № 39 (1). С. 96-101.
2. Криворучко О. В., Дитинюк О. В. Інформаційні технології моделювання виробничих процесів як інструмент прийняття управлінських рішень. *Управління розвитком складних систем*. 2017. № 31. С. 65-70.
3. Олійниченко О. М. Інформаційне забезпечення як важлива складова процесу підготовки, прийняття та контролю реалізації управлінського рішення на підприємстві. *Економіка харчової промисловості*. 2010. № 3. С. 38-42.
4. Гора О. Б. Інформаційні технології як засіб забезпечення прийняття рішень. *Реєстрація, зберігання і обробка даних*. 2010. С. 48.
5. Шпак Н. О., Венгер О. І. Переваги використання інформаційно-комунікаційних технологій в Україні. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 727. 479 с.
6. Шульженко І. В. Особливості інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. *Наукові розробки, передові технології, інновації : зб. наук. пр. та тез наук. доповідей за матеріалами IV Міжнар. наук.-практ. конф.*, 2017. С. 376-383.
7. Ілляшенко К. В. Аналіз інформаційного забезпечення діяльності підприємства. *Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки)*. 2012. №. 1 (17). С. 187-193.



**Секція: МЕНЕДЖМЕНТ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**  
**Section: MANAGEMENT AND BUSINESS ADMINISTRATION**

**Абрахам Ю.В.**

*к. е. н., доцент кафедри публічного управління та адміністрування,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

**Галета Є.О.**

*магістр спеціальності «Менеджмент»,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА ЛІКИ**

Реальність сучасного стану розвитку української економіки полягає в тому, що некомерційне ядро системи охорони здоров'я має реалізовуватися в ринковому просторі. Отже, працюючи над забезпеченням функціональної життєздатності соціального організму, система охорони здоров'я повинна визначити, як будувати збалансовані стосунки з суспільством та людиною в ринковому середовищі. Тому необхідно отримати такі форми, що поєднують професійні та соціально-економічні інтереси постачальників медичних послуг з інтересами суспільства та особистості, згідно із законами товарного виробництва. Тобто необхідний баланс некомерційних інтересів у цій галузі діяльності з ринковою системою організації суспільного виробництва.

З одного боку, ринок звільняє ініціативу виробника медичних послуг, надаючи йому право самостійно вибирати потенційні бізнес-рішення, а з іншого - висуває жорсткі вимоги до організації діяльності, що зберігає своє місце на ринку та взаємовигідна постачання партнерських відносин у конкурентній системі. ринкова рівновага. Тобто свобода транспорту цих суб'єктів суспільного виробництва регулюється суворими рамками економічних можливостей. Універсальним методом вирішення цієї дилеми в ринкових умовах є фінансові відносини, що чітко відображається в організації ціноутворення.

Сьогодні під егідою ринкової реформи економічного механізму СОЗ Міністерство охорони здоров'я України запропонувало базову методологію ціноутворення на виробничі витрати, не беручи до уваги, що медичні послуги є продуктом особливого соціального значення, і ціни повинні регулюватися додатково до вищих цін [1]. У той же час аналіз конфігурації відповідних інтересів та позицій системи охорони здоров'я щодо реформування її фінансування показує, що відношення потенційних вигод до витрат, пов'язаних з такою концепцією ціноутворення, застосовується суворіше до кожного з цих суб'єктів господарювання. їх співвідношення. і зберегти існуючий стан.

Проблема полягає в тому, що вибір рівня цін залежить від ряду факторів: рівня постійних витрат закладу охорони здоров'я; можливість доступного медичного закладу надавати послуги; ціни на вид послуг, що надаються конкурентами; розрахункова сума прибутку, якщо медична організація отримує прибуток. Отже, методологія маркетингу є основою ціноутворення, тобто системою вивчення попиту та пропозиції [2].

Ми пропонуємо таку концепцію ціноутворення на медичні послуги, яка відображає характеристики виробничих витрат медичних закладів та пов'язаних із ними затрат робочої сили. Ми вважаємо, що методологія ціноутворення повинна враховувати низку суттєвих факторів, пов'язаних з розвитком та станом економіки в регіоні загалом, та охорони здоров'я зокрема. Він повинен бути побудований таким чином, щоб забезпечити ціни на зацікавленість медичних закладів у наданні ефективної медичної допомоги та належної якості профілактичних заходів, а також раціональне використання наявних фінансових та

матеріальних ресурсів. Ринок економічного механізму СОЗ, Міністерство охорони здоров'я України запропонувало базову методологію ціноутворення на виробничі витрати, не беручи до уваги, що медичні послуги мають особливе соціальне значення, і ціни на них повинні регулюватися у поєднанні з більш високими цінами [1].

Одним з основних завдань, що стоять перед державою на ринку медичних послуг, є формування регуляторної політики щодо ціноутворення, оскільки на державному рівні процедура встановлення цін і тарифів на медичні послуги не дозволяється. Державне регулювання ціноутворення - це спостереження та контроль за цінами, пряме (фіксовані ціни, зниження цін тощо) та непряме регулювання (податковий маневр, емісія грошей тощо) із застосуванням антимонопольного законодавства [3].

За допомогою ціноутворення вирішуються такі завдання:

- розширюється ринок медичних послуг;
- питома вага прибутку збільшується;
- забезпечується баланс попиту та пропозиції, кількості грошей та обсягу медичних послуг;
- створюються умови для оптимальної відповідності споживання та накопичення.

Найважливішим кроком є визначення вартості медичних послуг, оскільки це є вирішальним фактором формування ціни на медичні послуги. На рівень цін впливають внутрішні та зовнішні фактори: власні витрати на виробництво та реалізацію послуги, ступінь конкуренції, економічна ситуація, розташування поліклініки тощо.

Але слід розглянути основні з них:

- 1) вартість послуг або продукції;
- 2) наявність унікальних властивостей послуг;
- 3) ціни на послуги конкурентів.

Головним фактором є вартість послуги, яка визначає мінімально можливий рівень ціни пропозиції. Тому вартість госпіталізації слід розраховувати з особливою ретельністю, можливо, використовуючи спеціально розроблену комп'ютерну технологію.

Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що ціна платної послуги складається з:

- вартість послуги (обґрунтовані витрати установи на кожен вид витрат на послугу, представлені в грошовому вираженні);
- ставки чинного законодавства про послуги охорони, що надаються закладами охорони здоров'я з спеціальним дозволом для цього, не звільняються від оподаткування ПДВ;
- граничний рівень рентабельності (прибутку), який не може перевищувати встановленого місцевим органом виконавчої влади.

Тому, ціноутворення на медичні послуги є питанням на державному рівні. Державне регулювання ціноутворення повинно базуватися на економічних моделях, контроль за цінами повинен здійснюватися. Ефективну політику охорони здоров'я потрібно вдосконалювати та впроваджувати.

### Список літератури

1. Данько В. В. Удосконалення системи управління закладами охорони здоров'я на інноваційних засадах. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського*. Серія : Економіка і управління. 2019. Т. 30 (69), № 2. С. 102-110. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU\\_econ\\_2019\\_30\(69\)\\_2\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2019_30(69)_2_22) (дата звернення 24.04.2021).
2. Журавель В. І. Системний менеджмент змін охорони здоров'я України: умови, вимоги, стан, тенденції. *Актуальні проблеми клінічної та профілактичної медицини*. 2019. Т. 3, № 1-2. С. 20-28. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/akprkl\\_2019\\_3\\_1-2\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/akprkl_2019_3_1-2_5) (дата звернення 25.04.2021).

3. Коломієць О. О. Система охорони здоров'я в Україні: недоліки організації та ризики реформування. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2018. № 15. С. 18-27.

**Богуславська С.І.**

*д. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки,  
Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького,  
м. Черкаси, Україна*

### **ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СИСТЕМУ РЕГІОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

Розширення сфер застосування інформаційних технологій в сучасній господарській діяльності значною мірою впливає на поширення п'ятого і шостого технологічних устроїв. Усе інтенсивніше впроваджуються на рівні державного, регіонального та локального управління, а також суб'єктів господарської діяльності корпоративні інформаційні системи і програмні продукти, у тому числі з метою вирішення проблем підвищення ефективності комунікаційних процесів та процесів моніторингу, забезпечення продуктивності, зниження витрат, формування єдиного інформаційного простору. Впровадження інформаційних систем, що автоматизують збір, підготовку, обробку, зберігання, передачу та архівування інформації, є однією з необхідних умов, що детермінують формування конкурентних переваг та забезпечують сталий розвиток соціально-економічних систем.

Сьогодні в більшості регіонів України для забезпечення регіонального управління використовуються інформаційні технології, але слід назвати таке використання доволі фрагментарним, спрямованим на оптимізацію локальної продуктивності [3]. Дискретність інформаційного забезпечення управління у вигляді локальної автоматизації процесів виробництва і управління не призводить до системних змін, тобто не сприяє підвищенню загальної продуктивності і ефективності функціонування регіональної соціально-економічної системи та її сталому розвитку, оскільки зменшується щільність взаємозв'язків між елементами, порушується логіка побудови інформаційних каналів, а, отже, спотворюється зворотний зв'язок (виникають так звані «шумові ефекти»), що, в свою чергу, ускладнює управління. Відповідно, виникає нагальна потреба впровадження єдиної регіональної інформаційної системи, під час вибору якої слід враховувати специфічні особливості регіону, обумовлені його соціально-економічними характеристиками, спеціалізацією, взаємодією зі стейкхолдерами, рівнем інноватизації регіональної господарської системи, інтенсивністю експортно-імпорتنих операцій, рівнем конкурентоздатності та експортної орієнтованості продукції, що виробляється в господарському комплексі регіону, повнотою та особливостями ресурсного забезпечення (у тому числі з позицій його походження та локалізації) та ін. Також слід акцентувати увагу на ідентифікації базових вимог, що пред'являються до інформації, а саме: призначення, обсяг, цінність, достовірність, відкритість (доступність), вимірність, повнота, наочність, ресурсоемність, актуальність, однозначність та ін.

Через широкий спектр завдань, що вирішують сучасні інформаційні технології, вони за своєю сутністю є ресурсами, необхідними для реалізації цілеспрямованого впливу. Сьогодні інформаційні технології є сукупністю мультимедійних і гіпермедійних засобів, зокрема це Інтранет- та Інтернет-технології, IP-телефонія, програмне забезпечення з управління бізнес-процесами, для супроводу фінансового обліку і звітності тощо. Однією з основних особливостей сучасних засобів інформаційного забезпечення є висока швидкість їх технічної модернізації, що, в свою чергу, дозволяє реалізовувати інноваційні програми, проекти тощо.

Властивості інформаційних ресурсів, які забезпечують інноватизацію, наступні:

- інтелектуальність – здатність акумулювати знання і транслювати необхідні організаційні компетенції в процесі вирішення поставлених завдань;
- інтегрованість – проходження інформації через всі рівні регіонального управління, що забезпечує взаємозв'язок і взаємодію усіх системних елементів регіону;
- модульність – можливість поетапного впровадження інформаційних продуктів і програм за рахунок вбудовування модуля як частини в загальну систему за принципом доповнення;
- доступність – наявність зручного інтерфейсу, відповідної конфігурації, сумісність з різними програмними засобами;
- відкритість – можливість взаємодії з програмами підтримки;
- адаптивність – наявність потужного механізму налаштувань, що забезпечують різні схеми експлуатації програмного комплексу відповідно до нагальних потреби;
- надійність;
- ефективність використання ресурсів обчислювальної техніки;
- економічна ефективність – обсяг витрат на підтримку функціонування інформаційної системи [1].

Тенденції розвитку світової економіки пов'язані з ефективністю системного застосування інформаційних технологій. Саме реалізація системного підходу дозволить регіонам перейти від фрагментарної до комплексної системи інформаційного забезпечення сталого регіонального розвитку. Північноамериканські країни, держави Євросоюзу, країни Тихоокеанського регіону показують високі темпи зростання ринку інформаційних технологій. Розвиток цього бізнесу має тенденцію до зростання в найближчі роки, оскільки виробництво інформаційних технологій оцінюється як високорентабельне і дозволяє отримувати до 40% чистого прибутку відносно вкладених інвестицій [2].

Водночас, через поширення інформаційних технологій, розширення можливостей доступу до інформації, особлива роль в сучасних умовах відводиться забезпеченню інформаційної безпеки регіональних соціально-економічних систем з метою захисту інформації, що є комерційною чи іншою таємницею, становить певну цінність, представляє інтерес для конкурентів. Сьогодні розробники інформаційних систем пропонують широкий спектр інформаційних продуктів і послуг, відповідно зростає потреба у інноваційних способах дифузії нових інформаційних технологій в регіональне управління, а також напрацювання ефективних методів і прийомів здійснення процесів, методів забезпечення конкурентоспроможності та сталого регіонального розвитку в умовах постійних змін зовнішнього середовища, які важко піддаються прогнозуванню. Регіональні інформаційні системи можуть бути розроблені: самостійно (власними силами, із залученням консультантів для вирішення специфічних завдань, а також через навчання персоналу); шляхом замовлення стороннім виконавцям, що здійснюють розробку та інсталяцію інформаційної системи; шляхом купівлі готового до інсталяції пакету програмного забезпечення з подальшим реінжинірингом процесів.

Основне завдання інформаційної системи – оцінити рівень ефективності використання ресурсів і визначити шляхи, способи і методи підвищення ефективності їх використання на основі узагальнення, інтерпретації та аналізу отриманої інформації. Як механізми вирішення поставлених завдань доцільно використовувати такі види інтелектуальних послуг: інформаційний консалтинг; реінжиніринг процесів; інформаційний аутсорсинг та ін.

### Список літератури

1. Регион в условиях роста открытости национальной экономики : монография / [Н. Г. Чумаченко, Л. Г. Червова, Л. М. Кузьменко и др.; НАН Украины ; Ин-т экономики пром-ти. Донецк, 2010. 394 с.

2. Balsiger J. New environmental regionalism and sustainable development. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2011. Vol. 14. P. 44-48.
3. Boguslavskaya S. Structure of production and economic potential of the region. *Economics, Finance And Management Review*. 2020. Issue 2. P. 16-22.

**Волкова Н.В.**

*к. н. держ. упр., доцент, доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту,  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,  
м. Дніпро, Україна*

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Визначення сутності кадрової безпеки, попри її актуальність для сучасних організацій, залишається дискусійним. Кадрову безпеку розглядають і як безпеку власника бізнесу від дій персоналу, і як безпеку персоналу від дій роботодавця.

Поширеною є думка про те, що кадрова безпека організації передбачає комплекс дій, спрямованих на мінімізацію загроз організації від власного персоналу. Проте є науковці, які пропонують розглядати кадрову безпеку в організації з різних позицій. Так, Сорока О.В. [1] розглядає кадрову безпеку, з одного боку, як процес забезпечення поточної і потенційної захищеності персоналу організації від різноманітних загроз в процесах його відбору та адаптації, розвитку та кар'єрного зростання, оцінки його ділових і особистісних характеристик і оплати праці, а також при переміщенні і вивільненні з організації. Для персоналу в цьому випадку основним джерелом загроз є роботодавець, який грубо порушує права та гарантії працівників.

З іншого боку, кадрова безпека розглядається з точки зору активного захисту, якого потребує організація. Йдеться про економічну безпеку, імідж і сталий розвиток внутрішніх бізнес-процесів, про загрози, що створюються несанкціонованими свідомими чи несвідомими діями персоналу цієї організації, які можуть вступати в сумнівні з точки зору закону трудові відносини. Це може бути корупційна діяльність чиновників і осіб, що приймають рішення та зловживають своїм становищем. Працівники організації можуть вступати у змову, передавати секретну інформацію третім особам або використовувати її не за прямим призначенням. Окремі співробітники можуть здійснювати вербування рідкісних фахівців, переманювати їх у конкуруючі організації. Успішні організації можуть піддаватися рейдерським захопленням, іншим видам насильницьких дій [1].

Панченко В.А. [2] вважає, що кадрова безпека залежить від трьох основних джерел загроз: найму, лояльності, контролю. Причому контрольна функція забезпечує безпосередній вплив на ліквідацію можливостей спричинення шкоди та відпрацьовується, як правило, службою безпеки або іншими підрозділами, зокрема службою персоналу.

У будь-якому разі кадрова безпека є складовою економічної безпеки організації та має розглядатися у трудовому, правовому та етичному аспектах. Прийняття рішень щодо забезпечення кадрової безпеки має ґрунтуватися на різних джерелах зовнішньої інформації для забезпечення її об'єктивного характеру, а не тільки на здогадках, інтуїції власника бізнесу.

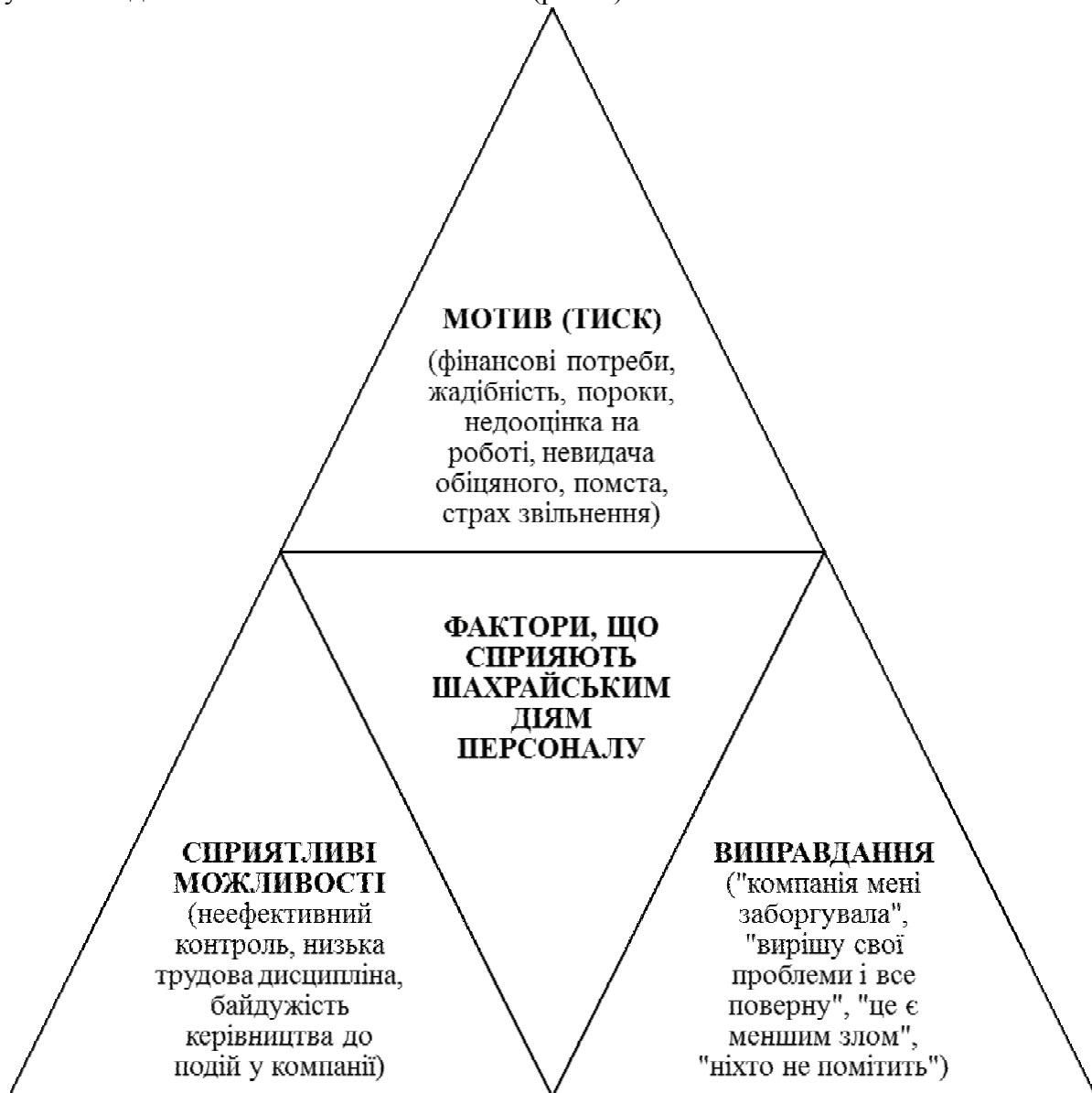
До основних видів загроз економічній безпеці сучасних суб'єктів господарювання, які виникають унаслідок дій персоналу, доцільно віднести: економічні злочини персоналу; комерційний підкуп або «відкат»; витік інформації через співробітників, що звільнилися; ризики, які виникають при звільненні топ-менеджерів компанії; ризики для підприємства, які виникають при прийомі на роботу молодих фахівців без досвіду роботи; шахрайство з товарно-матеріальними цінностями на складі; конкурентна розвідка і промислове шпигунство; рейдерство; фаворитизм в компанії; активність персоналу у соціальних мережах [3].



Для забезпечення ефективного функціонування механізму кадрової безпеки і її зміцнення потрібно: поєднувати матеріальні вкладення в персонал з моральними; створювати безпечні і хороші умови для роботи персоналу; створювати умови для кар'єрного зростання персоналу; здійснювати на кожному підприємстві стратегічне кадрове планування; узгоджувати ринкові умови, розвиток бізнесу і інтереси співробітників підприємства; здійснювати диференціацію розмірів доходів працівників, що виконують різні функції [1].

Сосновська О.О. [4] вважає, що домінантною загрозою сучасних організацій є корпоративне шахрайство. Кожне сучасне вітчизняне підприємство має три основні фактори, об'єднані в «трикутник шахрайства»: можливість вчинення дій, стимул або тиск до вчинення економічного злочину та виправдання такого злочину. Нейтралізацією цих факторів визначений окремий вплив з боку підприємства на кожен з цих факторів шляхом заохочення культури відкритості, впровадження ефективних механізмів контролю та розвитку позитивної корпоративної свідомості кадрового персоналу.

Трикутник шахрайства – це схема мотивів шахрайства, яка включає тиск, можливості і виправдання. Вперше трикутник був описаний в 1953 році Дональдом Крессі і він все ще актуальний і доповнюється іншими вченими (рис. 1).



**Рис. 1. Трикутник шахрайства персоналу**

Складено на основі теорії Дональда Крессі та джерела [4]

Доповнення факторів шахрайства пов'язано з «прогресом» у цій сфері, появою нових його форм у зв'язку із науково-технічним прогресом, актуалізацією кібербезпеки, зокрема безпеки у соціальних мережах. Так, рекрутери, HR-менеджери перед запрошенням на співбесіду кандидата на посаду іноді проводять «заочне» знайомство з ним через його профіль у соцмережі, що дає можливість уявити майбутнього співробітника не тільки як професіонала, але і як живу особистість. При цьому фахівці звертають увагу на наповненість профілю, відповідність інформації в профілі та резюме, фотографії, кількість друзів, підписок, професійні контакти, зміст постів, стрічку новин. Проте перегляд соцмереж кандидата – це лише допоміжний інструмент.

Слід зазначити, що особливо вишукані форми шахрайства характерні для інтелектуально розвинених людей. Розумні працівники з низькими моральними якостями становлять потенційну небезпеку, оскільки вони вміють аналізувати системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, знають схеми ухилення від сплати податків, знають слабкі сторони своїх жертв і вміють маніпулюють фактами, можуть вдаватися до академічної недобросовісності, плагіату тощо.

Ідеальним з точки зору роботодавця є працівник з нульовим рівнем кадрового ризику, проте більш реалістичним варіантом в процесі добору персоналу є визначення для представників певних посад прийняттого рівня такого ризику.

HR-screening перед працевлаштуванням передбачає перевірку роботодавцем таких фактів щодо претендента, як:

- причетність до розголошення конфіденційної інформації зацікавленим особам;
- співпраця з силовими структурами і правоохоронними органами;
- відносини з конкурентами;
- відносини з особами, які займаються протиправною діяльністю, причетність до скоєння протиправних дій;
- вживання наркотиків;
- зловживання алкоголем або алкогольна залежність;
- причетність до крадіжок, привласнення грошей роботодавця або співробітників, проведення шахрайських операцій в корисливих цілях;
- причетність до отримання хабарів або «відкатів»;
- причетність до підробки службових або фінансових документів;
- причетність до злочинів і адміністративних правопорушень;
- загальні службові порушення (запізнення, прогули, заняття сторонніми справами);
- службові порушення, пов'язані з виконанням посадових обов'язків;
- дружні або ділові відносини з особами, які займаються протиправною діяльністю;
- ігрова залежність, причетність до гри на гроші, ігроманія;
- грошові борги, причетність до боргових зобов'язань;
- хронічні захворювання;
- ставлення до конфліктів на роботі;
- причина звільнення з попереднього місця роботи;
- мета працевлаштування на нове місце роботи;
- благонадійність кандидата.

Критично важливими посадами, при призначенні на які необхідна перевірка кандидатів щодо кадрових ризиків, є:

- посади, які дають доступ до ресурсів бізнесу, баз даних компанії;
- посади, функціонал яких передбачає прийняття самостійних рішень або діяльність практично без контролю або функціонал є широким;
- посади, які знаходяться у віддалених від центрального офісу підрозділах;
- керівні посади та посади найближчого оточення топ-менеджера.

У зв'язку з актуалізацією забезпечення кадрової безпеки в сучасних організаціях на ринку з'явилась пропозиція послуг з перевірки персоналу на поліграфі. Консалтингові

компанії пропонують керівникам організацій пакети подібних послуг, націлені як на кандидатів на вакансії, так і на вже працюючий персонал, профілактику та виявлення фактів шахрайства.

Поліграфним аудитом називають перевірки вже працюючих співробітників, що відбувається за напрямками:

1. виявлення фактів крадіжок, витоку інформації, дзеркального бізнесу, змови з конкурентами і правоохоронними органами, нанесення прямої чи прихованої шкоди, інших серйозних ризикових дій;

2. оцінка якості виконання співробітниками свого функціоналу, виявлення грубих порушень у виконанні функціональних обов'язків, які можуть привести або вже призводять до ризиків;

3. перевірка співробітників на лояльність компанії, ставлення до роботодавця, фактів паралельного пошуку іншої роботи, образи, причетності до конфліктів, ставлення до винагороди, критики, визначення «червоних кнопок» і «бомб уповільненої дії» в головах у співробітників.

Перед безпосереднім тестуванням на поліграфі має проводитися попередня бесіда з працівниками, в ході якої обговорюються питання, які буде задавати поліграфолог. На цьому етапі працівник повідомляє інформацію, яку він готовий розкрити. Також важливим є донести до співробітника логіку прийняття рішення після перевірки на поліграфі. Тестування дозволяє роботодавцю бути дійсно об'єктивним, ґрунтуватися на достовірній інформації, справедливо мотивувати кращих співробітників. Така бесіда справляє позитивний мотивуючий вплив на працівників, які здійснюють ризикові дії та не переймаються репутацією компанії.

На першому етапі поліграфний аудит визначає реальний стан справ в компанії. Отримана достовірна інформація є основою для прийняття рішень, спрямованих на усунення проблеми, а саме: звільнити ризикових співробітників або поставити їх на облік в списку «під питанням».

Наступний етап повторної перевірки проходять всі ті, кого залишили після першої перевірки, давши їм шанс. Практика профілактичного планового детектора брехні для співробітників дозволяє проаналізувати поточну ситуацію, виявити людей, що з продовженням роботи далі займаються ризиковими діями. На даний етап перевірки потрапляє тільки значима інформація і реакції в ході опитування.

Поліграфний аудит дозволяє вживати заходів для не допущення проблем і збитків, пошуку виважених рішень про підвищення за посадою, контролю віддалених співробітників, з'ясування стану справ і безпечного звільнення.

Використання поліграфів мало закріплене у вітчизняному законодавстві, хоча має поширення в практичній діяльності правоохоронних органів та під час приймання особи на таку службу. Причинами такої обмеженості є недоліки даного методу перевірки персоналу. Так, критики використання поліграфа наводять чимало підтверджених фактів щодо психопатичних особистостей, які не демонструють змін фонових фізіологічних параметрів навіть при запереченні скоєних ними жорстоких злочинів. І навпаки, людина, яка не скоювала злочин, але зіштовхнулася з його проявом (наприклад, виявила труп), демонструє фізіологічні параметри, властиві особі, яка вчинила злочин. Крім того, відомі досить прості техніки, що дозволяють довільно змінювати фонові характеристики, які реєструються поліграфом – напруга м'язів, покусування язика [5].

Нині у світі найактивніше поліграф використовується у США, а також у Канаді, Мексиці, Ізраїлі, Японії, Південній Кореї, Польщі, Чехії, Словаччині, Туреччині та в Україні. Поліграфні перевірки проводяться більш ніж у 70 країнах світу [5].

Основними фізіологічними показниками, які реєструються поліграфами, є: ритм дихання, інтенсивність потовиділення, рівень кров'яного тиску. Деякі детектори здатні порівнювати напругу голосових зв'язок, фіксувати розширення капілярів, реакцію зіниць

тощо. Сам прилад виступає тільки реєстратором об'єктивних параметрів, а їх суб'єктивну інтерпретацію здатний виконати тільки фахівець – поліграфолог, який і проводить відповідне «інтерв'ювання» за спеціальними методиками з урахуванням обставин справи. Поліграфолог порівнює параметри, зафіксовані детектором у стані психофізіологічного спокою, з тими, які спостерігалися при адресації критичних питань чи пред'явленні певних об'єктів. Оскільки роботодавця цікавлять професійні питання, а не особисте життя працівника, тестування на поліграфі не можна вважати вторгненням в особисте життя. Під час перевірки забороненими питаннями є також питання про політичні погляди, переконання і релігію.

Бусол О. [5] зазначає, що в Україні використання поліграфа законом прямо не заборонено. Ліцензії на його придбання і використання не потрібно. Проведення поліграфічних перевірок не суперечить чинному законодавству України і не порушує його, воно має на меті передусім захист прав фізичних і юридичних осіб у галузі безпеки бізнесу. Також не порушуються і конституційні права громадян, оскільки перевірки здійснюються лише з їх письмової згоди. Використання поліграфа в Україні здійснюється на підставі норм Конституції України (ст. 28, 32), законодавства про працю та інших нормативно-правових актів. У ст. 28 Конституції України наголошується: «Жодна людина без її вільної згоди не може бути піддана медичним, науковим чи іншим досліддам». Використання поліграфа підпадає під формулювання «інші дослідди». У ст. 32 Конституції України закріплено: «Не допускається збирання, зберігання, використання та поширення конфіденційної інформації про особу без її згоди».

Загальні права осіб, яким запропоновано пройти перевірку на поліграфі, передбачають, що:

- нав'язування поліграфічної перевірки шляхом примусу, зокрема із застосуванням сили чи погроз, є антиконституційним і може бути розцінено як посягання на приватне життя;
- перед початком перевірки має бути підписаний юридичний документ про згоду на проведення опитування із застосуванням поліграфа;
- якщо суб'єкту перевірки менше 18 років, необхідна згода на її проведення батьків неповнолітнього.

Умовами захищеності працівників від роботодавця є правова обізнаність персоналу, правове оформлення соціально-трудових відносин, прискіпливість кандидата на роботу при підписанні трудового договору чи цивільно-правової угоди, активність працівника при відстоюванні своїх прав та прав колег, реалізація виробничої демократії в компанії.

Діяльність із забезпечення кадрової безпеки пронизує всі функції менеджменту з персоналу, від добору до звільнення, гарантує ефективну діяльність компанії та є запорукою її стабільного розвитку. Керівникам треба пам'ятати, що наслідками помилкових кадрових рішень можуть бути не тільки фінансові, а й масштабні репутаційні збитки. Тому забезпечення кадрової безпеки має бути постійним процесом в менеджменті сучасних підприємств.

### Список літератури

1. Сорока О. В. Забезпечення кадрової безпеки як функція управління персоналом. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. № 4. С. 53-63. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed\\_2018\\_4\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2018_4_7).
2. Панченко В. А. Місце кадрової безпеки в системі економічної безпеки підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 21 (2). С. 53-60.
3. Зачосова Н. В., Надточій Я. М. Напрями забезпечення надійності персоналу та кадрової безпеки суб'єктів господарської діяльності. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 21. С. 82-86. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses\\_2017\\_21\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2017_21_18).

4. Сосновська О. О., Казак О. О. Актуальні загрози кадровій безпеці сучасних підприємств. *Проблеми економіки*. 2018. № 3. С. 144-150.
5. Бусол О. Правові підстави застосування поліграфа в Україні. URL: [http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2097:pravovi-pidstavi-zastosuvannya-poligrafa-v-ukrajini&catid=8&Itemid=350](http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2097:pravovi-pidstavi-zastosuvannya-poligrafa-v-ukrajini&catid=8&Itemid=350).

**Danylenko V.**

*PhD (Economics), Associate Professor,  
Associate Professor at the Department of Agrilogistics and Supply Chain Management,  
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture  
Kharkiv, Ukraine*

## **FUNCTIONAL DESCRIPTION OF LOGISTICS MANAGEMENT AT AGRIBUSINESS COMPANIES**

In the field of agricultural production, the implementation of logistics operations occurs in almost all elements (subsystems) of a company, but the purposeful use of logistics principles in the production of crop and livestock commodities happens rather rarely. Consequently, the logistics component of the studied economic agents' management system is implicit and is characterized only by the presence of logistics operations that arise in the production process.

The implementation of logistics expertise is impossible without a corresponding transformation of the internal environment, improvement of management technologies, and the development of modern scientifically based approaches to strengthening the agricultural sector by involved economic agents.

One of these approaches is process-oriented management, which has proven itself well abroad, as well as in other sectors of the economy. This concept allows us to consider the management object as a complex system of business processes and technological processes, while providing the best opportunities to solve a number of problems that are relevant for agricultural sector. The process approach helps to reduce costs, focus on the ideology of continuous improvement, increase the speed of adaptation to changes, and generate a synergistic effect from strengthening the relationship between different areas of economic activity. Thus, the development of this management concept in the agricultural sector becomes more important in the future.

However, the process management development in the field of agricultural production requires additional research related to the pronounced industry specifics, dynamically changing conditions of agricultural and food industry markets. As a result, the need to study the obstacles of agricultural enterprises management techniques and tools improvement in terms of the process approach is relevant and requires the development of theoretical, methodological, and practical approaches to their solution [1].

At the same time, the analysis of publications on the subject indicates certain gaps in the study of the agribusiness specifics in terms of their impact on the process management system development. To date, a number of issues related to the agricultural production activities structuring have not been resolved. It greatly inhibits the subsequent design of the corresponding processes system, the methodology for implementing the process approach, and the aggregation of its tools that allow taking into account industry specifics [2]. These aspects predetermined the theoretical base development direction in the field of agribusiness entities' logistics management.

For instance, the functional division of logistics processes in agriculture, as well as in different sectors, falls into four main categories, namely, procurement, production, sales and reverse logistics:

1. Procurement logistics covers planning, management, maintenance and control of all incoming goods to an agribusiness company and related information and financial flows. In the



Ukrainian scientific sources, two concepts can be found: supply logistics and procurement logistics. Sometimes both of these concepts are combined in the term “procurement logistics” [3]. We believe that the concepts “supply” and “procurement” in this context are more applicable to production and trade companies respectively.

Incoming flow for an agricultural entity contains raw materials, fuels and lubricants, industrial materials, semi-finished products, and spare parts. The scope of procurement logistics ends with the transfer of raw materials and semi-finished products into production, the use of equipment for its intended purpose. At this stage, the following tasks are solved: selection of the supplier; evaluation of the results of suppliers’ work under the concluded contracts; probable justification of the geographically remote supplier picking.

2. Production logistics. The logistics process of an agricultural company is very complex, since it requires full coordination of the supply, production and finished products marketing functions. It covers the planning, management, maintenance and control of all material flows within the company’s area of responsibility and the same with the information system of the organization. Typical material flow components are: seeds, fertilizers, vehicles (routing of transportation at the enterprise), finished products of plant origin when delivered to their own warehouses (grain, fruits, vegetables, etc.). For the productive entity operation, it is necessary to correctly organize the flowing not only between its divisions, but also within each division of the entity.

Within the framework of production logistics, the following tasks are solved: inventory management; production scheduling; determination of optimal plans for multi-product manufacturing.

3. Sales logistics covers the planning, management, maintenance and control of all material flows and their associated information flows coming out of an agribusiness company. The objects of research are final products and trade items. Sales logistics is a part of customer relations management, the essence of which is to deliver the right product (the right quantity and grade) in the right condition at the right time to the right place. If these criteria are met, then sales logistics is effective.

In the science literature, the concepts of “sales logistics” and “distribution logistics” are oftentimes mixed. The general process analysis of commodities distribution allows us to draw the following conclusion: sales logistics, as a functional area of the micrologistics, is understood to be the management of the outgoing material flow from the production entity, implying shipment, packaging, labeling of goods (operational and sales work). The consumers of its material flow can be processing enterprises, intermediaries, or end users [4].

The promotion of goods in the trading environment should be attributed to distribution logistics (physical distribution). Its scope begins when the finished product leaves the place of direct production and ends with consumers (merchants) or end users. Geographically, the system of appeal can be limited to a district or region. This functional area in terms of Supply Chain Management is considered at the macro level.

4. Reverse logistics. According to the science sources, reverse logistics covers the planning, management, organization, regulation and control of all residual material flows (packaging, waste, old products) and the return of goods, as well as information flows. The flows that reverse the movement of goods should be considered at both the micro and macro levels. Therefore, we offer a detailed backflow analysis in logistics.

At the micro level, returns of goods at different stages of product flow have been studied. That is, all return flows that occur during the production and sale (defects, unused products, recyclable packaging, return of goods for the redistribution purposes). The relevant documentation is used to ensure refunds. This area of logistics, in our opinion, should be called the returns logistics. The returns logistics is closely related to the acceptance of goods, the input quality control and the registration of claims to suppliers. Reducing the number of product returns, determining the optimal (shortest) ways of transportation allow to reduce the environmental contamination. For example, used containers from ready-made feed from a livestock farm are returned to the feed

preparation unit. Used flour bags tend to be returned to mills (in mini-bakeries, these products are not in demand), in order to be consumed further in the technological process. The oil tanks are used again, and the supplier refills them with oil.

At the macro level, reverse logistics can be applied to collect and dispose of waste. As an example, it is reasonable to mention the collection and processing of used containers, packaging, waste paper and scrap metal. In Europe, according to the law, expired electrical appliances are meant to get returned to the enterprise where they were produced. In agriculture, it is possible to use food industry waste to feed animals [5]. The author notes that currently there is rather insufficient use of food industry waste in livestock breeding.

### References

1. Красноручький О. О., Руденко С. В. Функціональні та інструментальні концепції в дослідженнях механізмів управління економічним потенціалом аграрних підприємств. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2016. № 2. С. 5-10.
2. Даниленко В. В. Детермінанти та пріоритети моніторингу конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2016. № 1. С. 78-83.
3. Гуторов О. І., Лебединська О. І., Прозорова Н. В. Логістика : навч. посібник. Харків : Міськдрук, 2011. 322 с.
4. Vasyurenko, L., Kuksa, I., & Danylenko, V. (2019). Ordering Logistics Management of Professional Standard Attribution of the Higher Education Specialist. *International Journal of Supply and Operations Management*, 6 (4), 389-394.
5. Корнієцький О. В. Значення логістики для агропромислового комплексу. *Ефективна економіка*. 2015. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4240> (дата звернення 25.04.2021).

**Eszter Fekete**

*Doctoral student,*

*University of Miskolc,*

*Hantos Elemér Business and Regional Sciences Doctoral School,*

*Budapest, Hungary*

### DIMENSIONS OF PERFORMANCE

**Abstract.** Today's changing environmental challenges, accelerating technological advances over the past decade, pose more and more challenges to companies. There is an increasing emphasis on human resources, which can give companies a real competitive advantage. At the same time, the development of HR systems and their connection to other systems that determine the operation of companies are also in the spotlight. Individual performance evaluation, in close connection with other HR functions, is nowadays beyond appraisal, which also has a developmental or remuneration function.

*Keywords:* performance management, individual performance, incentive.

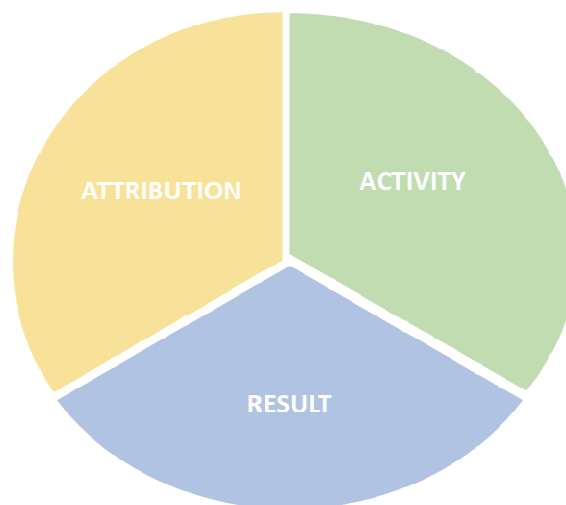
#### **1. Literature approach to performance evaluation**

To measure performance exactly, it is also worth examining and determining the dimensions and levels of performance. In this approach, we look for the answer to what performance we expect for a given job. The answer to this question is not simply. The definition of performance assurance can still be deduced from the job description associated with the position, but determining in what form and by what metrics the tasks performed on the basis of it can be more problematic. A system of good choice of metrics and formulated criteria can motivate individuals for better performance.

At the same time, the multiple negative effects of this can lead to a poorly formulated measurement system. Also taking into account the fact that not everything can be measured in an objective way, so the system has to work with this error, with the glasses of subjectivity.

Everyone is a well-measurable job, performance evaluation can be limited to all results, in absolute terms (in terms of sales, for example), or in relative terms (with indicators, such as the number of customers), or even in a standard way (results at a given time). based on ). In some jobs, but it is not so easy to capture the results, then the proportion of behaviors, activities and their occurrence necessary to achieve the goal. On the other hand, in order to behave with the employees in accordance with the expectations, with certain abilities, he must have the usual (eg Enthusiasm, intelligence), so the evaluation of personality traits can judge his set of competencies and his attitude to work. (Dr. Mariann Somosi, Orsolya, Veresné, 2011)

Individual performances can be approached from three sides, and it is through the interaction of these three components that actual performance emerges. The three dimensions are based on a trait, behavior and outcome. The combination of the three dimensions is illustrated in such a figure:



**Figure 1. Dimensions of performance (self-editing)**

The interaction and balance of the three dimensions is crucial. Without basic knowledge, enthusiasm cannot lead to excellent results, nor can the non-use of existing knowledge achieve the desired result.

The attribute dimension determines the general characteristics, such as the individual's ability to adapt to the organization, to work. It provides information about the individual's initiative ability, knowledge, job knowledge and creativity.

The behavior and activity dimension shows the manifestations directly related to the performance of the tasks in the job, such as dealing with problems or following instructions. It also shows how the person has an attitude towards the group, is able and able to cooperate, and we also get information along this dimension about, for example, the accuracy that appears in the work.

The result dimension shows quantifiable information, such as from a quantitative or cost perspective. Measuring an individual's performance along this dimension is more exact than along the first two dimensions, as performance is measured based on objective information. We can measure this really effectively by using indicators. (Karoliny - Poór, 2010).

## **2. Factors and influences of performance evaluation**

What is the role in performance, can the factors that would influence the operation of performance evaluation systems be formulated? I list them below: (Performance Evaluation Manual, DFT Hungária, 2010).

### **2.1. Organizational factors**

- nature of organizational activity:

It determines the extent to which an organization is forced to compete in a market. In organizations where this is less important (e.g., the public sector), it is more difficult to take root in a performance-centric approach and work in the organization. As there is no real stake in quality work, it is more difficult to accept the weight of a performance appraisal system in this sphere. And this can be exacerbated if the performance appraisal system is introduced by external constraint only on top instruction.

- life cycle of the organization:

The goals of the organization may change depending on the life cycle, so the forms and purpose of evaluation are also necessarily constantly changing. For example, in the emerging phase, mental abilities and competencies, while in the stability phase, conscience and emotional stability play an important role in judging performance.

- organizational culture:

The characteristics of both the dominant and subcultures should be considered. The circumstances of the development and implementation of the performance appraisal system, the publicly stated goals and consequences of the performance appraisal can be related to the characteristics of the dominant culture. The characteristics of the performance evaluator's behavior are related to the subculture specific to the organizational unit. In the summary of Katalin Krasz (2008) the following cultural characteristics are related to the performance evaluation system:

- ✓ power distance:

It can influence employee involvement in the development of elements of a performance appraisal system. The smaller the power distance, the greater the likelihood that employees will be involved in all elements of the performance appraisal system (implementation, development, etc.). On the other hand, it can affect the openness and honesty of the evaluator-developer conversation between the evaluator and the relationship of trust between the manager and the employee.

- ✓ performance motivation:

How much it encourages and rewards performance growth, motivation based on goals, regular feedback. Where the reward is based on a good relationship with the leader, the degree, the time spent in the organization, it is quite difficult to accept and operate the performance appraisal system.

- ✓ human orientation:

How much the organization supports the fairness, selflessness, and generosity of its employees. High human orientation is ambiguous in terms of performance appraisal: if it is associated with high performance orientation, it favors development-oriented performance appraisal;

- ✓ collectivism:

It is not conducive to direct feedback, negative evaluation, individual performance appraisal (priority of collective goals), pay differentiation. In such cultures, rewarding group performance can be the solution.

- ✓ future orientation:

Development-oriented performance evaluation is favored by organizations characterized by long-term time orientation. Here, it is also possible to evaluate an individual's performance in terms of opportunities.

#### Characteristics of the performance evaluation system

- ✓ implicit and explicit objectives of the performance appraisal system:

When implementing a performance appraisal system, the most important question is what purpose the organization is implementing. The goals may be different depending on whether we are talking about the goals of the evaluator, evaluated, or the organization, and whether those goals are public or private.

- ✓ characteristics of the performance evaluation tool:

What it focuses on is the competencies, attributes, behaviors, or performance outcomes mentioned above. However, the tool is also stamped whether it is used for development or incentive

/ evaluation purposes. Incentive assessment focuses on comparisons between individuals to make the allocation decision as informed and equitable as possible. Evaluation rewards the achievement of set goals, measurable results, and compliance with behavioral expectations and standards. In developmental evaluation, the goal is to consolidate and recognize the progress made and to support further learning with concrete proposals, to motivate development. The evaluation criteria are competencies.

### **3. Factors hindering objective performance evaluation**

One possible inhibitory factor may be that evaluators do not assume the possible negative consequences of the evaluation, e.g. they are afraid of the deterioration of the organizational atmosphere. Thus, they are either not evaluated by the evaluators or give only a positive evaluation.

In order to avoid labor litigation, they also prefer to take an average assessment or a forgiving bias, as a negative assessment requires justification, which is difficult to articulate in the absence of objective indicators.

The idea can also lead to this if the manager sees that the employee's salary is too low to be further reduced due to a negative assessment.

Finally, a manager's performance is judged based on the performance of employees, so managers may fear that a negative evaluation of employees casts a bad light on their own work. However, it should be emphasized that failure to undertake performance appraisal may lead to a lack of weight in performance appraisal among employees.

### **4. The factor determining the efficiency of the performance evaluation system**

- taking into account the fit between the evaluation system and the characteristics of the organization;
- compiling an assessment tool with relevant assessment factors that best suits the type of work and the organisation's objectives;
- the goals and consequences of the performance appraisal system should be in line with the goals and expectations of the organization and employees;
- a clear definition of the objectives and criteria of the performance measurement system;
- full involvement of evaluators and evaluators in the design of certain elements of the performance appraisal tool and system;
- full and accurate information to participants on the objectives, consequences and tools of the benchmarking system when implementing the benchmarking system;
- preparation of evaluators, successful conduct of evaluation discussions;
- selection of an evaluator who is familiar with the job and the job of the person being evaluated;
- conducting evaluation interviews with sufficient frequency;
- linking evaluation and pay and training decisions;
- reviewing expectations and setting concrete goals for the future;
- complete and accurate documentation and evaluation of the employee's performance;
- an opportunity to express an opinion on the outcome of the decision and to influence expectations and the outcome of the evaluation

Knowing the factors influencing the performance appraisal listed above, we can start with more confidence in choosing the performance appraisal methodology that is most effective for us and best suited to our goals, which I will present in the next chapter.

### **5. Summary**

For companies based on economic foundations and operating efficiently in a market environment, the basic requirement is to operate modern human resource systems that enable real occupations, retention of the workforce and development of individuals. One important element of this can be the operation of performance appraisal. In addition to monitoring technological developments, the added value of individual performance appraisal is also reflected in economic indicators. Assessing work goals and objectives, as well as individual competencies, also provides excellent support for meeting the challenges of the latest age. In the event that a company has a



clear vision and mission that appears in a strategy known and accepted by all, there is a good chance that a framework can be defined that can give a real picture of the performance of individuals. The common goal of today's HR professionals and economists is to find the hitherto untapped capacity of human resources, to encourage them to achieve common success, to move out of the usual framework, with methods and evaluation systems that best meet the challenges of the age.

### References

1. Péter Dara: Performance Management, Budapest College of Economics, 2011. Digital Textbook Library.
2. Karoliny Mártonné-Poór József: Human Resource Management Handbook, Systems and Applications, 5th revised edition, Complex Wolters Kluwer Group, Budapest, 2010. Chapter 8, page 283.
3. Krasz Katalin: Fairness of performance appraisal. Doctoral dissertation, BME AAPI EPT, Budapest, 2008.
4. Performance Evaluation Manual, DFT Hungária, 2010., Kenderes.
5. Veresné dr. Mariann Somosi, Orsolya Hogy: Basic Tasks of Human Resource Management, 2011.

**Ігнатенко Л.В.**

*студентка,*

*Київський національний торговельно-економічний університет,*

*м. Київ, Україна*

**Миколайчук І.П.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,*

*Київський національний торговельно-економічний університет,*

*м. Київ, Україна*

### СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ЗМІН

У глобальному світі постійно відбуваються зміни, що зумовлюють в свою чергу зміни в середовищі функціонування підприємств та їх працівників. Сьогодні весь світ знаходиться у виняткових умовах. Завдяки сучасним технологіям у людей є змога протистояти пандемії. Внаслідок унікальності такої ситуації формувалася актуальна потреба у її вивченні. Сучасні керівники підприємств усвідомлюють значення та корисність використання інноваційних технологій у роботі з персоналом задля збереження конкурентних позицій та пошуку способів зростання прибутковості компанії. Водночас, їх наймані працівники працездатного віку також постійно повинні оцінювати свої можливості щодо віднаходження привабливого та надійного місця роботи, відповідно до тенденцій. Саме тому актуальними є результати дослідження закордонних фахівців у сфері організації робочого процесу та статистичні дані за останні роки.

Існують різноманітні підходи до визначення принципів управління персоналом. Ще на початку минулого століття А. Файоль, вивчаючи управлінські функції і їх взаємозв'язок, виділив власний ряд загальних принципів управління персоналом – поділ праці, повноваження і відповідальність, єдність дій, дисципліна, єдиновладдя, підпорядкованість інтересів, стабільність персоналу та інші. Однак з плином часу положення, що були актуальними та новаторськими у ХХ столітті, вже можуть не бути такими у ХХІ столітті. Необхідно проводити аналіз сучасних статистичних даних та явищ для досягнення максимальної ефективності в теперішніх умовах. Історія вчить, що навіть під час кризових

ситуації люди та організації здатні зростати та ставати лідерами в галузі, завдяки невинній орієнтації на нові потреби ринку. Для багатьох керівників та підприємців справжнім викликом постає завдання збереження накопиченого досвіду і капіталу та їх переорієнтація на цілі майбутнього.

Аналіз наукових праць показав, що в цілому можна виокремити такі 3 основні тенденції управління персоналом в умовах змін (рис. 1).



**Рис. 1. Основні тенденції в управлінні персоналом**

*Джерело: авторська розробка*

1. *Свідоме і відповідальне підприємство.* У сучасному світі людина все частіше замислюється про свій вплив, оскільки для неї є природним бажання мати владу над подіями, які з нею відбуваються. Набирає популярності рух з охорони навколишнього середовища, захисту меншин, йде протистояння сформованим стандартам краси тощо. Такий світогляд позначається й на якості робочого процесу. Відомі компанії відмовляються від тестування продукції на тваринах, зменшуються викиди в атмосферу або пропонують самі утилізувати непотрібні покупцям речі. Заробітна плата – вже не просто не єдиний, але й іноді не перший фактор, що враховують спеціалісти в процесі пошуку роботи. Яскравим прикладом є компанія Procter & Gamble, яка з 2014 року очистила понад 16 мільярдів літрів води та планує до 2030 року досягти нульового показника кількості виробничих відходів, які утилізують на полігонах шляхом їх захоронення. Англійська косметика ручної роботи Lush в свою чергу є на 100% вегетаріанською, не тестується на тваринах, має мінімум пакування, яке підлягає повторному використанню та виготовляється з сертифікованої чистої сировини та безпечних синтетичних домішок. Lush підтримує ініціативи справедливої та громадської торгівлі, а також підтримує місцевих фермерів [2]. Споживачі й робітники компанії в наш час відіграють важливу роль у формуванні напрямів її стратегічного розвитку. 53% учасників опитування, яке проводила компанія Edelman, стверджують, що бренди можуть зробити більше для подолання соціальних проблем, ніж держава [1]. Освічені й прогресивні фахівці надають перевагу соціально відповідальним компаніям, тому що так можуть зробити свій внесок у майбутнє.

2. *Наявність вільного часу після роботи або скорочений робочий день.* Скорочений робочий день в цьому випадку не означає, що заробітна плата є меншою, ніж за повний день. Нічого не змінюється, окрім тривалості робочого дня чи навіть тижня. Головне в цій практиці те, що працівник прийшов додому раніше, провів час з рідними, позаймався хобі або спортом і повноцінно відпочив, а на наступний день прийшов на роботу сповнений сил і енергії, щоб якісно виконувати поставлені завдання. З 6-годинним робочим днем замість 8-годинного у співробітників залишилося менше часу для прокрастинації та відкладання важливих справ на потім, але при цьому більше мотивації їх виконати. Доки для українських компаній така система ще не зовсім звична, це вже працює в компанії Toyota у Швеції та місті Гетеборг теж у Швеції. Прем'єр-міністр Фінляндії Санна Марін у 2020 році висунула пропозицію на саміті ЄС про впровадження 6-годинного 4-денного робочого тижня без зміни заробітної плати як наступний крок до розвитку країни [2]. Фінам така ініціатива

сподобалась, а Фінляндія й Швеція стабільно входять у десятку найщасливіших країн у світі, тому варто аналізувати такі тенденції в організації робочого процесу та по можливості впроваджувати у вітчизняну практику [3]. Можливо саме такі дії, допоможуть вітчизняним компаніям збільшити свій прибуток та зробити своїх робітників щасливішими.

3. *Адаптивність та креативність.* Ці важливі характеристики персоналу є ключовими в сучасних умовах. Під час пандемії COVID-19 адаптивність структури управління підприємства дозволила мінімізувати перебої продукції та послуг, а креативність спеціалістів допомогла якнайшвидше відновити роботу в умовах самоізоляції та задовольнити ринковий попит. Швидко і по-творчому відреагувала на закон про носіння захисних масок в публічних місцях світова фешн-індустрія. Такі бренди як Prada, Diog, Chanel зайнялися пошиттям масок. Навіть локальні магазини одягу зараз мають у своєму асортименті необхідні засоби індивідуального захисту. Косметичні компанії LVMH, L'Oréal, Coty і Hermès тимчасово відмовились від виробництва парфумів і почали виготовляти антисептики для рук [4]. Всі вище згадані фірми змогли швидко пристосуватися до нових умов, віднайшли новий канал отримання прибутку, задовольнили потреби ринку та забезпечили роботою своїх працівників. На жаль, деякі компанії не були готові до змін і діяли неефективно. 60% працівників, які брали участь в опитуванні Voice of the European Workforce 2020 року, визнають «здатність адаптуватися» як найбільш необхідну їм навичку для процвітання на ринку праці [5].

Отже, тенденції останнього року свідчать про необхідність фокусування на добробуті суспільства і комфорті працівників, як це роблять в країнах Скандинавії. Відчуття власної гідності та значущості, коли робиш добре діло чи працюєш в соціально-відповідальній компанії, надихає та мотивує працівників. Дуже важливо постійно аналізувати нові можливості та тенденції у сфері управління персоналом. Адже задоволені працівники, працюють ефективніше і приносять надприбутки. А для працівників важливо не забувати про саморозвиток, покращувати власні непрофесійні навички, які збільшують продуктивність та можуть застосовуватись в різних сферах. Креативність може допомогти компанії вийти на ринок, просувати новий товар чи може бути використана в умовах сталого розвитку. Успіх організації залежить від здатності висувати насамперед сильні сторони особистості, наприклад адаптивність, не лише під час кризи, але й за звичайних умов.

### Список літератури

1. Edelman Earned Brand. Brands Take a Stand. *Edelman – 2018*. URL: [https://www.edelman.com/sites/g/files/aatuss191/files/2018-10/2018\\_Edelman\\_Earned\\_Brand\\_Executive\\_Summary\\_Brochure.pdf](https://www.edelman.com/sites/g/files/aatuss191/files/2018-10/2018_Edelman_Earned_Brand_Executive_Summary_Brochure.pdf) (дата звернення 20.03.2021).
2. The great six-hour workday experiment by Ariana Chirasello. *BBC Worklife – 2015*. URL: <https://www.bbc.com/worklife/article/20150925-the-great-six-hour-workday-experiment> (дата звернення 22.03.2021).
3. The World Happiness Report – 2021. Happiness, trust, and deaths under COVID-19. *WHR – 2021*. URL: <https://worldhappiness.report/ed/2021/happiness-trust-and-deaths-under-covid-19/> (дата звернення 22.03.2021).
4. Distilleries and breweries pivot to producing hand sanitizer by Thomas Buckley. *Bloomberg – 2020*. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-03-24/companies-revamp-to-make-hand-sanitizer-and-coronavirus-products> (дата звернення 30.03.2021).
5. Will Gosling, Michela Coppola, and Kate McCarthy, May the workforce be with you: The voice of the European workforce 2020. *Deloitte Insights – 2020*. URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/technology-and-the-future-of-work/impact-covid-19-european-workforce.html> (дата звернення 30.03.2021).

**Калачевська Л.І.**

*д. е. н., доцент, професор кафедри публічного управління та адміністрування,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

**Куткова Ю.В.**

*студентка,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

## АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА

Зерновиробництво в Україні є однією з основних стратегічних і найефективніших галузей сільського господарства, а також джерелом надходжень грошових коштів для сільськогосподарських товаровиробників.

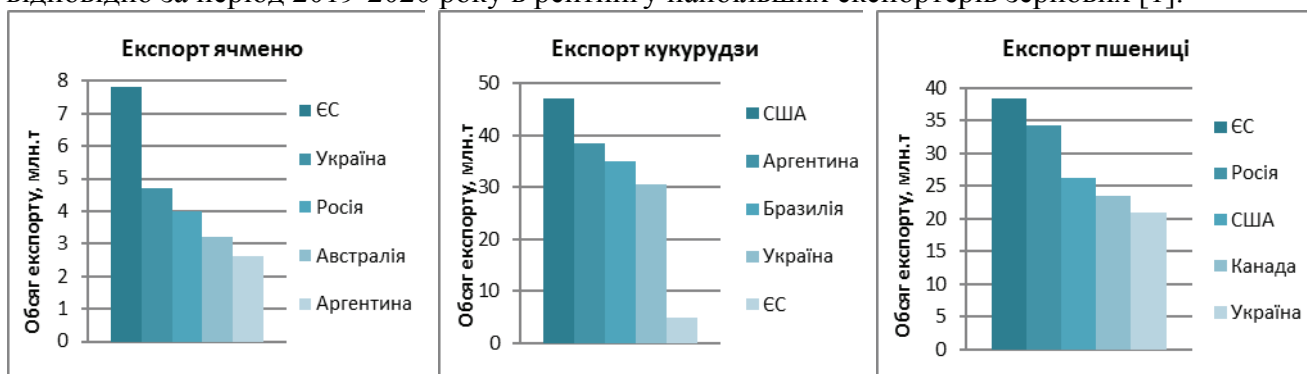
На це впливає той факт, що споживання зерна на світовому ринку має більші темпи росту ніж його виробництво. В Україні ж за останні роки спостерігається тенденція до зменшення споживання та збільшення обсягів продажу, що в свою чергу дає змогу підприємствам наблизитись до отримання максимального прибутку. Адже це є основною метою здійснення підприємницької діяльності незалежно від розміру та форми власності підприємства.

Прибуток є важливою фінансовою категорією, яка відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства та його здатність до збільшення обсягів виробничої діяльності та можливості виходу на новий ринок. Для отримання прибутку у розмірі, достатньому для функціонування та розвитку підприємства, його власники та працівники повинні здійснити ряд завдань.

Природно-кліматичні умови та родючість землі впливають на обсяг вирощування високоякісного зерна. За сприятливих умов обсяг його буде достатній як для споживання його на внутрішньому ринку, так і для формування експортного потенціалу. Окрім того, зерно має високу поживну цінність, транспортабельність та довготривале зберігання.

Враховуючи вище зазначені переваги українські господарства спрямовують велику частину вироблених зернових культур на експорт.

Як наведено у рис. 1 за даними Міністерства сільського господарства США, Україна посіла друге, четверте та п'яте місце за обсягом поставок ячменя, кукурудзи та пшениці відповідно за період 2019-2020 року в рейтингу найбільших експортерів зернових [1].



**Рис. 1. Рейтинг світових експортерів зерна у 2019-2020 рр.**

*Джерело: побудовано автором за даними [1]*

При дослідженні виробництва зернових культур потрібно враховувати той факт, що в останні роки відбувається погіршення фінансового становища виробників, тому важливим

питанням, яке потребує вирішення є забезпечення прибутковості та належного рівня рентабельності господарств цієї галузі. Для цього потрібно застосувати комплекс організаційно-технологічних і економічних заходів. Насамперед, дослідити вплив різноманітних факторів на прибутковість, провести оцінку та зробити аналіз.

Прибутковість означає здатність підприємства отримувати позитивний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності, що показує стійке економічне функціонування підприємства та являє собою різницю між отриманим доходом та понесеними витратами, розмір якого буде достатнім для подальшої ефективної господарської діяльності [2].

Ми можемо виділити наступні фактори впливу на прибутковість зернової галузі:

1. Зовнішні (неконтрольовані суб'єктом господарювання):

- стан кон'юктури ринку;
- вартість виробничих ресурсів;
- рівень розвитку НТП;
- інфляційні процеси;
- рівень розвитку інфраструктури АПК;
- фінансово-кредитна політика.

2. Внутрішні (контрольовані суб'єктом господарювання):

- рівень та якість ресурсного забезпечення виробництва;
- стан організації виробництва і праці;
- можливості впровадження досягнень НТП;
- рівень кадрового забезпечення;
- якість та конкурентоспроможність продукції;
- розміщення, спеціалізація та концентрація виробництва;
- досконалість системи управління [4].

Саме внутрішні фактори мають найголовніше значення. До них також варто віднести ціну, собівартість та обсяг реалізованої продукції, адже коливання цих факторів значно впливає на фінансовий результат діяльності підприємств.

Для дослідження впливу кожного фактора на прибуток від реалізації продукції на основі звітності підприємств Сумської області використовуємо прийом елімінування, за допомогою якого ми визначимо вплив кожного фактору окремо, як наведено у табл. 1.

**Таблиця 1. Факторний аналіз зміни прибутку від реалізації зернових культур типовим підприємством Сумської області**

Роки	Обсяг реалізованої продукції, т	Середня ціна реалізації, грн/т	Виручка від реалізації, тис. грн.	Собівартість продукції, тис. грн.	Собівартість 1 т, тис. грн.	Валовий прибуток, тис. грн.	Відхилення прибутку			
							Загальне	у т.ч. за рахунок		
								обсягу реалізації	собівартості	ціни реалізації
2017	450,1	4427,9	1993,0	732,0	1,6	1261,0	x	x	x	x
2018	560,2	5376,7	3012,0	1234,0	2,2	1778,0	517,0	308,5	1246,5	531,5
2019	332,4	5132,4	1706,0	944,0	2,8	762,0	-1016,0	-723,0	843,2	-81,2
2020	602,5	4957,5	2987,0	1540,0	2,6	1447,0	685,0	619,2	1552,4	-105,4

Джерело: розраховано автором за даними [5]



Аналізуючи табл. 1, ми можемо сказати, що в 2019 році в порівнянні з 2018 роком спостерігається значне зменшення обсягу реалізованої продукції. Основною причиною цього стали несприятливі погодні умови, які вплинули на урожайність культур. За 2018 та 2020 роки ми бачимо, що прибуток збільшився за рахунок росту обсягів продажу, а зниження ціни реалізації в 2019 та 2020 роках вплинуло негативно на прибуток. Як показують наші розрахунки – зернове виробництво у Сумській області є прибутковим. Проте є низка проблем, які впливають на товаровиробників та отримання прибутку їхніми підприємствами. Однією з них є коливання цін, що підтверджується розрахунковими даними з табл. 1.

Важливим завданням державної аграрної політики є покращення діяльності зернового господарства, яке в свою чергу впливає на розвиток інших галузей економіки та соціальної сфери.

Прибуток підприємства залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат. Отже, максимізація прибутковості може відбутися в двох випадках: за першим - за рахунок збільшення доходу, не підвищуючи витрати; за другим - за рахунок зменшення витрат та отримання стабільного доходу.

Розглянемо три актуальних способи максимізації прибутковості:

1. Підвищення вартості товарної продукції при незмінному значенні витрат. Заробіток може покращитись наступними шляхами: підвищенням цін на продукцію, збільшенням продажів та різниці між ціною і собівартістю товару.

2. Зменшення витрат при незмінному значенні вартості товарної продукції. За рахунок застосування нових методів управління та зменшення собівартості товару можна вплинути на зниження суми загальних витрат. Наприклад, використання продукції високих технологій – конвеєрів, які вирішують дану проблему.

3. Підвищення вартості товарної продукції при зниженні собівартості. Цього можна досягнути шляхом масового виробництва. Принцип економіки, що базується на зростанні масштабу виробництва, може привести до бажаного результату [3].

За даними проведених досліджень, ми можемо констатувати, що ефективність зернового господарства в Сумській області має тенденцію до зміни. В Україні зерно є одним із найбільш конкурентоспроможних товарів споживчого характеру, тому важливою необхідністю з боку держави є врегулювання цін. Окрім цього, на будь-якому підприємстві потрібно вживати заходів, які вплинуть на збільшення прибутку, зокрема, розширення обсягів виробництва продукції та вихід на нові ринки збуту, покращення якості товару, надання техніки, яка не використовується в оренду або на продаж, ефективного використання всіх ресурсів.

### Список літератури

1. Головний сайт для агрономів SuperAgronom.com. URL: <https://superagronom.com/multimedia/infographics> (дата звернення 27.04.2021).
2. Мелень О. В., Холондач Ю. Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва*. Харків: НТУ «ХПІ». 2015. № 25 (1134). С. 123.
3. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3976> (дата звернення 27.04.2021).
4. Саранчук Г. М. Інноваційне забезпечення ефективного виробництва зерна. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. 2009. Вип. 23. С. 110.
5. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Сумської області за 2017-2020 рр. Форма 50-сг (річна).

**Крамарчук С.П.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу,  
Західноукраїнський національний університет,  
м. Тернопіль, Україна*

**Ящук П.В.**

*слухач магістратури,  
Західноукраїнський національний університет,  
м. Тернопіль, Україна*

## **НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

Існуюче розмаїття методів управління персоналом дає можливість для створення єдиних принципів та технологій їх впровадження у діяльність закладів охорони здоров'я.

При розробці рекомендації стосовно застосування в медичних закладах соціально-психологічних методів управління, необхідно враховувати специфіку цих методів й їх орієнтованість на підвищення ефективної діяльності у медичній сфері.

До основних напрямів формування і підтримки сприятливого соціально-психологічного клімату можна віднести:

1. Роботу над зниженням рівня конфліктності у діяльності закладу.
2. Підвищення особистою задоволеністю працею кожним окремим працівником закладу охорони здоров'я.
3. Створення атмосфери взаєморозуміння й довіри в колективі медичного закладу.
4. Стимулювання трудової активності із допомогою орієнтації на досягнення мети медичної установи.
5. Формування у медичних працівників почуття взаєморозуміння, впевненості та причетності до власної організації.
6. Досягнення принципів справедливої оцінки трудової діяльності та рівності.
7. Використання демократичного стилю управління із наданням можливості персоналу брати участь при вирішенні важливих завдань [1; 2].

Узагальнивши сучасні методи діагностики, ми визначили такі напрямки діагностування кадрового потенціалу медичних установ: оцінка потенціалу медичних працівників; оцінка негативних наслідків плинності кадрів; дослідження мікроклімату та організаційної культури закладу; визначення відповідності рівня управлінського персоналу обійманам ними посадам.

Важливим засобом для добору працівників у медичних закладах запропоновано психологічну професіограму. Остання має містити у собі зведення наступних двох планів: опис професійної діяльності та опис вимог до людини, що буде здійснювати означену роботу.

Здійснений на засадах професіограми добір працівників у колективи медичних закладів дозволяє запобігати конфліктам та психологічній несумісності, створювати в колективі сприятливий для вискоєфективної праці мікроклімат.

Аналіз організаційної культури медичної установи показав, що вона формується під впливом наступних чинників:

- ставлення персоналу до своєї діяльності та до робочого місця;
- внутрішньої соціальної організаційної комунікації, управлінської культури організації;
- наявних у медичному закладі способів мотивації та норм моралі.

Важливим напрямом соціально-психологічного управління, що закладає демократичні засади організаційної культури, являється концепція партисипативного управління [3].

Ефективними напрямками партисипативного управління, які знайшли впровадження у досліджуваній установі, є: створення працівникам можливості особисто вирішувати, як краще провадити свою трудову діяльність; залучення персоналу до прийняття групового рішення в різних питаннях; надання працівникам права контролю щодо якості їхньої праці, фіксація відповідальності за досягнені результати; надання персоналу права формувати колективи із тих членів медичної організації, з якими їм хотілося би працювати разом.

Узагальнення досвіду передових медичних закладів області із проблем мотивації дало можливість запропонувати розподіл напрямків мотивування на три наступних групи (без врахування матеріального мотивування): морально-статусне мотивування; індивідуально-соціальне мотивування; групово-соціальне мотивування.

Важливою умовою успішного впровадження мотиваційного управління є застосування системи діагностики мотивації процесу діяльності [4]. Новація передбачає наступні заходи: збір й узагальнення потрібної управлінської інформації, виявлення і аналіз найбільш дієвих мотиваторів трудової активності; вивчення й систематизація індивідуальних пріоритетів; запровадження дієвих методів посилення мотиваційної функції управління.

Індивідуальний підхід щодо мотиваційного управління є успішним за умови визначення мотиваційних типів працівників [5]. Аналіз наявних підходів до мотиваційної типології, дав можливість визначити наступні типи, що переважали в досліджуваних медичних установах: люди-«комунікатори», люди, які прагнуть до стабільності, люди, в яких є збалансована значимість різних факторів. При проведенні експериментів до кожного із виокремлених типів підбиралися відповідні стимули й мотиви, і це давало очевидні результати.

Опитування означених типів працівників різних рівнів в медичних установах області дало можливість визначити домінуючі мотиви покращення ставлення до праці та підвищення її продуктивності, на основі чого здійснено ранжування у відповідності із їх значимістю.

Для підвищення ефективності мотиваційного управління керівникам медичних закладів пропонується новий елемент процедури при прийнятті медичного працівника на роботу – укладення психологічної угоди. Дана угода не являється офіційним документом договірних сторін, проте її невиконання із боку медичної установи може послужити демотивувальним фактором для працівника або ж підставою для його звільнення.

Обґрунтовано вважається, що основним дієвим методом вирішення проблем в закладах медичної галузі є розвиток лідерства. Завдяки особистим якостям керівника та його впливу на колектив зміцнюється його творчий дух й цілеспрямованість. У деяких випадках вони підсилюються за допомогою делегування керівниками частини повноважень підлеглим. Таким чином, при збереженні загальної відповідальності керівника збільшується активна участь підлеглих не тільки у лікувальному процесі, а й в управлінській роботі.

### Список літератури

1. Волинець Н. В., Долбишук Т. В. Морально-психологічний клімат у медичному колективі. *Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна»*. 2017. № 13. С.13-16. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpkhist\\_2017\\_13\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpkhist_2017_13_5) (дата звернення 20.03.2021).
2. Доршин А. П. Управление персоналом. Н.-Новгород: Изд-во НИМБ, 2009. 624 с. URL: <https://may.alleng.org/d/manag/man304.htm> (дата звернення 08.04.2021).
3. Крамарчук С. П. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / за ред. В. Я. Брича. Тернопіль : ТНЕУ, 2012. 520 с. URL: [http://library.wunu.edu.ua/images/stories/praci\\_vukladachiv](http://library.wunu.edu.ua/images/stories/praci_vukladachiv) (дата звернення 05.04.2021).
4. Королев Л. М. Психология управления. К. : Дашков и К, 2009. 188 с. URL: [http://lib.puet.edu.ua/doc/vistavka/vistavka\\_psihologiya.htm](http://lib.puet.edu.ua/doc/vistavka/vistavka_psihologiya.htm) (дата звернення 15.04.2021).

5. Маренич А. І., Вовк Ю. А. Деструктивні елементи соціально-психологічних аспектів управління персоналом. *Вісник Університету банківської справи*. 2015. № 2. С. 230-238. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU\\_2015\\_2\\_40](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2015_2_40) (дата звернення 15.04.2021).

**Ксенофонов М.М.**

*к. е. н., с. н. с., керівник відділу організації менеджменту,  
публічного управління та адміністрування,  
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»,  
м. Київ, Україна*

**Славков М.П.**

*аспірант,  
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»,  
м. Київ, Україна*

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ЖИТЛОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

Виходячи з пропозицій Потрібно відзначити, що для України можна запропонувати використання методичних підходів щодо розбудови ринку соціального орендованого житла.

В першу чергу на нашу думку необхідно провести попередні заходи щодо його розвитку щодо розбудови механізми розвитку ринку соціального орендного житла. Це можна вважати відправною точкою розвитку даного напрямку в Україні та регіонах. Так як створення орендного житла в даний час не проводиться на території країни, то можна почати з окремого пілотного проекту в окремій області.

Виходячи з даних другого розділу, де розглянуто основні характеристики розвитку житлової сфери ми спробуємо зробити висновки про доцільність створення і розвитку ринку соціального орендного житла.

Спроба реалізації програми соціального житла була зроблена в м. Києві. Так рішенням Київської міської ради від 15.07.2010 № 1274/4712 була прийнята Програма розвитку соціального житла в місті Києві на 2010-2015 роки, яка відповідала підпункту 1.5. п. 1 рішення Київської міської ради від 18.06.2009 № 627/1683 "Про деякі питання реалізації Закону України «Про житловий фонд соціального призначення». Вона передбачала та була спрямована на забезпечення конституційного права соціально вразливих верств населення Києва на отримання житла.

Її призначенням було створення механізму формування соціального житла, виявлення та реалізації заходів у короткостроковій та середньостроковій перспективі, що забезпечить фінансування і будівництво необхідного обсягу соціального житла.

Реалізація програми планувалась за допомогою коштів державного бюджету, місцевих бюджетів та за рахунок будівництва нового житла.

Програму планувалося реалізовувати поетапно, що було зумовлено значними витратами на заходи по формуванню житлового фонду та необхідністю визначення реальної потреби в такому житловому фонді після завершення інвентаризації існуючої черги на житло та формування реальної черги на соціальне житло.

Правом на соціальне житло відповідно до статті 10 Закону України «Про житловий фонд соціального призначення» [1] громадяни України мають право на реєстрацію на отримання соціального житла за наступних умов: для яких таке соціальне житло є єдиним місцем проживання або особа має право покращувати житлові умови відповідно до закону та/або сума середньомісячного сукупного доходу за попередній рік на людину менше, ніж непрямі витрати на оренду житла в цьому населеному пункті та прожитковий мінімум, встановлений законом.

Таким чином правом на соціальне житло мають малозабезпечені сім'ї, що підпадають під вимогу закону та мають право стати в чергу на його отримання. Відповідно до цього ж закону житло всіх форм власності (крім соціальних гуртожитків) з фонду соціального житла, яке безкоштовно надається громадянам України, які потребують соціального захисту, є соціально визнаним.

Однак в нормативних документах не прописані питання створення ринку орендного соціального житла. Це багато в чому пов'язано з тим, що існуючі програми є значною мірою декларативними і не передбачають детального планування і визначення ефектів від їх реалізації.

На основі проведених досліджень нами було розроблено модель впливу реалізації програм розвитку орендного житла на житлову сферу Київської області (табл. 1)

**Таблиця 1. Вплив реалізації програми створення соціального орендного житла на ринок житлової нерухомості області**

Етапи програми	Результати реалізації програми	Індикатори реалізації програми
Обсяги реалізації програми зі створення орендного житла	Створення орендного житла в розмірі: 10% від загального обсягу за 1-3 роки; 15% від загального обсягу за 4-6 роки; 20% від загального обсягу за 7-10 роки.	Кількість побудованих квартир.
Поява додаткової можливості вирішення житлової проблеми	Поява цивілізованого ринку орендного житла нарівні з існуючим ринком «тіньової» оренди, оціненого порядку 142 тис. квартир.	Частка орендного житла від загального обсягу орендного фонду області.
Перетікання частини населення на ринок орендного житла	З сектора купівлі-продажу (в тому числі за рахунок кредитних коштів). Фактор зміни уподобань споживачів: співвідношення орендної плати в орендному житло в середньому близько 40-50% від плати за іпотечним кредитом. Наявність можливості довгострокового найму.	Зменшення кількості житла, що зводиться для цілей продажу на ринку на величину орендного житла. Зниження попиту за рахунок переходу частини населення на орендне житло. Зменшення кількості угод купівлі-продажу житла.
	З сектора найму житла у приватних осіб. Фактор зміни уподобань споживачів: співвідношення орендної плати в орендному житло в середньому на 10% нижче, ніж в середньому на ринку. Наявність інших конкурентних переваг.	Слабкий вплив: 1-3 роки. Середній рівень вплив: 4-7 роки. Сильний вплив: 8-10 роки.

*Джерело: сформовано автором на основі [2; 3]*

Результати узагальнення дозволяють сказати, що в залежності від масштабів створення соціального орендного житла, його можна розділити на три етапи: перший етап це перші 3 роки він буде незначним але в майбутньому збільшення частки соціального орендного житла здатне до стабілізації ринку оренди житла, ринку купівлі-продажу, підтримати обсяги житлового будівництва на високому рівні та надати безліч позитивних впливів.



Масштаби та результати реалізації програми багато в чому буде визначатися оптимальністю обраних проектів регіонального ринку соціального орендного житла. Потрібно відзначити, що наведені вище прогнози стосуються ролі орендного житла на регіональному рівні. Крім цього, такі проекти матимуть і істотну соціальну ефективність.

Основними показниками соціального ефекту створення і розвитку регіональних ринків орендного житла є:

- створення додаткових робочих місць в будівництві і сфері та житлово-комунального господарства, в умовах зниження попиту на житло, яке придбається у власність;
- зниження рівня неоподаткованих доходів за рахунок легалізації ринку орендного житла;
- зростання збалансованості регіональних бюджетів за рахунок зростання орендних платежів, як одного з джерел наповнення бюджету;
- підвищення рівня мобільності соціально активного населення;
- приріст інноваційних робочих місць на територіях, що мають умови для економічного зростання;
- зниження рівня імміграційних потоків за рахунок переселення працездатного населення;
- зростання обсягів інвестицій з розвинених країн шляхом надання житла робітникам і спеціалістам на час будівництва об'єктів і навчання та ін.

Реалізація програми зі створення регіонального ринку соціального орендного житла дасть безліч ефектів, які будуть укладатися в збільшенні рівня житлової забезпеченості, розвитку ринку праці, поліпшення міграційних потоків, збільшення бюджетних доходів і ВВП.

На сучасному етапі необхідно здійснити вибір найбільш оптимального механізму з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін, регіональної та соціальної ефективності.

Реалізація регіональної програми створення соціального орендного житла вимагає розробки механізмів, на основі яких можливо в масовому порядку здійснювати такі проекти. Потрібно брати до уваги і особливості проектів некомерційного орендного житла тому ефективним механізмом може стати державно-приватне партнерство.

Також слід зазначити, що до теперішнього часу на території регіону реалізується безліч програм в житловому будівництві, що не відносяться до орендного житла. Тому на нашу думку розробка такої програми покращить ситуацію з забезпеченням житлом населення.

В якості пропозиції щодо вдосконалення формування та підвищення ефективності реалізації державної житлової політики в Україні ми пропонуємо впровадити механізм створення регіональних ринків соціального орендного житла. Основними показниками соціального ефекту їх створення і розвитку є додаткові робочі місця в будівництві і сфері та житлово-комунального господарства; збільшення надходжень до бюджету за рахунок легалізації ринку орендного житла; зниження рівня імміграційних потоків та ін.

### Список літератури

1. Про житловий фонд соціального призначення. України № 3334-IV від 12 січня 2006 р. ВВР. 2006. № 19-20. ст.159. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3334-15#Text>.
2. Англієць В.В. Модель реалізації будівництва дохідних будинків в Нижегородської області. *Вісник Казанського технологічного університету*. 2008. № 3. С. 155-161.
3. Бакланов А.О. Аналіз і оцінка перспектив переходу до інноваційній економіці на основі «дорожньої карти». *Науково-практичний журнал СВІТ*. Січень – березень 2011. С. 49-56.

**Макаренко С.М.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування,  
Херсонський державний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Олійник Н.М.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Рибачок С.А.**

*аспірант кафедри економіки, менеджменту та адміністрування,  
Херсонський державний університет,  
м. Херсон, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Забезпечення прискореного інноваційного розвитку на промисловому підприємстві можливе лише за рахунок максимально ефективного використання усіх наявних виробничих ресурсів та можливостей підприємства щодо залучення інвестицій для впровадження інновацій. Разом з тим при розробці відповідної стратегії розвитку потрібно враховувати, що закупівля та впровадження інноваційного устаткування у процес господарської діяльності може призвести як до підвищення конкурентоспроможності продукції, так і до посилення залежності промислового підприємства від кредиторів. Тому важливим елементом інноваційної стратегії розвитку є впровадження інноваційних методів оцінки, що дозволять визначити ризикованість та ефективність господарської діяльності й обґрунтувати перспективні орієнтири розвитку промислового підприємства.

Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансово-економічною безпекою підприємства відіграє велику роль у прогнозуванні розвитку подій та прийнятті ефективних управлінських рішень, спрямованих на мінімізацію негативного впливу зовнішніх і внутрішніх ризиків та загроз.

У процесі управління ризиками на підприємстві необхідно забезпечити вирішення наступних завдань: здійснення розпізнання передкризових ситуацій, від чого залежить можливе запобігання кризі; виявлення проблем, пов'язаних з основними сферами життєдіяльності підприємства, які включають комплекс проблем фінансово-економічного характеру; визначення ймовірностей настання кризових ситуацій та розроблення оптимальних варіантів поведінки підприємства, розроблення комплексу управлінських рішень щодо мінімізації наслідків настання кризової ситуації; вирішення проблем, пов'язаних з конфліктами і селекцією персоналу на промисловому підприємстві [1; 5].

Для формування ефективної інноваційної стратегії розвитку промислового підприємства в контексті оцінки ризиків господарської діяльності необхідно забезпечити запровадження дієвого механізму оцінки платоспроможності підприємства у динаміці останніх звітних періодів із урахуванням нормативних та середньогалузевих значень у регіоні та країні в цілому. Найбільш розповсюдженими методиками оцінювання рівня платоспроможності та виявлення ступеня можливого банкрутства є методики, засновані на аналізі ліквідності балансу підприємства, показнику Конана-Гольдера, моделях Альтмана, Лису, Терещенка та Таффлера [2; 3]. Також особливої уваги заслуговують методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерства економіки України від 19 січня 2006 року № 14 [4].

Використовуючи інформацію щодо основних фінансово-господарських показників діяльності ПАТ «Коблево» (с. Виноградне, Березанський район, Миколаївська область), що

спеціалізуються на виробництві напоїв, відомих як в Україні, так і за кордоном, проведено аналіз ліквідності балансу та оцінювання рівня його платоспроможності за підсумками 2013-2019 років. У табл. 1 наведено результати проведеного аналізу ліквідності балансу досліджуваного підприємства.

**Таблиця 1. Аналіз ліквідності балансу ПАТ «Коблево»**

Показники	Роки, тис. грн						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ліквідність балансу							
$A_1 > П_1$	-	-	-	-	-	-	-
$A_2 > П_2$	+	-	+	+	+	+	+
$A_3 > П_3$	+	+	+	+	+	+	+
$A_4 < П_4$	+	+	+	+	+	+	+

Результати проведеного аналізу ліквідності балансу ПАТ «Коблево» свідчать про нестачу резервних абсолютно ліквідних активів на підприємстві для забезпечення виплат щодо зобов'язань, термін розрахунків за якими вже настав. Зазначене безпосередньо пов'язане із специфікою функціонування досліджуваного підприємства і постійним надходженням коштів до підприємства від реалізації продукції потенційним споживачам. Таким чином, у касі та на рахунках у банку знаходяться лише кошти, необхідні для забезпечення безперервної та своєчасної управлінської діяльності. Створення додаткових фінансових резервів може свідчити про неефективне використання наявних фінансових ресурсів і зниження коефіцієнту обігу капіталу.

У табл. 2 відображені результати оцінювання рівня платоспроможності ПАТ «Коблево» відповідно за методиками Альтмана, Конана-Гольдера, Лиса, Терещенка й Таффлера.

**Таблиця 2. Оцінювання рівня платоспроможності ПАТ «Коблево» за методиками Альтмана, Конана-Гольдера, Лиса, Терещенка й Таффлера**

Показники	Роки						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Модель Альтмана							
$Z_a$	2,0425	2,2034	2,3235	3,357	3,0144	2,3732	2,1023
Ймовірність банкрутства	висока	висока	висока	низька	низька	висока	висока
Показник Конана-Гольдера							
$Z_{кг}$	-0,0728	-0,0923	-0,0932	-0,1939	-0,1119	-0,0415	-0,0197
Вірогідність затримки платежів, %	40-50%	30-40%	30-40%	0-10%	20-30%	50-70%	70-80%
Модель Лиса							
$Z_l$	0,0604	0,0642	0,0649	0,0852	0,079	0,0728	0,0689
Ймовірність банкрутства	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька
Модель Терещенка							
$Z_t$	3,0126	3,5132	4,6948	6,7408	4,7162	3,4930	3,3516
Ймовірність банкрутства	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька
Модель Таффлера							
$Z_{тф}$	0,4161	0,4116	0,4655	0,6754	0,5476	0,4177	0,3880
Ймовірність банкрутства	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька

Отримані результати за допомогою моделей Лиса, Терещенка та Таффлера свідчать про низьку ймовірність банкрутства ПАТ «Коблево» протягом 2013-2019 років. Разом з тим,

відповідно до моделі Альтмана ймовірність банкрутства на підприємстві є достатньо високою. Зазначене також підтверджується показником Конана-Гольдера, відповідно до якого вірогідність затримки платежів на підприємстві у 2019 році складала від 70% до 80%, що є найвищим показником за досліджуваний період часу [2].

Водночас, для формування ефективної інноваційної стратегії розвитку промислового підприємства в контексті оцінки ризиків господарської діяльності необхідно забезпечити запровадження дієвого механізму оцінки платоспроможності підприємства у динаміці останніх звітних періодів із урахуванням нормативних та середньогалузевих значень у регіоні та країні в цілому.

#### Список літератури

1. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: Теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія. Київ : КНЕУ, 2003. 394 с.
2. Макаренко С. М. Моделювання процесів оцінювання ризиків господарської діяльності промислових підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки*. Хмельницький. 2019. № 4. Том 2. С. 338-342.
3. Макаренко С., Олійник Н., Житченко І. Діагностика банкрутства як засіб антикризового управління підприємством в умовах неоіндустріального суспільства. *Інноваційний розвиток та безпека підприємств в умовах неоіндустріального суспільства* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Луцьк, 27 жовт. 2020 р.). Луцьк: ВНУ ім. Лесі Українки. С. 549-552.
4. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text>.
5. Innovative development of the regions: cooperation between enterprises and state institutions / N. Tyuhtenko et al. *Marketing and Management of Innovations*. 2019. Issue 3. P. 354-365.

**Смирнова Т.А.**

*старший викладач кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту,  
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,  
м. Дніпро, Україна*

## ЦИФРОВІ КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МЕДИЧНОЇ СФЕРИ

Цифрова трансформація медичної сфери та системи охорони здоров'я стосується кожного учасника ринку надання медичних послуг. Стратегічна мета підприємств даного профілю полягає у забезпеченні потенційних споживачів до рівного доступу до якісних медичних послуг, а в результаті якісних змін забезпечити орієнтацію системи на центр уваги – пацієнтів. Саме інформування та забезпечення стійкими комунікаційними інструментами може давати високий ефект як для кінцевих споживачів, так і для постачальників товарів та послуг.

Бачення розвитку медичної сфери взагалі після проведення реформи повинно забезпечити ефективну і доступну систему охорони здоров'я, що відповідає потребам населення держави на підставах цифрових технологій, які здатні прискорювати комунікаційні зв'язки у довготривалій перспективі. Це сприяє підвищенню рівня і якості життя населення на основі розширення доступності, підвищення якості та безпеки медичної допомоги, продуктивної зайнятості персоналу, що працює у галузі охорони здоров'я, а також підвищення їх рівня соціального забезпечення, розвитку і оптимізації системи соціальної підтримки. Це забезпечує економічний та соціальний ефект у суспільстві [1].

Впровадження цифрових інноваційних змін в системі охорони здоров'я були б неможливі без Державного підприємства (ДП) “Електронне здоров'я”. Метою його було

створення елементу трансформації системи охорони здоров'я, що цілком об'єднує бази даних медичних закладів, лікарів та пацієнтів з метою вироблення якісних рішень, які ґрунтуються на актуальних даних, що постійно оновлюються. Потреба підприємства у персоналі складає три десятки одиниць, наразі структура заповнена приблизно на половину, але, частина кадрового ресурсу знаходиться на частковій зайнятості через обмежене фінансування і неможливість покрити всі витрати та видатки на оплату праці. Але в умовах карантинних заходів фінансування збільшилось за рахунок державного та місцевих бюджетів. Певні видатки компенсуються за рахунок сторонніх, не заборонених законом, джерел фінансування, що в свою чергу не сприяє розбудові сталої структури. В цьому контексті буде доцільним запровадити сучасні інноваційні принципи управління із змінами організаційної структури відповідного підприємства. Таке управлінське рішення може не передбачати збільшення кадрового ресурсу, проте дозволить якісно побудувати операційні процеси і своєчасно реагувати на виклики зовнішнього середовища, які виникають в процесі адміністрування сучасних цифрових інструментів. Наведене підприємство виступило основним розробником технічного ядра eHealth на території держави. eHealth – електронна система, що забезпечує обмін специфічною медичною інформацією та реалізацію програми медичних гарантій населення державою. Останнім часом державою вже забезпечено доступність та стабільність роботи eHealth в режимі 24/7, утворено комітет SDLC з метою ефективного управління розробкою функціоналу системи та розроблено дорожню карту розробок компонентів системи – RoadMap. Також ця платформа потенційно стає центром досліджень статистичних даних, експертиз та площадкою, де будуть розміщуватись інноваційні заходи та проекти з інформатизації, сучасні цифрові інструменти у медичній сфері. Комплекс системи eHealth складається з наступних складових:

- Центральна база даних – вона виконує суто адміністративні функції;
- Електронна медична інформаційна система – вона здатна забезпечити автоматизацію роботи медичних закладів з центральною базою даних.

Міністерство охорони здоров'я регулює впровадження eHealth на законодавчо-правовому рівні, створюючи певні нормативні акти. У свою чергу Національна служба здоров'я забезпечує зовнішню комунікацію, укладає у подальшому договори з постачальниками медичних послуг; аналізує та використовує дані системи з метою прогнозування потреб населення у медичних послугах, розробки програм медичних гарантій, встановлення, на підставі витрат та податків, тарифів, здійснення моніторингу існуючих договорів; здійснює оплати за фактичні медичні послуги на умовах договору [1]. Цей процес завдяки ефективній комунікації дійсно охоплює всі складові системи охорони здоров'я та об'єднує у єдиний механізм.

Державою разом з приватним сектором на умовах кооперації створено середовище електронного здоров'я, що призвело до значного покращення якості, безпечності, доступності медичних послуг, підвищення ефективності системи охорони здоров'я з урахуванням фактору часу. Для ефективної комунікації було розбудовано технічну платформу для обміну та інтеграції даних, що необхідні для швидкої взаємодії електронних медичних інформаційних систем. Можна відзначити, що знижено бар'єри входження на ринок електронних медичних інформаційних систем для доступу до знеособлених даних для дослідників, науковців та учасників бізнес-середовища. Позитивним з точки зору масштабу проекту є створення розподіленої технічної інфраструктури для зберігання та оброблення даних, для швидкого масштабування інформаційних систем, підвищення стабільності ЕСОЗ.

Зараз стоїть актуальна задача для державного рівня по продовженню стандартизації, технічного регулювання електронних медичних інформаційних систем, впровадженню більш детальних термінологічних словників та класифікаторів. Системно ці напрями впливають на розвиток систем підтримки управлінських клінічних рішень, персоналізованої медицини, систем для обробки даних великого обсягу, штучного інтелекту. Наприклад, завдяки системі eHealth, зменшено адміністративне навантаження на медичних працівників. Близько 25 тисяч



лікарів первинної медичної допомоги, понад 110 тисяч лікарів вузьких-спеціалістів та понад 150 тисяч середнього та молодшого персоналу задіяні у процесі. Також запущено електронний медичний висновок про народження, що значно спрощує організаційні та комунікаційні процеси у часі.

Підприємствам медичної сфери потрібно сформувати кадровий резерв, який забезпечуватиме цей ресурс у разі перегляду функцій медичних працівників на підставах цифрових змін. Постачальникам слід активно шукати можливості для розширення потенціалу та автоматизації клінічних робочих процесів. Це дасть можливість лікарям і пацієнтам отримувати переваги від узгодженої системи фінансового відшкодування, нових технологій, інноваційних моделей управління персоналом, а також розширити перелік пунктів надання медичної допомоги [2].

Учасники ринку сфери медичних послуг сьогодні відчують необхідність суворого управління фінансуванням, підвищення показників операційної діяльності та результатів надання медичних послуг, а також розробки інноваційних рішень. Все це дасть можливість підвищити якість надання медичної допомоги, скоротити витрати, створити узгоджену структуру витрат і моделей медичного обслуговування відповідно до актуальних тенденцій та моделей оплати медичних послуг. Окрім іншого, успішному розвитку галузі сприятимуть укріплення партнерських відносин між державою та приватним сектором, інвестування у заходи з попередження хвороб та страхування, а також вивчення практик і використання досвіду інших галузей. За кожним із напрямів реалізуються завдання, спрямовані на забезпечення безперервної роботи системи, залученні приватного партнерського капіталу, підвищення заробітної плати медичних працівників, створення ефективної системи контролю якості надання медичної допомоги, розробка та оновлення національних галузевих стандартів та протоколів лікування, впровадження державної оцінки медичних технологій, створення конкурентного середовища для медичних закладів, розвиток добровільного медичного страхування, розвиток державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я, пільгове оподаткування за рахунок зменшення податку на прибуток, розвиток спроможної мережі закладів охорони здоров'я, розвиток інтернет та телемедицини, системи eHealth, розвиток високотехнологічної медицини.

#### Список літератури

1. Міністерство охорони здоров'я України: Що було, є і буде: веб-сайт. URL: [https://moz.gov.ua/uploads/2/13773-transition\\_book\\_healthcare.pdf](https://moz.gov.ua/uploads/2/13773-transition_book_healthcare.pdf)
2. Цифрова лікарня майбутнього: веб-сайт. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/life-sciences-and-healthcare>.

**Соколов М.О.**

*д. е. н., професор, професор кафедри публічного управління та адміністрування,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

**Люльченко С.О.**

*магістрант,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Ринкова трансформація та модернізація економіки, впровадженням адміністративної реформи ставлять перед органами влади актуальні завдання щодо розробки механізмів інформаційного забезпечення та аналітичної підтримки законодавчих регіональних органів. У двадцять першому столітті роль інформації стає все більш важливою. Причиною цього є

глобальні процеси світової економіки, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій. Трансформація інформаційного забезпечення регіональних органів влади зумовлена також невідповідністю традиційних моделей управління сучасним інформаційним можливостям та необхідністю регулювання використання інформаційних потоків, накопичених в регіональних статистичних управліннях. Розвиток технологій інформаційного забезпечення став пріоритетним напрямком оптимізації процесів управління в органах влади регіонального значення. Інтеграція України у світову економічну систему веде за собою зміну інституційного середовища: появу нових норм і правил економічної взаємодії, нових інститутів, значне збільшення кількості економічних одиниць. Перехід від централізованої ринкової економіки призвів до реформування української системи вимірювання соціально-економічного розвитку країни та її регіонів з урахуванням досвіду зарубіжних країн.

Діюча адміністративна реформа вимагає від органів державної влади оперативного моніторингу та оцінки стану соціально-економічної сфери в регіоні. Незважаючи на велику увагу, яку вчені-економісти приділяють проблемам інформаційного забезпечення, необхідного для управління розвитком регіону. В даний час існує нагальна потреба у розробці концептуальних основ розвитку регіональної інформаційно-аналітичної системи в контексті еволюційних, інституційних, теорій інформаційної економіки, які критично узагальнюють раніше підняті та нові концепції, враховуючи перспективи розвитку інформації суспільство. Вирішення проблем, пов'язаних з можливостями та перспективами розвитку регіональної статистичної інформаційно-аналітичної системи як методу вдосконалення управління розвитком регіону та пропозиції його використання в інформаційній підтримці управління регіоном, розвитку, моніторингу та соціальної оцінки економічного розвитку регіону є актуальними та перспективними.

Інтеграція України у світову економіку призвела до необхідності реформування та подальшого розвитку інформаційних систем в державному управлінні, пристосовуючи її до досвіду зарубіжних країн. Розглянемо досвід інших країн стосовно інформаційного забезпечення державного та регіонального розвитку.

На початку 2000-х провідне британське видання The Guardian запустило громадянську ініціативу Free Free Data (безкоштовна інформація), яка розкривала дані урядових картографічних агентств. Ця громадянська ініціатива, яка тривала три роки, завершилась відкритим опублікуванням баз даних "Ordnance Survey". Всі матеріали, опубліковані в рамках цієї ініціативи, можуть бути використані будь-якими громадянами країни, аж до комерційного використання. Але суть того, що відбувається, не в цьому, а в тому, що британська громадськість звернулася до проблем відкритості та доступу до державних даних. Більше того, головним учасником відкриття доступу до державних інформаційних ресурсів був уряд Великобританії. Після цього відбулося формування порталу data.gov.uk, який в даний час орієнтований на відкриті дані (етап  $\beta$ -версії) [1; 2]. Необхідно наголосити, що результатом прояву державної діяльності стало розміщення на порталі даних, наборів додатків, які були створені на основі представлених відкритих даних, презентація технологій взаємодії з категорією громадян, зацікавлених у отриманні інформаційних ресурсів громадян у вигляді блогів, форумів тощо. Така інформація значно полегшують життя пересічним громадянам, наприклад, веб-сайт Транспорт для Лондона вказує тривалість громадського транспорту, що дозволяє проекту «Де я можу жити?» допомогти громадянам вибрати зручну для проживання територію, виходячи не лише з цінової політики, але й транспортної доступності обраного житлового фонду. Британський уряд продовжує працювати в цьому напрямку: вони залучають громадські організації, які готові на рівних взаємодіяти з державними структурами.

В європейських країнах запроваджений проект «Технологія формування та розвитку інформаційного суспільства» розроблений як п'ята рамкова програма інформаційних досліджень. Перший рік реалізації проектної діяльності не був визнаний задовільним. Європейська комісія опублікувала нову програму під назвою "Електронна Європа", метою

якої було створення єдиного міждержавного суспільства інформаційного типу. Основними завданнями "Електронної Європи" були: створення інфраструктурного інформаційно-комунікаційного простору; безкоштовний вхід у це місце для всіх зацікавлених користувачів; нормативна підтримка інформаційних проєктів: «Мультимедійні комунікації», «Електронна комерція», «Захист транзакцій»; ефективне функціонування електронного урядування в різних його формах; підвищення професіоналізму, освіти та кваліфікації громадян, створення та підтримка глобальної мережі Європейського Союзу. У західних країнах найважливішими цілями програмних матеріалів є зайняття керівних позицій в економічній, соціальній та інтелектуальній сферах. Законодавці прогнозують економічне зростання (довгострокове та економічне лідерство) завдяки стійкому та ефективному управлінню. Ця різниця у підході: у західних країнах програми розвитку орієнтовані на людину, яка має потреби, бажання та інтереси, а метою є соціально-економічний розвиток для підвищення рівня матеріального добробуту населення; а російські програмні продукти орієнтовані на державні інтереси і лише побічно - на особисті потреби громадян[3].

У Сполучених Штатах Америки електронне урядування - це федеральні інформаційні системи, які взаємодіють з урядом, громадянами, неурядовими організаціями та громадами. Основи Електронного уряду США було закладено шляхом утворення та функціонування сайту [www.data.gov](http://www.data.gov) [4]. Особливістю цього порталу є те, що його становлення та розвиток відбувається лише за допомогою адміністративного впливу на державних службовців. Наприклад, у 2009 р. на рівні директив було наказано всім органам державної влади публікувати інформацію, що представляє хоча б якусь цінність. Цей портал містить досить багато корисних програм для користувачів. Але використання "Електронного уряду" не стало самоціллю, воно забезпечило велику кількість ефективних інструментів адміністративної та державної реформ, які на даний момент включають наступне:

- федеральна інфраструктура відкритих ключів (FPKI);
- авторизація доступу до системи (ACES);
- загальнодержавна система федеральних форм (форми ФРС); - GILS;
- пошук інформаційних ресурсів у всіх державних установах; - федеральна система державних закупівель (FedBizOpps).

Виходячи з того, що метою регіональної політики є забезпечення соціальної справедливості, підвищення рівня життя населення та досягнення стратегічних цілей економічного розвитку держави та її суб'єктів. Розробка і реалізація регіональної соціально-економічної політики в умовах трансформації тісно пов'язана з проблемою інформаційного забезпечення регіонального управління та є досить складним процесом. На початку ХХІ століття законодавча та виконавча влада зіткнулася з необхідністю перегляду традиційних моделей державного управління. Використання інформаційних технологій сприяло оптимізації та розвитку управлінських процесів, що підтримують прийняття рішень, пов'язаних з основними завданнями державного управління. В контексті інформаційного суспільства значення інформаційних статистичних ресурсів зростає як основа для прийняття оптимальних рішень у сфері державного управління для розвитку економіки та соціальної сфери країни та її регіонів. Зміни в інституційному середовищі привели до появи нових форм господарювання, урізноманітнили форми власності та значно збільшили кількість підприємств. Інституційні перетворення мали значний вплив на законодавство у галузі інформатизації та статистики, а в результаті на зміст державної програми статистичної роботи, види економічної діяльності, що підлягають моніторингу, та методи збору, обробки та надання статистичних даних.

Основні передумови трансформації інформаційного забезпечення, пов'язані з державним управлінням соціально-економічним розвитком. Традиційні моделі регіонального управління виявились невідповідними інформаційним можливостям; велика кількість статистичної інформації не дозволяє владі бачити реальну соціально-економічну ситуацію в регіоні, тому її слід систематизувати. Тому з метою оптимізації управлінських процесів

соціально-економічного розвитку регіонів необхідно розробити нову систему моніторингу та збору інформації для швидкого реагування влади на зовнішні впливи.

Ми вважаємо, що використання інформаційних технологій дозволять вирішити основні проблеми, що впливають на ефективність державного управління, шляхом розробки та впровадження регіональної системи збору інформації та подальшого аналізу.

### Список літератури

1. Офіційний сайт Великобританії з надання відкритих даних. URL: <https://data.gov.uk/>.
2. Офіційний сайт секретаріату Кабінету міністрів Великобританії. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/cabinetoffice>.
3. Офіційний сайт «Будинок відкритих даних уряду США». URL: <https://www.data.gov/>.
4. Воробьев Е. Б., Князева Е. С. Мировой опыт реализации открытых данных государственной власти. *Вестник Тверского государственного университета. Серия : Экономика и управление*. 2017. № 4. С. 47-55.

**Соколов М.О.**

*д. е. н., професор, професор кафедри публічного управління та адміністрування,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

**Ткач Т.В.**

*магістрант,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

### МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В НАДАННІ ЯКІСНИХ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ЛІКУВАЛЬНИМ ЗАКЛАДОМ

Дослідження питань ролі механізмів державної взаємодії в наданні якісних медичних послуг в лікувальних закладах є питанням актуальним для наукових досліджень, особливо в умовах медичної реформи, яка впроваджується в нашій країні. Ця тема постійно знаходиться в полі зору науковців та викликає жваву дискусію. В цих тезах ми зробимо спробу охарактеризувати дослідження науковців з цієї тематики та накреслити основні напрями удосконалення ролі механізмів державної взаємодії в наданні якісних медичних послуг в лікувальних закладах.

У науковій літературі партнерство держави, бізнесу та інститутів громадянського суспільства визначається по-різному: існують такі поняття, як «державно-приватне партнерство» та «приватно-державне партнерство». Багато вчених використовують ці терміни як синоніми, відповідні англійському терміну «Public Private Partnership», пояснюючи це особливістю перекладу зарубіжних джерел. Однак все більше авторів розглядають «державно-приватне партнерство» та «приватно-державне партнерство» як певні взаємовиключні поняття, використання яких пов'язано з роллю і функціями держави в суспільстві. Істотне використання цих концепцій залежить від моделі та культури державного управління.

На всіх рівнях управління встановлюється партнерство між державними установами, приватним сектором, до якого входять інвестори та бізнес і представники громадянського суспільства для вирішення соціально важливих питань, що належать до компетенції держави, та отримання взаємних економічних вигод. Державний партнер концентрується на прийнятті необхідних нормативних актів, визначає цілі та завдання проектів державно-приватного партнерства, якість послуги, цінову політику, контролює виконання проектів, тобто виконує регулюючі та координаційні функції. Приватний партнер реалізує проект безпосередньо: він



інвестує капітал або використовує навички збору коштів, технічні знання та забезпечує ефективну реалізацію проектів. Послуги третіх сторін також важливі, оскільки місцеві жителі, як представники громадянського суспільства, краще розуміють свої потреби, ніж хтось інший, і шукають шляхи вирішення проблем, пропонуючи державні та приватні сектори партнерства та проектів. Зміст поняття "державно-приватне партнерство" відображається на активній позиції громадянського суспільства та приватного сектору у реалізації проектів.

Необхідно відмітити, що деякими науковцями були проведені дослідження щодо модернізації системи надання медичних послуг, включаючи послуги, що підлягають відшкодуванню, в контексті державно-приватного партнерства, що особливо важливо в контексті недостатньої економічної ефективності в державному секторі охорони здоров'я, обмежених ресурсів громадян (відчутна дискримінація доходів у різних верств населення та зниження доходів громадян в умовах пандемії COVID-19) та брак персоналу. Розробка механізмів державно-приватного партнерства та участі громадян (співфінансування) у фінансовому забезпеченні медичної допомоги з використанням ресурсів, не передбачених програмою державних гарантій, є найважливішим інструментом вирішення багатьох соціально – економічних проблем в охороні здоров'я [1]. Очевидно, що в першу чергу державні та комунальні медичні організації потребують додаткового фінансування, з іншого боку, приватним медичним організаціям потрібно збільшити попит і задоволеність споживачів (пацієнтів), а також фінансові показники медичної організації, тобто збільшити постійний потік пацієнтів. Результатом цього процесу стане неминуче розширення обсягу медичних послуг, що повинно мати позитивний вплив як на попит і задоволеність споживачів (пацієнтів), так і на фінансові результати діяльності медичної організації та ціну медичних послуг.

В якості надання медичних послуг одне з першочергових місць займає перехід до інноваційних інформаційних технологій, як однієї з моделей державно-приватного партнерства. Так бельгійські вчені розглядають можливість отримання цифрового доступу до, так званих, цифрових пристроїв у рамках проектів державно-приватного партнерства у галузі охорони здоров'я. Під цифровими засобами мається на увазі об'єкти, які мають електронну форму та мають економічну цінність, і які не обов'язково кваліфікуються як громадянські права [2]. Така модель має на меті забезпечити діяльність певних закладів охорони здоров'я та інших суб'єктів медичної інфраструктури справедливо відмічає А.С. Королков [3]. Сюди входить можливість приватних компаній створювати ІТ-рішення під ключ для медичних організацій, беручи до уваги встановлені цілі загальної інформатизації та розвитку телемедичних технологій. Фактично можна зробити висновок, що партнерські відносини між державними органами та приватними організаціями у галузі охорони здоров'я, включаючи механізми концесій та ДПП, кардинально модернізують маркетингову концепцію виробника (виконавця) медичних послуг.

На сьогоднішній день популярною моделлю розвитку державно-приватного партнерства в Україні є залучення приватних медичних організацій до системи охорони здоров'я. Але цей процес тільки почався та потребує удосконалення механізмів реалізації та нормативної бази. Є окремі фактори, які перешкоджають участі приватних медичних організацій у реалізації надання медичних послуг населенню. А саме, на думку С.А. Нефедової, до них можна віднести:

1. Однорічні практики укладання контракту на поставку ліків за програмою доступні ліки, заохочення участі комерційних клінік у реалізації програми обов'язкового медичного страхування має бути продовжено на законодавчому рівні до трьох років, а у випадку приватного партнера для медичної інфраструктури – до п'яти років. впровадження таких змін зменшує ризик відсутності споживачів медичних послуг протягом періоду окупності.

2. Слабке податкове стимулювання діяльності приватних організацій охорони здоров'я при реалізації проектів державно-приватного партнерства. На думку автора



необхідно застосувати механізм податкового стимулювання податку на майно підприємств та земельного податку та інших.

3. У тарифі на обов'язкове медичне страхування відсутній елемент інвестицій. Автор вважає, що придбання медичного обладнання також слід розглядати за рахунок обов'язкового медичного страхування, вартість якого перевищує 100 тис. грн. [4].

Отже, державно-приватне партнерство це сучасний механізм, застосування якого сприятиме розвитку України, значному скороченню видатків з державного бюджету України та місцевих бюджетів, особливо в умовах воєнних дій на Сході та економічного розвитку ситуація. Правильне використання механізмів державно-приватного партнерства разом з іншими механізмами державного регулювання зміцнить економічний та політичний суверенітет України, підвищить її міжнародний авторитет та залучить інвестиції.

На наш погляд, подальші дослідження повинні зосередитись на наукових засадах застосування механізму державно-приватного партнерства у медичній сфері державної діяльності, зокрема у наданні якісних медичних послуг.

### Список літератури

1. Кадыров Ф. М. Возможные варианты соучастия граждан в финансовом обеспечении оказания медицинской помощи по использованию ресурсов, не предусмотренных программой госгарантий. *Менеджер здравоохранения*. 2017. № 5. С. 70-76.
2. Корольков А. С. Совершенствование офтальмологической помощи городскому населению в условиях развития государственно-частного взаимодействия. Дисс. ... канд. мед. наук. Ставрополь, 2016. 19 с.
3. Aartsen W, Peeters P, Wagers S, Williams-Jones B. Getting Digital Assets from Public-Private Partnership Research Projects through "The Valley of Death," and Making Them Sustainable. *Front Med (Lausanne)*. 2018 Mar 9;5:65. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/29594123/>.
4. Нефедова С. А. Участие частных медицинских организаций в реализации программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи как механизм государственно частного взаимодействия в сфере здравоохранения. URL: <file:///D:/Downloads/uchastie-chastnyh-meditsinskih-organizatsiy-v-realizatsii-programmy-gosudarstvennyh-garantiy-besplatnogo-okazaniya-grazhdanam-meditsinskoy-pomoschi-kak-mehanizm-gosudarstvenno-chastnogo-vzaimodeystviya-v-sfere-zdravoohraneniya.pdf>.

**Хромушина Л.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

### УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В СИСТЕМІ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

Перебіг економічних глобалізаційних процесів, сучасний стан вітчизняної економіки зумовлюють об'єктивність формування висновку про те, що умови невизначеності постійно генерують ті або інші ризики, які стали звичайним та постійним чинником будь-якої діяльності, насамперед, економічної, і можуть зумовити кризовий стан підприємства.

Ризиковість є невід'ємною складовою підприємницької діяльності, при цьому невизначеність розглядається як первинне явище, а ризик – як вторинне. Відтак, чим більший рівень невизначеності при прийнятті управлінських рішень, тим більший ступінь ризику. Усунути взагалі ризики з діяльності господарюючих суб'єктів неможливо, оскільки вони є елементом об'єктивної реальності. Ключова відмінність між ризиком та невизначеністю полягає у можливості їх вимірювання та оцінки, оскільки невизначеність неможливо

виміряти, водночас ризик можна оцінити. Отже, на відміну від невизначеності, ризиками можна і необхідно управляти.

За етимологією слово «ризик» (англ. *risk*) означає усвідомлення можливості небезпеки у різних сферах соціально-економічної діяльності та буття. З ризиком пов'язані практично усі дії людини, а його наявність зумовлена ситуацією невизначеності очікуваного результату від прийняття певного рішення. Отже, ризик існує там, де неможливо стовідсотково передбачити результат, тобто стан невизначеності. Водночас, поряд з наявністю певного виду небезпеки, поняття «ризик» передбачає можливість отримання альтернативи, наприклад, отримання певної вигоди (або винагорода, виграшу) як альтернативний варіант до втрат (або збитків). Тобто можна визначити, що ризик – це вибір одного з альтернативних варіантів прийняття рішення за умов невизначеності в надії на отримання вигоди з одночасним усвідомленням можливості втрат. На підтвердження цього наведемо висловлювання П. Друкера, видатного теоретика менеджменту: «Коли ви бачите успішний бізнес, це означає, що хтось колись прийняв сміливе рішення» [2].

Можна вважати класикою думку визнаного світом авторитету у галузі управління ризиками, американського економіста Т. Стюарта, який зазначив, що: «... відразу погодимося з тим, що ризик – це добре. Суть ризик-менеджменту полягає не в усуненні ризику, оскільки тоді зникне винагорода, а в управлінні ним. Треба визначити, коли можна ризикувати, а коли взагалі цього робити не варто» [1, с. 129].

Загальновідомо, що за можливим фінансовим результатом розрізняють «чисті» і спекулятивні ризики. «Чисті» ризики передбачають можливість одержання збитку або нульового результату (природні, екологічні, політичні, транспортні і частина комерційних ризиків). Спекулятивні ризики проявляються в тому, що існує рівнозначна ймовірна можливість зазнати збитків або отримати прибуток.

Діяльність з управління ризиками або ризик-менеджмент розглядається у «Термінологічному словнику з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму, фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення та корупції» як система управління ризиками, яка охоплює стратегію та тактику управління, спрямовані на досягнення основних цілей бізнесу. Дієвий ризик-менеджмент охоплює: систему управління; систему ідентифікації та вимірювання; систему супроводу (моніторингу та контролю) [3, с. 590].

Управління ризиками забезпечується наявністю низки дієвих методів, що найчастіше застосовуються у певній їх комбінації. Зазвичай, виділяють такі поширені методи управління ризиками: уникнення ризиків або повна відмова від них; прийняття ризиків на себе; запобігання збиткам; зменшення розміру збитків; страхування; самострахування; передача ризиків.

Ризик-менеджмент передбачає створення необхідної відповідної культури та інфраструктури бізнесу з метою: встановлення причин і основних факторів виникнення ризиків; ідентифікації, аналізу та оцінки ризиків; прийняття відповідних рішень на основі проведеної оцінки; розробка антикризових управлінських дій; зниження ризику до прийняттого рівня; організації виконання розробленої програми; контролю за виконанням запланованих дій; аналізу та оцінки наслідків прийняття ризикового рішення [4, с. 47].

На сьогодні у наукових колах сформувалися основні три підходи до розуміння особливостей ризик-менеджменту: комплексний, фрагментарний, інтегрований [5]. Є очевидним, що найбільш всебічною та такою, що найкраще відповідає сучасному економічному розвитку, є інтегрована концепція, яка розглядає управління ризиками як складовий (інтегрований) елемент загальної системи управління підприємством, що сприятиме забезпеченню ефективності рішень та дій з метою уникнення негативних ризиків. Крім того, даний підхід розглядає ризик-менеджмент як джерело створення конкурентних переваг, а також передбачає, що процеси управління ризиками координує вище керівництво і процес управління ризиками має відбуватися безперервно.

Дійсність показує, що досвід управління ризиками вітчизняними підприємствами, особливо на основі застосування міжнародних стандартів, практично відсутній. По-перше, відсутні уніфіковані методологічні підходи до ризик-менеджменту. По-друге, топ-менеджмент зазвичай вбачає в управлінні ризиками потребу у зайвих витратах без отримання явної вигоди. Такий стан зумовлено низкою факторів, основними з яких є: відсутність усталених традицій управління ризиками; низький рівень поінформованості суб'єктів управління про ризик-менеджмент; недостатня кваліфікація менеджерів; не сформованість нормативного забезпечення. З метою послаблення впливу цих факторів в управлінську діяльність вітчизняних підприємств необхідно впроваджувати міжнародні стандарти ризик-менеджменту. Активному впровадженню та використанню міжнародних стандартів посприє створення в Україні професійної асоціації або спілки з питань управління ризиками з подальшим вступом такого професійного об'єднання до Федерації європейських асоціацій ризик-менеджменту (FERMA).

Таким чином, динамічні ринкові умови та ризикогенне оточуюче середовище зумовлюють необхідність розв'язання проблем запобігання та мінімізації ризиків у діяльності економічних суб'єктів на основі формування та активного впровадження дієвої підсистеми управління ризиками в системі сучасного загального менеджменту.

#### Список літератури

1. Ананьєва Ю. В. Управління фінансовими ризиками – фактор стійкого розвитку підприємства реального сектору економіки. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал.* 2020. № 16 (44). С. 127-135.
2. BIZUA. 18 цитат відомих людей про ризиковані рішення. URL: <https://bizua.org/673/18-citat-vidomix-lyudej-pro-rizikovani-rishennya> (дата звернення: 22.04.21).
3. Термінологічний словник з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму, фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення та корупції / Чубенко А. Г. та ін. Київ : Ваіте, 2018. 826 с.
4. Троц І. В. Управління ризиками на підприємстві та шляхи їх нейтралізації. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2013. № 2, Т. 1. С. 46-51.
5. Сиволап Л. А. Особливості ризик-менеджменту на сучасних підприємствах. *Світ економічної науки : Економічні наукові Інтернет-конференції.* Вип. 20 (20.02.2020). URL: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/3365/> (дата звернення: 17.04.2021).

**Шматько Н.М.**

*д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин,*

**Пантелєєв М.С.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин,*

**Булавина Н.Б.**

*магістр,*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,  
м. Харків, Україна*

#### ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМІ ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Відомі фахівці з питань стратегічного управління затверджують, що стратегія визначає напрямок функціонування та розвитку підприємства та відповідний комплекс виробничих, підприємницьких, конкурентних й функціональних заходів і дій, які будуть

впроваджені для того, щоб підприємство досягло своєю мети, тобто бажаного результату й ефекту в майбутньому. Найбільш важливими характеристиками стратегій підприємства є [1]:

- 1) наявність складної внутрішньої структури через багатоцільовий характер діяльності підприємства, можливість існування «системи стратегій»;
- 2) спрямованість на досягнення перспективних цілей та становлення довгострокової орієнтації розвитку;
- 3) тісний взаємозв'язок та взаємодія між підприємством та зовнішнім середовищем;
- 4) необхідність існування налагодженого зворотного зв'язку між усіма системами підприємства всередині та ззовні;
- 5) концентрацію внутрішніх можливостей та конкурентних переваг підприємства на певних пріоритетах діяльності;
- 6) постійне уточнення та коригування стратегії відповідно до внутрішніх і зовнішніх змін у процесі діяльності;
- 7) зосередження розробки та контролю стратегії в межах безпосередніх прямих обов'язків менеджерів вищої управлінської ланки, але її реалізація передбачає залучення менеджерів всіх рівнів управління;
- 8) виступаючи критерієм ефективного розвитку підприємства, дозволяє на цій основі налагодити якісну систему контролю, обліку та аналізу результатів діяльності, мотивації персоналу та стабілізації внутрішніх відносин;
- 9) стратегія є базовою основою для розробки конкретних планів та програм стратегічного розвитку підприємства;
- 10) основа стратегії – це якісно визначений довгостроковий напрямок розвитку, що обумовлює успішні результати діяльності підприємства в майбутньому.

Ієрархія стратегій підприємства за ознакою «рівень управління стратегією» наведено на рис. 1.

Корпоративна (або загальна) стратегія підприємства визначає загальний напрямок його діяльності, формується його вищим керівництвом і передбачає три основні завдання: а) сформувані (вибрати) власне головний напрямок діяльності підприємства і його стратегічних одиниць бізнесу (СОБ); б) визначити конкретну роль кожної СОБ і кожного його підрозділу у реалізації корпоративної стратегії; в) визначити розміри і способи розподілу ресурсів (інвестицій) між СОБ та іншими підрозділами [2].

Конкурентна стратегія (або бізнес-стратегія), конкретизує і визначає шляхи реалізації корпоративної стратегії, визначає підходи, за допомогою яких підприємство буде діяти в кожній стратегічній області бізнесу. Ця стратегія визначає способи отримання стійких конкурентних переваг кожної СОБ підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різноманітних і мінливих потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти.

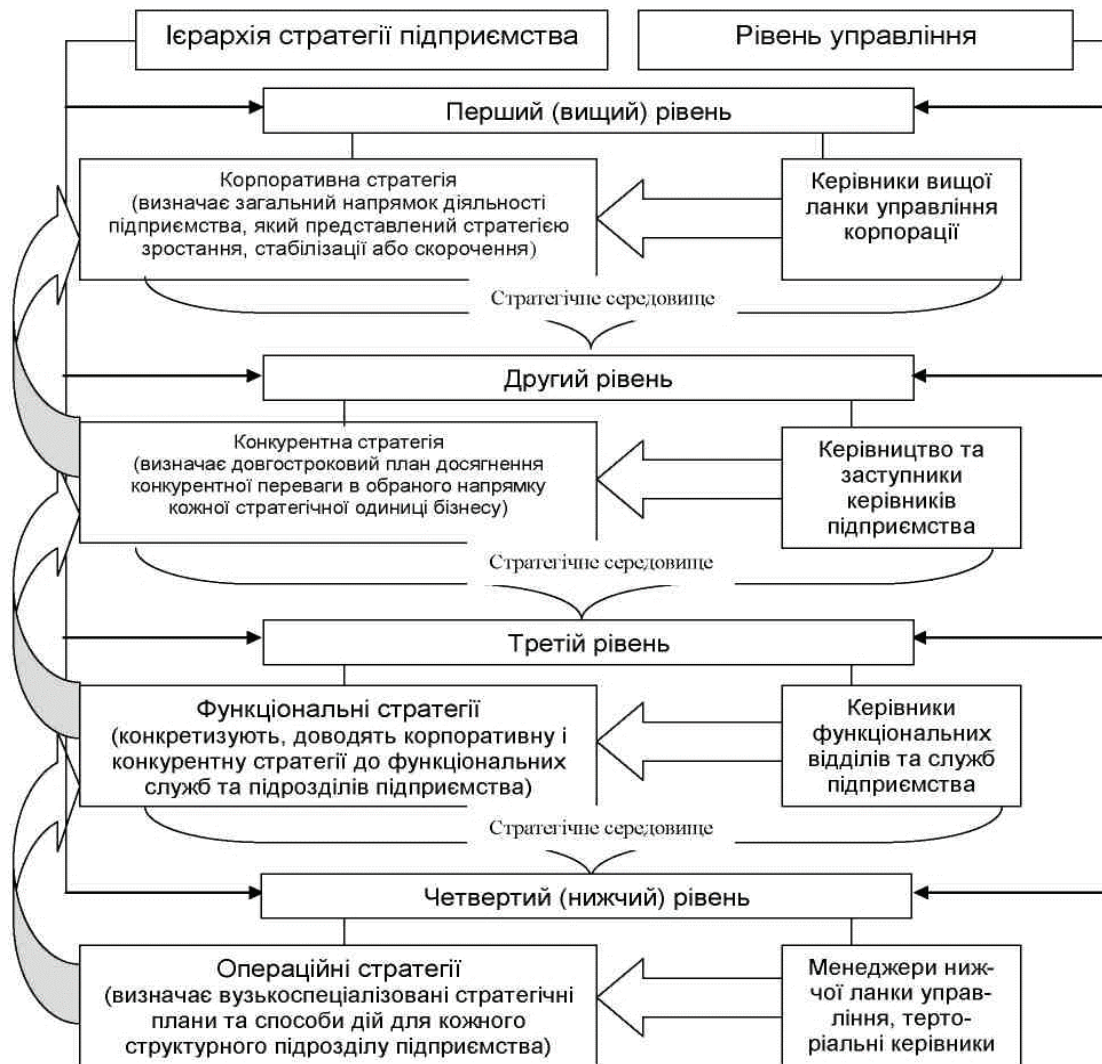
Функціональні стратегії – це забезпечуючі стратегії, що визначають стратегічну орієнтацію функціональних напрямків - підсистем управління підприємством (маркетингу, виробництва, фінансів, науково-дослідного сектору, управління персоналом, екологічної і соціальної сфер) і забезпечують досягнення їх цілей, а також керованість процесом виконання корпоративної та бізнес стратегій.

Організаційна стратегія – це стратегія розвитку загального управління, яка систематизує пріоритети розвитку підприємства і відповідно організовує та координує реалізацію його стратегій. Операційна стратегія є основою для розробки певної функціональної стратегії, а, отже, і для реалізації стратегій вищих рівнів.

Як бачимо з рис. 1, на кожному рівні ієрархії стратегій приймаються рішення та несеться відповідальність представниками відповідного рівня управління.

Успіх процесу розробки і реалізації стратегій підприємства в першу чергу залежить від ефективності використання його персоналу, від його професійної кваліфікації, компетенцій, розвитку здатностей до навчання, до продукування нових знань, які, своєю чергою, виступають ресурсом майбутніх інновацій.





**Рис. 1. Ієрархія стратегій підприємства залежно від рівнів управління [1]**

Тому, для сучасного підприємства, ефективне управління персоналом є головним джерелом його успішної діяльності.

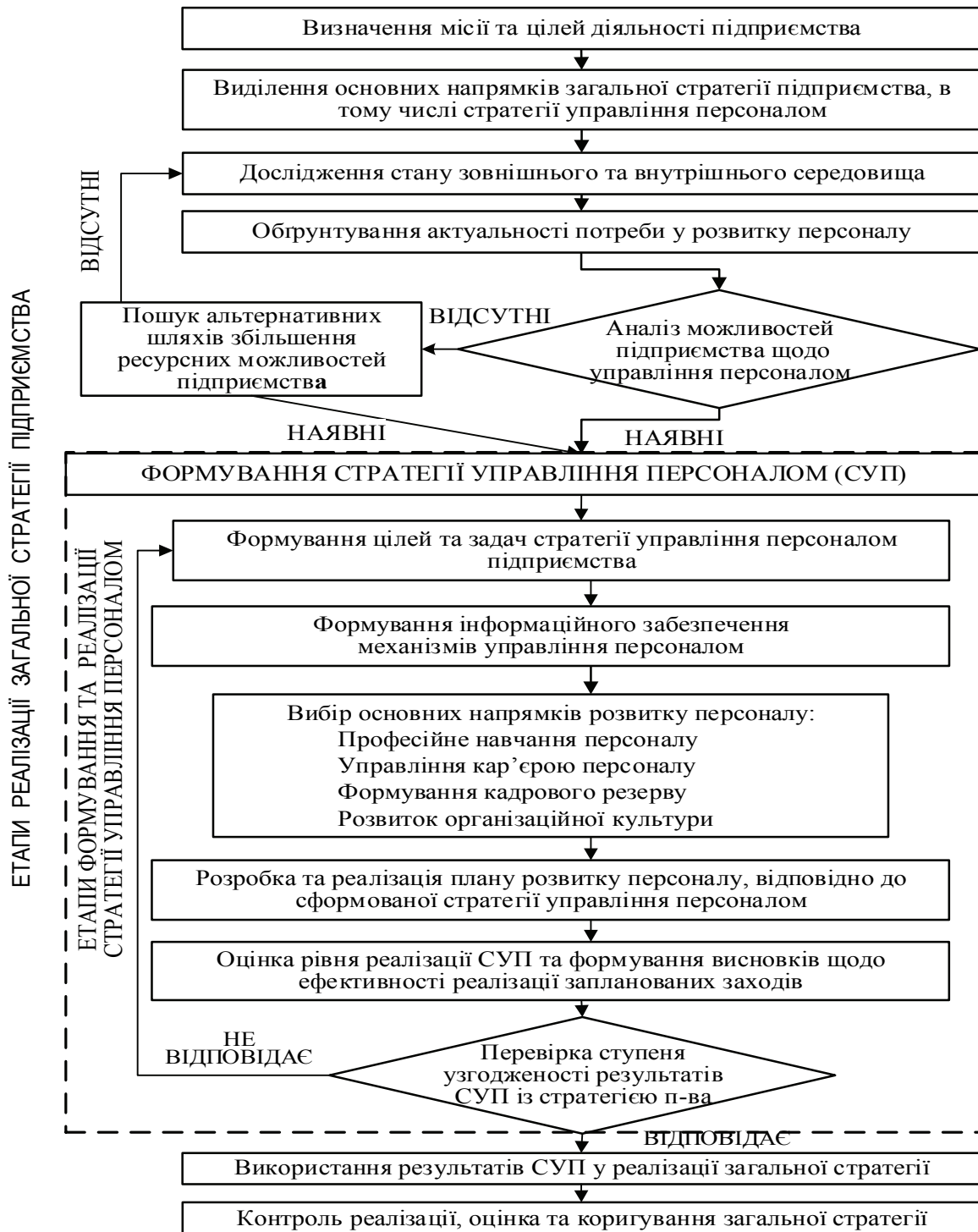
Управління персоналом є стратегічною функцією, що передбачає:

- 1) розробку кадрової стратегії;
- 2) підбір персоналу, виходячи з філософії підприємства;
- 3) заохочення колективних зусиль, спрямованих на розвиток персоналу;
- 4) стимулювання з урахуванням якості індивідуальної діяльності;
- 5) мінімізацію трудових спорів та створення позитивного соціально-психологічного клімату на робочих місцях.

Алгоритм формування стратегії управління персоналом підприємства наведено на рис. 2.

За умов стратегічного управління персоналом істотно змінюються вимоги до самих працівників, які мають стати професіоналами широкого профілю, творчими, ініціативними, мотивованими на досягнення результату, готовими до змін, беззаперечно лояльними до компанії. Якщо для тактичного управління характерний погляд на персонал як на ресурс, як на виконавців заздалегідь визначених функцій, то у стратегічному управлінні персонал є найвищою цінністю, джерелом створення позитивних синергетичних ефектів та конкурентних переваг [3].





**Рис. 2. Алгоритм формування стратегії управління персоналом**

Основними факторами управління у першому випадку є організаційні структури, процедури, техніка і технологія, тоді як у другому – це люди, системи інформаційного забезпечення, ринок.

Стратегічне управління персоналом повинно орієнтуватися на всебічний розвиток працівників, відштовхуючись від існуючих умов, наявних можливостей та цілей підприємства, постійно вдосконалювати знання, вміння, досвід та компетентності персоналу, підтримувати систему мотивації до професійного розвитку та сприяти самостійному розвитку персоналу [4].

Фактори формування стратегії управління персоналом поділяються на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх належать: тип і зміст загальної стратегії організації, її цілі та структура; фінансовий стан організації; використовувані технології (традиційні чи інноваційні); стиль управління (авторитарний, ліберальний, демократичний); умови праці; якісні характеристики персоналу; рівень розвитку корпоративної та управлінської культури. До зовнішніх факторів належать: рівень інноваційного розвитку країни; вид економічної діяльності компанії; соціально-культурний рівень суспільства; стан економічної кон'юнктури і перспективи розвитку ринку, на якому оперує компанія; стан ринку праці, зокрема у розрізі професій, що є ключовими для компанії; національне трудове законодавство; взаємовідносини з профспілками. Новітніми факторами є: невизначеність і ризику; час; зростаюча фрагментація ринків; вимоги до якості, дизайну, сервісу; зменшення значення розмірів підприємства; гнучкість завдяки централізації; скорочення ієрархічних структур; необхідність постійного навчання, постійна готовність до проведення змін [5].

Взаємодія факторів оточення компанії визначає специфічні вимоги до розвитку бажаних компетенцій, які поділяються на ключові, стратегічні або бізнес-компетенції, функціональні, а також особисті компетенції персоналу, що включають рольові та професійні. Сукупно всі компетенції підприємства утворюють його профіль компетенцій. Компетенції персоналу є інтегрованою моделлю трудової поведінки працівників і включають знання, навички, вміння, мотиви та цінності, необхідні для досягнення стратегічних цілей організації. Стратегічний підхід до управління компетенціями розглядає їх як потокову модель; інструмент реалізації організаційної стратегії та трансляції корпоративної культури; засіб координації всієї сукупності різновидів практики управління персоналом [5].

#### Список літератури

1. Грузіна І. А., Дериховська В. І. Проблеми розвитку персоналу в системі стратегічного управління підприємством : монографія. Харків : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 252 с.
2. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : підручник. Тернопіль : "Економічна думка". 2006. 390 с.
3. Лепейко Т. І., Шматько Н. М. Особливості прояву синергетичних ефектів в українській економіці. *Бізнес Інформ*. 2012. № 11. С. 6-8.
4. Побережна Н. М., Куліш І. В. Кадрова політика як основа розроблення стратегії управління персоналом. *Вісник Нац. техн. ун-та "ХПІ" : сб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва*. 2010. № 64. С. 175-178.
5. Петрова І. Л. Стратегічне управління людськими ресурсами : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2013. 466 с.

**Kharchenko T.**

*PhD in Economics, Associate Professor of Management Department,  
Sumy National Agrarian University,  
Sumy, Ukraine*

**Mao Rong**

*Postgraduate student,  
Sumy National Agrarian University,  
Sumy, Ukraine*

#### INNOVATIVE THINKING OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Internet technology has promoted the modernization development of enterprises, and the Internet is becoming more and more mature as a marketing medium. As the core management organization of an enterprise, human resource management is the core competitiveness of an enterprise. In the new period, the Internet and human resource management can be combined to

give full play to the competitive advantage. It can not only strengthen the quality and efficiency of human resource management, but also innovate the management mode of enterprise human resource.

Many enterprise human resources management departments lack innovative ideas in recruitment, only listen to superior arrangements, do not combine with the actual situation of the enterprise, or lack of reference data, can not think from the overall strategic perspective of the company's development, resulting in imperfect recruitment planning, Job mismatch and other issues. In terms of enterprise decision-making, some enterprises do not make good use of Internet big data and technical support for decision-making management, or because of insufficient technical support, or because of the lack of corresponding skills of management, do not have big data thinking, management effect is not good [1].

In the information age, the biggest challenge facing the enterprise human resource management department is the collation of Internet information. In practical work, many people are difficult to adapt to the work mode closely combined with the use of the Internet [2]. This makes it difficult for enterprises to manage "cloud operation ", work efficiency is not high. Some employees are not proficient in the application of computer work software, and the feedback of relevant information issued by enterprises and cross-departmental linkage information is not timely, which can not realize the quality of internal efficient management.

Many enterprises pay less attention to the use of Internet technology in management and fail to make full use of the convenience of the Internet to improve efficiency. The company's rules and regulations do not have convenient search channels, not well published through the website, WeChat public number and other Internet media, resulting in even if there are written rules and regulations, but in the daily work did not play a guiding and warning role. The internal control system of many enterprises still follows the traditional mode, does not make good use of the modern network management means and the way in time, causes the system execution efficiency to be low, the on-line displays the internal control and the supervision function effect is not good.

Thus, we puts forward some suggestions to strengthen human resource management in order to provide theoretical guidance for the good development of human resource management at enterprises.

## 1. Application of new technologies

### 1.1 Effective application of big data technology

Enterprise human resources management staff, using Internet information technology, big data technology and other convenient enterprises to collect and organize their own information, through information processing and analysis research, combined with enterprise development, judging actual employment demand, post salary and treatment, etc. Human resources management staff can also use big data technology and Internet technology to collect and analyze customer information and obtain more convincing conclusions.

### 1.2 Application of modern office technology

During the period of development, the enterprise can optimize the structure of human resource management organization, perfect the management mechanism and improve the office quality of the enterprise by using computer technology to realize office automation and combining automation technology with digital technology. Many enterprises introduce automation technology to carry out human resources supervision, effective monitoring, timely feedback, effective problem solving, and strengthen management efficiency. In addition, through the construction of virtual office network system, the establishment of automation system and the development of online communication, enterprises can remind information to ensure the smooth and real-time communication. Enterprises can also use management software and systems to assist management.

## 2. Recommendations for innovative management

### 2.1 Team building

In the construction of human resource team, enterprises should attach importance to the development of talents, respect the law of talent development, and actively implement the training

and training of talents. Make clear the enterprise development goal and orientation, combine the actual demand of the enterprise, carry on the pertinence training in the staff's professional skill and the comprehensive quality, optimize the team structure and the construction. With the help of the Internet, according to the different basis of employees and different job needs, categories and levels of regular and improved training activities. At the same time, attach importance to corporate culture construction and publicity, retain talent.

#### 2.2 Development of employee-consumer value models

The rapid development of the Internet makes communication wide and convenient. The communication between various levels is closely related, the employee is not only the employee, but also can become the customer of the enterprise, the employee of the same customer has higher loyalty and participation to the enterprise. For enterprise product optimization and upgrading, market feedback to form a more powerful information feedback and product change channels.

#### 2.3 Scientific management and employee motivation

The relationship between enterprises and employees, the hierarchy between employees and managers will be weakened with the arrival of the Internet. Using the advantages of the Internet, let employees and enterprises to help each other, employees also know their own positioning, together to make efforts for the development of enterprises, have a positive thinking. At the same time, enterprises should also identify with the value of employees, reward the talents who have an important role, and affirm their ability, so as to achieve a positive, harmonious and progressive cooperative relationship between employees and enterprises.

With the advent of 5G era, with the help of big data technology and the Internet, intelligent and automated office can be realized to make communication more convenient and fast, which will break the traditional management structure and bring challenges. With the rapid spread of information, big data presents customers' preferences and needs. Enterprises can make reference to big data to lay a good foundation for their long-term development. This has also brought great convenience to the recruitment of enterprises. The data-oriented management of employees and the independent management mode of enterprises require the development concept of seeking common benefits for employees and customers, so as to ensure the sustainable development of enterprises.

### References

1. Guo Shuoxuan .(2021). Chinese Business Theory on the Reform of Enterprise Human Resources in the Internet Age. URL:<https://kns.cnki.net/kcms/detail/detail.aspx?dbcode=CJFD&dbname=CJFDAUTO&filename=ZGSM202107048&v=bq8%25mmd2B7dx9q9INXJxRDvw6689Dwy9EOln84D0OcsqyJFN0CrXqYRmEZkO%25mmd2Bjxzraqnv>.
2. Sun Wei (2020-06-16). What can digital application bring to human resource management. China Labor Security News. URL: <https://kns.cnki.net/kcms/detail/detail.aspx?dbcode=CCND&dbname=CCNDLAST2020&filename=>.

**Богославець А.Г.**

*студентка спеціальності «Маркетинг»,  
Науковий керівник: Муштай В.А., к. е. н., доцент,  
доцент кафедри маркетингу та логістики,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Особливу актуальність в умовах ринкової економіки набувають питання підвищення ефективності управління збутовою діяльністю аграрних підприємств. Від успіху реалізації збутової політики залежать економічні результати господарської діяльності, виживання підприємства в конкурентній боротьбі і його майбутній розвиток.

На сьогоднішній день головним засобом, що визначає результати і ефективність діяльності будь-якої фірми, підприємства чи організації, є ефективна система збутової діяльності, що включає в себе як основні взаємодіючі між собою елементи, так і методи, на основі яких відбувається організація збуту на підприємствах. Саме тому, в умовах зростаючої конкуренції виробників різних товарів і послуг, підприємствам потрібна трансформація своєї виробничої діяльності на задоволення потреб основних замовників, своєчасне реагування на запити споживчого ринку, а також ефективна взаємодія з внутрішніми та зовнішніми контрагентами.

Збутова діяльність – процес просування кінцевої (проміжної) продукції, що випускається конкретними підприємствами, на ринок та її реалізація організаціям – споживачам (товари виробничого призначення) та індивідуальним споживачам (товари споживчого призначення) [1, с.171].

Організація збутової діяльності на будь-якому підприємстві починається з усвідомлення потреби в складах, транспорті та маршрутів відвантаження. Тому збут виступає взаємозв'язком процесів складування, продажу та транспортування. У кінцевих споживачів немає процесу збуту, а є тільки процес споживання [2, с.34].

На будь-якому підприємстві для здійснення збутової діяльності необхідно провести ряд заходів. А саме необхідно організувати діяльність підрозділу, відповідального за всі процеси збуту готової продукції. Далі треба встановити договірні відносини з покупцями готової продукції і вибрати і обговорити умови і спосіб поставки готової продукції. А також необхідно спланувати і пронормувати всі збутові процеси.

Щоб оцінити ефективність збутової діяльності або іншими словами ефективність процесів збуту готової виробленої продукції потрібно слідувати за такими показниками як: норматив за кількістю продукції, що зберігається на складі; кількість транспорту, що подається під навантаження; час зберігання на складі (тимчасовому або стаціонарному); кількість осіб, що беруть участь у процесах обслуговування продукції, що зберігається та її завантаженні в транспортний засіб і т. д. [3, с.24].

Від ефективності збутової діяльності залежать економічні результати господарської діяльності аграрних підприємств. В умовах жорсткої конкуренції головне завдання системи управління збутом – забезпечити завоювання і збереження підприємством переважної частки ринку. Внаслідок нерозвиненості інфраструктури аграрного ринку, виробники стикаються з проблемою пошуку ефективних способів реалізації виробленої продукції. Змушені реалізовувати продукцію за заниженими цінами посередникам – перекупникам.



Управління збутом або збутовою діяльністю підприємства являє собою процес управління діяльністю з реалізації продукції відповідно до запитів відповідного ринка.

Ефективна система управління збутовою діяльністю передбачає облік всіх суб'єктів управління, середовище управління, цілі і завдання управління, специфічних особливостей об'єкта управління.

Щоб сформувати ефективну систему управління збутовою діяльністю підприємства, необхідно чітко представляти не тільки специфічний об'єкт управління, а й сукупність суб'єктів цієї роботи, так як їх специфіка визначає застосування різних методів та інструментів управління.

Процес управління збутом починається вже до виробництва, досліджується ринок наявності точок реалізації, проводиться маркетинговий аналіз, розробляється товарна політика, прогноуються обсяги виробництва, постачання і збуту. Збутова діяльність передбачає організацію системи складування, транспортування і продаж. Виходячи з цього управління збутовою діяльністю являє собою комплексне управління всіх процесів, пов'язаних з реалізацією продукції, робіт, послуг і тут в якості об'єкта управління виступають не тільки готова продукція, роботи, послуги, а й виробничі процеси і персонал.

Удосконалення управління збутовою діяльністю передбачає розробку заходів, здатних організувати реалізацію всієї виробленої продукції, робіт, послуг.

Стимулювання збуту має бути націлене на ту продукцію, що не користується попитом шляхом пропозиції новим клієнтам і додаткової реалізації вже існуючим споживачам.

Процес розробки заходів щодо стимулювання збуту продукції складається з наступних етапів [4, с.125]:

- постановка мети стимулювання (збільшення обсягів реалізації, споживачів продукції, робіт, послуг; досягнення плану продажів, товарообігу, налагодження регулярного збуту, звільнення від залежаної продукції, отримання прибутку, витіснення конкурентів та ін.);

- вибір методів стимулювання;
- розрахунок бюджету заходів зі стимулювання;
- аналіз і контроль виконання плану, коригування.

В якості об'єктів стимулювання збутової діяльності виступають існуючі та потенційні споживачі, персонал, задіяний у системі збуту, посередники, продавці.

Щоб залучити нових клієнтів для виробничого підприємства є різні способи, в тому числі: розсилка комерційних пропозицій, з метою спонукати потенційного споживача на покупку продукції-пропонує вигідні умови (ціна, форми оплати – терміни, обсяги поставок); використання змішаних каналів розподілу, тобто укладення договору з посередниками про зобов'язання знайти споживача товару за певну ціну, обсяг, термін.

В якості заходу, стимулюючого збут є так само розстрочка платежу. В сучасних умовах важливою маркетинговою перевагою є можливість розстрочки платежу, тут необхідно виключити ризики сумнівної, простроченої і незатребуваної заборгованості, обумовлюючи гарантії, умови поставок і можливості витребування через суд.

Стимулювання щодо вже існуючих споживачів ускладнюється тим, що вже сформовані потреби клієнта, але полегшується тим, що напрацьований досвід співпраці сформував вже певну репутацію постачальника. Додатковими пільговими умовами можуть бути-пропозиція розміщення, зберігання вже оплаченої продукції на складах постачальника на певний термін. Задля постачальника продукції це не понесе будь-яких додаткових витрат, так як витрати по зберіганню включаються в ціну споживання.

Розстрочку платежу необхідно надавати вже існуючим перевіреним клієнтам, при цьому інші умови залишаються такими ж і для нових споживачів.

Вище згадані заходи мають свої плюси і мінуси і вибір повинен будуватися на основі розрахованих показників ефективності заходів і прогнозу стратегічних маркетингових переваг.

На основі аналізу збутової діяльності з метою ефективного управління збутовою діяльністю підприємству слід зазначити такі можливості: на основі дослідження системи взаємодії підрозділів збуту, виробництва, логістики та фінансового для оперативного запобігання збоїв необхідно регламентувати взаємодію всіх підрозділів з чітким визначенням відповідальності; можливості ведення електронного документообігу; впровадження інноваційних розробок в області управління збутом; можливості оперативно змінювати ціну в системі представлення цін, прайсї та інших документах відповідно до умов, що змінилися; автоматизація документальної реєстрації та коригування процесів збутової діяльності; можливості формування документації зі збутової діяльності в національній та іншій валюті; можливості формування заявок на майбутню поставку продукції, робіт, послуг, прогноз обсягів поставок; можливості планування майбутніх поставок на основі заявок, наявних запасів і плану виробництва, гнучке управління резервом в розрізі складів при формуванні документа на продаж; можливості автоматичного заповнення накладних згідно заявок, автоматичне списання зі складу на його відпустку, автоматичне формування платіжних вимог на оплату за документами-підставами; реєстрація та спрощення процедури повернення продукції, робіт, послуг; автоматична реєстрація всіх господарських операцій в системі бухгалтерського обліку; можливості збуту через Інтернет (сайт, електронні торгові майданчики, телемагазин); використання прийомів мережевого маркетингу (особисті продажі, вдома, на роботі, в офісі компанії, презентації, обговорення та фіксування сумнівів у процесі продажу та ін.) [5, с.87].

Організацію вище зазначених заходів слід доручити на кваліфікованих співробітників відділу збуту. До компетенції яких входить і прогноз майбутніх обсягів збуту, пошук можливих каналів збуту та впровадження необхідних заходів щодо посилення конкурентних і маркетингових позицій.

Тож, глибокий аналіз системи збуту на підприємстві, моніторинг ринку збуту, розробка та реалізація ефективних рішень на основі аналізу, постійне застосування інновацій в галузі управління збутовою діяльністю дозволить підприємству забезпечити конкурентні переваги, збільшити обсяги збуту та прибуток підприємства, максимально задовольнити потреби клієнтів, раціонально використовувати ресурси.

### Список літератури

1. Лишенко М. О., Пономаренко Я. С., Шаповал В. В. Маркетингове управління збутом продукції сільськогосподарського підприємства як стратегічний напрям маркетингової політики розподілу. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 2 (19). С. 169-176. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Lishenko-M.O.-Ponomarenko-YA.S.-SHapoval-V.V..pdf> (дата звернення: 01.04.2021).
2. Балабанова Л. В., Митрохіна Ю. П. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємства : монографія. Донецьк : Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2014. 245 с. URL: <http://marketman.donnuet.education/wp-content/uploads/2018/02/Anotatsii-k-monografiyam.pdf> (дата звернення: 01.04.2021).
3. Бандура З. Л., Вейкрута Л. С. Маркетинговий аналіз збутової діяльності підприємства в умовах ринку. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2011. Вип. 36. С. 22-26 URL: <https://studfile.net/preview/11957508/page:2/> (дата звернення: 01.04.2021).
4. Зайцев Ю. О. Маркетингова орієнтація управління збутом продукції аграрних підприємств: стратегії, системи, інструментарій. Харків : Смугаста типографія, 2016. 321 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197267993.pdf> (дата звернення: 01.04.2021).
5. Карпенко В. Л., Гвоздецька І. В. Формування ефективної системи збуту продукції як важливої складової управління маркетинговою діяльністю підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 5. Т. 1. С. 86-88. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2016\\_5%281%2920](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_5%281%2920) (дата звернення: 01.04.2021).

**Збиранник О.М.**

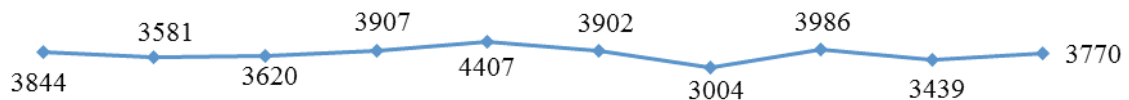
*старший викладач кафедри бізнес адміністрування, маркетингу і туризму,  
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського,  
м. Кременчук, Україна*

## ПСИХОЛОГІЧНИЙ ПОРТРЕТ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА НА РИНКУ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ

Портрет споживача – це унікальний маркетинговий інструмент, який дозволяє повною мірою задовольнити потреби цільової аудиторії, що абсолютно рівнозначно комерційному успіху бізнесу. Використовуючи зібрану інформацію, є можливість автоматично піднятися на новий щабель рекламних комунікацій. Портрет реального споживача позбавляє від непотрібного «метання бісеру», «стрільби з гармати по горобцях» та інших алегорій, що описують даремні витрати бюджету. Без знання всіх особливостей свого споживача, неможливо зрозуміти його надії, страхи, проблеми, мрії, мотиви вчинків. Але володіння цією інформацією відкриває дорогу до найціннішого придбання – завоювання довіри клієнта. Розуміючи свого покупця, можна створити не просто привабливий для нього продукт, але й готове рішення його конкретних завдань та нагальних проблем.

I. Портрет споживача, який купує побутову техніку в офлайн-магазинах

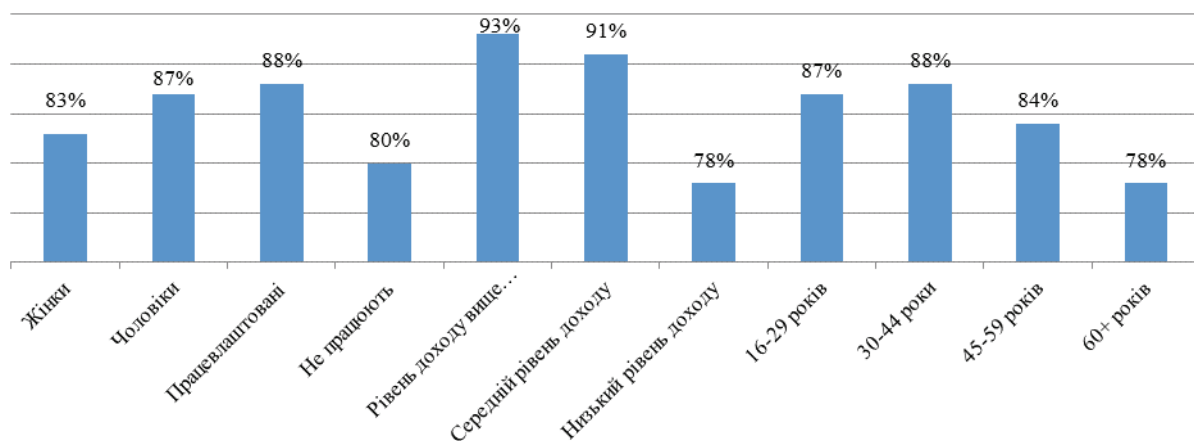
Більшість українців (85%) купує електроніку та побутову техніку в традиційних магазинах з частотою 0,9 рази протягом місяця та витрачають на одну покупку 3716 грн. (рис. 1) [1].



**Рис. 1. Показники споживацької активності у 2020 р. в офлайн-магазинах (середній чек, грн)**

Частка чоловіків, які купують електроніку та побутову техніку в традиційних магазинах, на 4% більша, ніж частка жінок. Водночас чоловіки вдвічі частіше, ніж жінки, здійснюють такі покупки протягом місяця та витрачають на одну покупку на 7% більше.

Респонденти віком 16-44 роки найбільше відвідують магазини електроніки та побутової техніки. Натомість найменша частка відвідувачів цих магазинів серед українців старше 60 років, 22% з яких взагалі їх не відвідують (рис. 2).



**Рис. 2. Частка українців, які здійснюють покупки в офлайн-магазинах [1]**

Спостерігається тенденція, що магазини електроніки та побутової техніки більше відвідують працевлаштовані респонденти, ніж ті, хто не працює (на 8%). Найбільше відвідувачів магазинів техніки серед працюючих респондентів, які мають власний бізнес.

Рівень доходу впливає як на частоту здійснення покупок, так і на середній чек. Так, респонденти з рівнем доходу вище середнього купують побутову техніку та електроніку в магазинах майже в три рази частіше за середнього українця, а витрачають на одну покупку на 691 грн більше. Водночас респонденти з низьким рівнем доходу витрачають на 712 грн менше, ніж середній українець, та здійснюють покупки в чотири рази рідше.

#### II. Портрет споживача, який купує побутову техніку в онлайн-магазинах

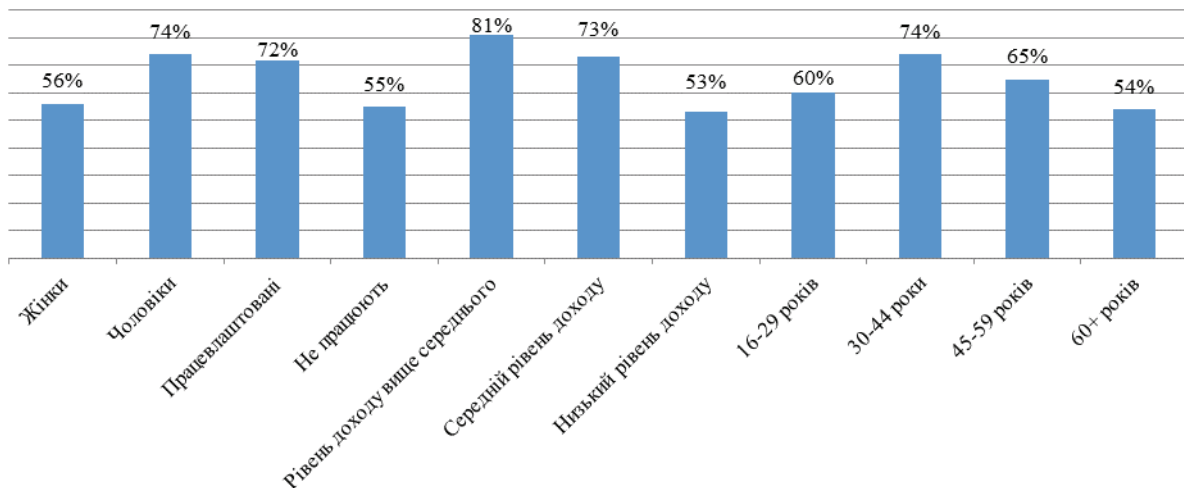
Українців, які купують електроніку та побутову техніку в онлайн-магазинах (65%), на 20% менше, ніж відвідувачів традиційних магазинів (85%). У середньому українці купують техніку в Інтернеті з частотою 0,7 рази протягом місяця та витрачають на одну покупку 3630 грн, що майже відповідає показникам, отриманим за результатами опитування відвідувачів традиційних магазинів (рис. 3).



**Рис. 3. Показники споживацької активності у 2020 р. в онлайн-магазинах (середній чек, грн) [1]**

Аналогічно до традиційних магазинів, в Інтернеті частка чоловіків, які купують електроніку та побутову техніку, більша, ніж частка жінок (на 18%). Також жінки в два рази рідше протягом місяця здійснюють покупки цієї категорії товарів порівняно з чоловіками.

Серед респондентів вікової категорії 30-44 роки найбільша частка відвідувачів онлайн-магазинів (рис. 4).



**Рис. 4. Частка українців, які здійснюють покупки в в онлайн-магазинах [1]**

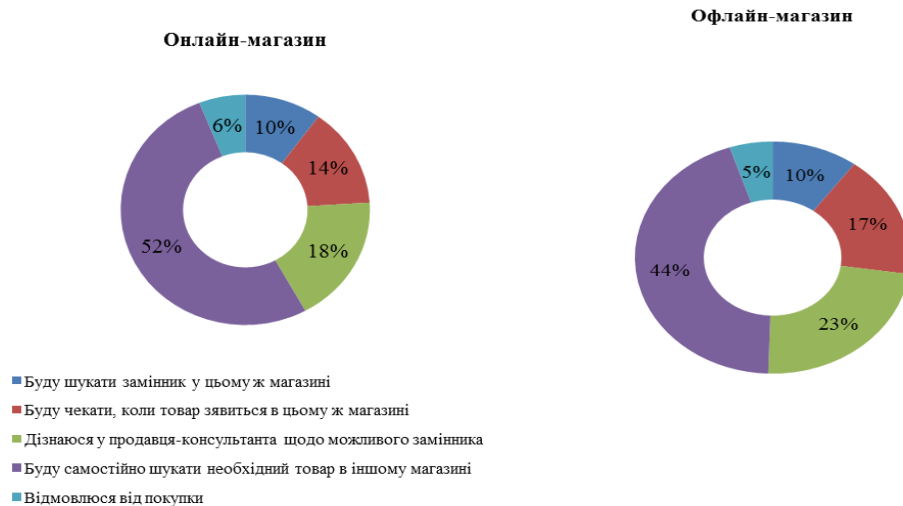
Українці з рівнем доходу вище середнього є лідерами за кількістю покупок техніки як у традиційних магазинах, так і в мережі Інтернет. Водночас частота їхніх покупок перевищує середній показник у 3 рази, а середній чек на 1218 грн більше, ніж середній чек у країні.

Цікаво, що лише 61% респондентів, які здійснюють покупки електроніки та побутової техніки в Інтернеті, вважають себе любителями шопінгу, тимчасом як серед відвідувачів традиційних магазинів ця частка становить 99%.

#### III. Споживацька поведінка під час придбання електроніки та побутової техніки

Серед покупців електроніки та побутової техніки як офлайн-, так і онлайн-магазинів майже половина українців буде самостійно шукати необхідний товар в іншому магазині.

Жінки в середньому на 12% рідше, ніж чоловіки, самостійно шукають необхідний товар в іншому магазині та на 10% частіше користуються послугами продавця-консультанта. Водночас чоловіки на 10% частіше, ніж жінки, будуть чекати, коли необхідний товар з'явиться в цьому ж магазині. За відсутності необхідного товару в онлайн-магазині жінки на 6% частіше відмовляються від покупки техніки, ніж під час купівлі в традиційному магазині (рис. 5).



**Рис. 5. Що Ви робитимете, якщо в магазині відсутній товар, який Ви планували купити? [1]**

IV. Споживацька лояльність до брендів під час придбання електроніки та побутової техніки

У середньому майже половина всіх українців має один або декілька улюблених брендів електроніки та побутової техніки. Частка чоловіків, які є прихильниками одного або декількох брендів, на 13% перевищує такий показник серед жінок (рис. 6).



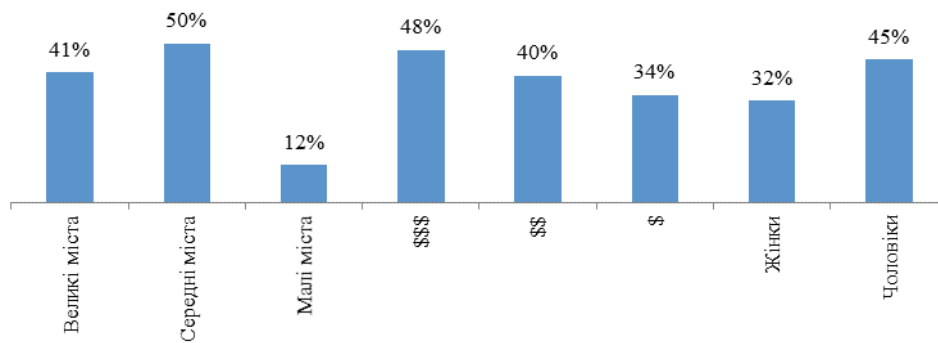
**Рис. 6. Улюблені бренди електроніки та побутової техніки [1]**

Спостерігається тенденція: чим більша кількість населення міста, тим більша споживацька лояльність до одного чи декількох брендів під час придбання електроніки та побутової техніки. Так, серед жителів міст із населенням менше 100 тис. частка становить 12%, а з населенням понад 1 млн – 50%. Варто відзначити, що ця частка найбільша серед жителів Києва та становить 56% (рис. 7).

Серед українців з рівнем доходу вище середнього найбільше прихильників брендів – 48%, що на 10% вище, ніж середній показник.

Найменша частка респондентів, які відповіли, що мають прихильність до одного або декількох брендів електроніки та побутової техніки, належить жителям східних областей та становить лише 9% (що на 29% менше, ніж середній показник у країні).

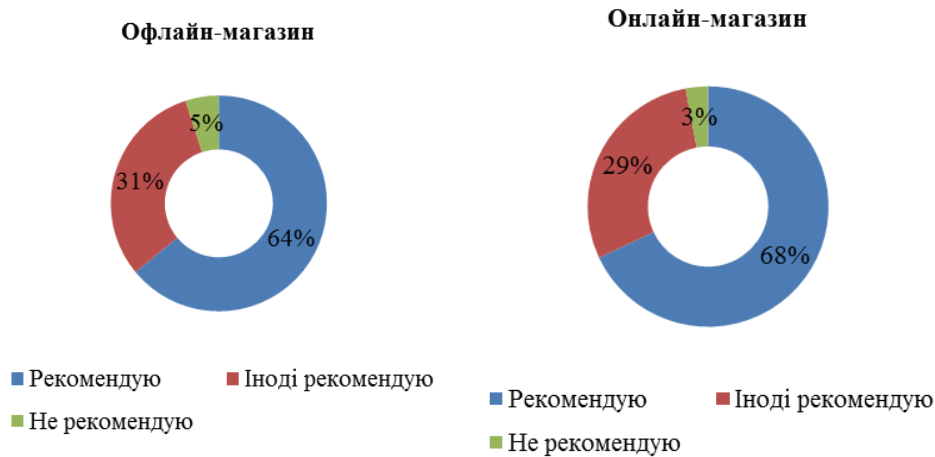




**Рис. 7. Частка респондентів, які віддають перевагу одному чи декільком брендам [1]**

V. Споживацька лояльність до брендів під час придбання електроніки та побутової техніки

Більшість українців (64%) постійно рекомендує свої улюблені бренди знайомим, лише 5% респондентів взагалі не рекомендують бренди електроніки та побутової техніки (рис. 8).



**Рис. 8. Яка ймовірність того, що Ви порекомендуєте товар, який Вам подобається? [1]**

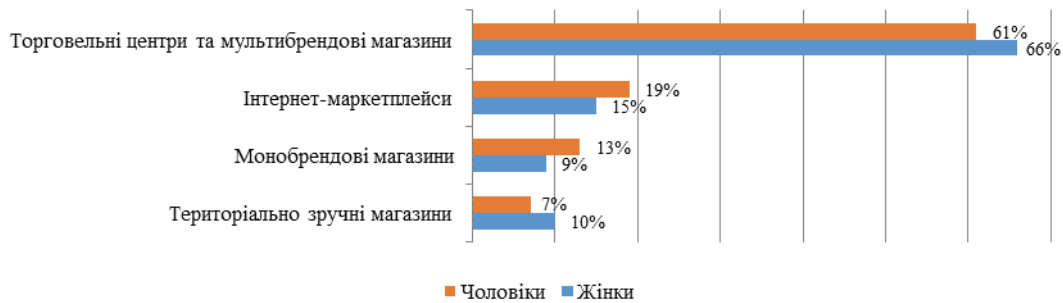
Українці, які вважають себе любителями шопінгу, на 4% частіше рекомендують свій улюблений бренд, аніж ті, хто не відносить себе до такої категорії. Серед українців, які купують електроніку та побутову техніку в мережі Інтернет, частка тих, хто рекомендує улюблені бренди, є приблизно однаковою з часткою тих, хто купує техніку в звичайних магазинах. Українці з низьким рівнем доходу, які купують електроніку та побутову техніку в Інтернеті, рекомендують улюблені бренди майже на 10% рідше, ніж інша частина респондентів. У середньому 35% респондентів, які купують техніку як у звичайних магазинах, так і в онлайн-магазинах, відповіли, що бренд значно впливає на їхній вибір товару. Найбільше бренд впливає на жителів міст із населенням від 1 млн та становить 41%. Частка чоловіків, які відзначають важливість бренду, на 5% більша, ніж частка жінок. Цікаво, що найбільше підпадають під вплив бренду респонденти віком 30-44 роки та 45-59 років (30% та 35%). Респонденти з низьким рівнем доходу, які купують електроніку та побутову техніку в Інтернеті, на 17% рідше відзначають важливість бренду під час вибору товару, ніж українці з рівнем доходу вище середнього.

VI. Вибір магазину для здійснення покупок

Найбільш популярним місцем здійснення покупок електроніки та побутової техніки є мультибрендові магазини та торговельні центри, яким віддають перевагу в середньому 64% українців (рис. 9).

Територіально зручні магазини електроніки та побутової техніки користуються найменшим попитом серед українців. Так, частка респондентів, які відвідують територіально

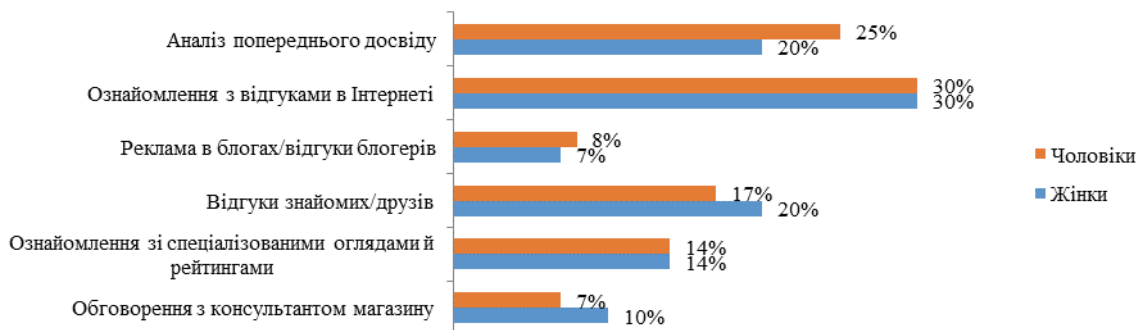
зручні магазини електроніки та побутової техніки, у містах (незалежно від кількості населення) в середньому становить лише 8%.



**Рис. 9. Вкажіть, будь ласка, де Ви купуєте електроніку та побутову техніку? [1]**

### VII. Прийняття рішення щодо здійснення покупки

Майже третина українців купує побутову техніку та електроніку, ознайомившись перед цим з відгуками в Інтернеті. Цікаво, що реклама в блогах та відгуки блогерів найменше впливають на рішення українців щодо придбання техніки та електроніки (лише 7%). Водночас 12% респондентів віком 16-29 років відзначають вплив блогерів. Частка респондентів віком 30-44 роки, які купують електроніку та побутову техніку, зважаючи на попередній досвід, є найбільшою – майже третина. Найбільше схильні ознайомлюватися з відгуками в Інтернеті респонденти з низьким рівнем доходу (33%), а найменше – респонденти з рівнем доходу вище середнього (29%). Серед респондентів лише на 8% чоловіків та на 7% жінок впливає думка консультанта магазину під час прийняття остаточного рішення щодо придбання товару (рис. 10).



**Рис. 10. Вкажіть, будь ласка, що впливає на Ваше остаточне рішення придбати конкретну модель електроніки або побутової техніки? [1]**

### VIII. Необхідність оновлення електроніки та побутової техніки

Частіше за все українці оновлюють смартгодинники/фітнес-браслети, мобільні телефони, планшети, мультіварки та розумні колонки. Це пов'язано насамперед з тим, що передові компанії, які виробляють зазначені товари, з періодичністю раз на рік представляють свої оновлені флагманські позиції та проводять активну кампанію щодо зацікавлення потенційного споживача в нових товарах. Саме в цій сфері наразі спостерігається конкуренція технологій, які оновлюються раз на рік. Така ситуація підтримує інтерес споживачів до новинок та зумовлює їхній запит на оновлення техніки як своєрідну «данину» моді (особливо для молодого покоління).

Портрет клієнта – це збірний образ покупця, що складається з демографічних, соціальних, поведінкових факторів та інших характеристик. Чим детальніше і точніше складено цей портрет, тим точніше буде бити в ціль ваш маркетинг.

### Список літератури

1. Growth from Knowledge: веб-сайт. URL: <https://www.gfk.com/press/Smart-Home-ukr> (дата звернення 16.04.2021).

**Кофанов О.Є.**

*к. е. н., к. т. н., старший викладач кафедри геоінженерії,  
старший викладач кафедри промислового маркетингу,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна*

### МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇН СВІТУ

Інновації та інноваційний розвиток (ІР) є одним з основних трендів розвитку світових економічних процесів. Інноваційні технології та продукти не тільки заповнюють ринки збуту, а й стають невід'ємною частиною нашого повсякденного життя. ІР науки й технологій у ХХІ столітті дозволив вийти виробнику на новий рівень, знайти багато альтернатив у сфері виробництва енергії, будівництва, фармакології та лікувальній справі.

Для економіки України впровадження інновацій та активізація інноваційної діяльності, особливо молодого покоління, є вкрай важливим напрямком її розвитку, зважаючи на необхідність забезпечення конкурентоспроможності її економіки, високих стандартів якості життя населення, виходу вітчизняної продукції на європейський і світовий ринки тощо.

Отже, перехід України на інноваційні засади економічного розвитку потребує відповідного організаційно-економічного і маркетингового забезпечення (МЗ). Питання щодо розробки теоретичних і методичних засад забезпечення ІР країни висвітлено у працях таких відомих учених, як А. В. Гриньов, П. Друкер, С. М. Ілляшенко, Н. С. Кубишина [1], А. К. Казанцев, Ж.-Ж. Ламбен, А. В. Савчук, Б. Твісс, Л. І. Федулова, А. Шнайдер та інших.

Серед теоретичних досліджень виокремимо ті, що стосуються ієрархічних рівнів ІР, який залежить від масштабів економічної діяльності, а саме:

- державний рівень;
- рівень регіону або певної галузі виробництва;
- рівень підприємства;
- рівень колективу і
- рівень індивідууму.

Отже, завданням цього дослідження є розгляд питань організаційно-економічного та МЗ успішної реалізації стартап-проектів (СП) у науково-технічній сфері (НТС).

На сьогодні в світі досить активно відбувається перехід від економіки, заснованої на безжалісному використанні природних ресурсів, до економіки, що базується на ресурсо- і енергозаощадженні, наукомістких та інформаційно-комунікаційних технологіях, інноваціях тощо. Отже, інноваційний шлях розвитку економіки країни забезпечується перенесенням акцентів на використання нових, прогресивних технологій, випуск високотехнологічної продукції, розробку й обґрунтування організаційних, управлінських та маркетингових рішень в стартап-індустрії [2].

І одним із основних принципів державної політики у сфері підтримки інновацій є фінансова підтримка інноваційних проектів з боку держави, створення умов для їх розвитку, зокрема, сприятливої кредитної, податкової чи митної політики у сфері інноваційної діяльності, у тому числі й стартап-індустрії. Крім того, імплементація нашого законодавства з законами й нормами Європейського Союзу також передбачає підвищення інноваційного рівня країни, а значить і стимулювання ІР бізнесу на рівні держави.

Міжнародними експертами було розроблено і підготовлено до впровадження в Україні проєкт "Цифрова адженда України – 2020", головними завданнями якого стало стимулювання економіки України, залучення міжнародних і вітчизняних інвестицій саме для впровадження інновацій, особливо в такі напрямки, як нано- і робототехнології, енергетика, охорона довкілля, транспортна інфраструктура, агропромисловість, медицина та інші. В Україні навіть було створено Раду інноваційних технологій, метою діяльності якої є підтримка ІР бізнесу, у тому числі й за рахунок фінансування його розвитку зі спеціально створеного Фонду підтримки інновацій.

Існують різні точки зору вчених стосовно визначення терміну "інноваційний розвиток" (ІР). Зокрема, А. Ніколаєв виокремлює 2 основні складові ІР: власне реалізацію інноваційних проєктів (ІП) та розвиток інноваційного потенціалу. У свою чергу, Д. О. Новіков та А. О. Іващенко також пропонують розглядати ІР з 2-х точок зору, але ці складові дещо відрізняються від попередніх. У цій роботі ІР розглядається як:

- засіб забезпечення певної конкурентної переваги підприємства чи організації, для яких інновації не є головним видом діяльності;
- вид діяльності (наприклад, для СП, інноваційних фірм тощо), продуктом якої й є певні науково-технічні чи наукові результати.

Отже, інноваційним вважають такий розвиток, який спирається на пошук і використання нових способів виробництва, реалізації потенціалу господарюючого суб'єкта у нестабільних, мінливих умовах зовнішнього середовища і який пов'язаний зі зміною існуючих або формуванням нових ринків збуту [3]. При цьому ІР може стати більш успішним, якщо охоплюватиме не одну сферу виробництва, а включатиме також, наприклад, окрім управління ще й МЗ, навчання персоналу, підвищення мотивації персоналу тощо.

Не всі СП є інноваційно спрямованими, але майже всім з них притаманні високі рівні ризиків упродовж усіх етапів ринкового провадження. Зокрема, видання "Forbes" і "Fortune" вважають, що тільки близько 10 % з усіх СП стають успішними. І значною мірою це пов'язано з відсутністю або недостатньою сформованістю маркетингових засад реалізації таких проєктів, особливо в інноваційній сфері. Отже, розробка і подальше використання маркетингових засад реалізації інноваційних СП надасть їх засновникам можливість підвищити імовірність досягнення успіху на ринку науково-технічної продукції.

Однією з загальноновизнаних моделей дослідження й впровадження інновацій є модель міжнародної консалтингової компанії "Doblin" під назвою "The ten types of innovation" ("10 видів інновацій", 1998 р.), яка, не зважаючи на свій вік, і на сьогодні заслуговує на увагу. В основі цієї моделі лежить мета досягнення системного ефекту від впровадження інновацій з урахуванням наближеності певних її складових до споживача. Отже, модель "10 видів інновацій" містить 3 головні складові, а саме:

- конфігурація;
- пропозиція;
- клієнтський досвід [4] які, у свою чергу, розподіляються на декілька компонентів.

Модель у авторській інтерпретації подано на рис. 1.

Конфігурація				Пропозиція		Клієнтський досвід			
Бізнес модель	Мережа	Структура	Процес	Характеристики товару	Товарний портфель	Сервіс	Канал	Бренд	Взаємодія з клієнтом

**Рис. 1. Модель "10 видів інновацій" [4]**

Отже, складові з блоку "Конфігурація" максимально віддалені від кінцевого споживача. Зокрема, "Бізнес модель (БМ)" розглядається як спосіб заробітку коштів. "Мережа" є способом взаємодії із компаньйонами, партнерами тощо, іншими людьми чи компаніями. Тобто такі Інновації "у взаємозв'язках" дають змогу при розробці нового продукту, наприклад, розподілити ризики.

Складова "Структура" – це спосіб організації наявних ресурсів компанії. Такі інновації дають змогу оптимізувати постійні витрати компанії, вдосконалити роботу її підрозділів, а також створити комфортне середовище для працівників. "Процесні інновації" пов'язані із діяльністю компанії, спрямованої на створення її основної пропозиції (проекту). Це дає змогу ефективно використовувати наявні потужності компанії, створювати на ринку "ім'я".

Блок "Пропозиція" це сукупність товарів чи послуг, які пропонує компанія. Тут важливими компонентами є "Характеристики товару" (інновації стосуються або нових товарів, або вдосконалення існуючих) і "Товарний портфель" (інновації спрямовані на збалансованість, сумісність та інтегрованість, що надасть клієнту додатковий захист від конкурентів.

Блок "Клієнтський досвід" максимально наближений до кінцевого споживача, а його головним завданням є створення досвіду взаємодії компанії з конкретними клієнтами. Серед його компонентів, зокрема, елемент "Сервіс" – тобто супутні послуги, так звані сервісні інновації. Вони покращують умови покупки чи використання товару, нівелюють його недоліки.

Інновації елементу "Канали збуту" стосуються створення доступності каналів дистрибуції товару для споживачів, тоді як інновації "Бренду" спрямовані на створення унікальності бренду, щоб споживач обирав саме цю продукцію.

Наступний елемент – "Взаємодія з клієнтом" – передбачає поглиблення зв'язків з клієнтами, що дозволить компанії створити конкурентну перевагу за рахунок так званого "життя разом з клієнтом".

Проте й у цій моделі існують свої недоліки. По-перше, вона потребує певної адаптації до конкретних умов бізнесу, а, по-друге, вона не враховує інноваційний потенціал конкретного підприємства та не надає систему показників для оцінювання ефективності впроваджених інновацій [4].

У нашому дослідженні проаналізовано наукові праці з особливостей тлумачення й реалізації СП як особливої форми інноваційного підприємництва у науково-технічній сфері; розвинуто й обґрунтовано концептуальні положення МЗ успішності реалізації СП.

Встановлено, що наукові уявлення щодо сутності поняття СП доцільно систематизувати з позицій 4-х науково-практичних підходів, а саме:

- комерційного;
- структурного;
- підприємницького;
- процесного.

Отже, за результатами аналізу з'ясовано, що в економічній літературі існують різні тлумачення понять "інновація", "інноваційний розвиток", "стартап-проект" тощо. Автор надає тлумачення поняттю СП з точки зору саме інноваційного підприємства з високим ступенем ризикованості.

За вивченням літературних джерел, нами запропоновано таке тлумачення терміну "стартап-проект": це форма високоризикового інноваційного підприємництва, спрямованого на створення й масштабування БМ в умовах VUCA-середовища та обмеженості власних ресурсів, реалізація якої забезпечується через використання ринкової інфраструктури.

У роботі досліджено також правові й маркетингові відмінності СП у порівнянні з традиційними інноваційними підприємствами, встановлено причини й наслідки їх високої ризикованості, окреслено місце СП у законодавстві України. Рушійні сили, що привели до появи СП саме як форми інноваційного підприємництва, а також генеза СП у взаємозв'язку зі зміною технологічних укладів (ТУ) та кон'юнктурою ринку (КР) венчурного капіталу показано на рис. 2 [5].

У дослідженні обґрунтовано першочерговість МЗ для успішної реалізації СП, доведено, що концептуальні положення маркетингу СП ґрунтуються на поєднанні положень:



- теорії маркетингу інновацій;
- промислового маркетингу;
- маркетингу малих підприємств;
- маркетингу венчурних проєктів.

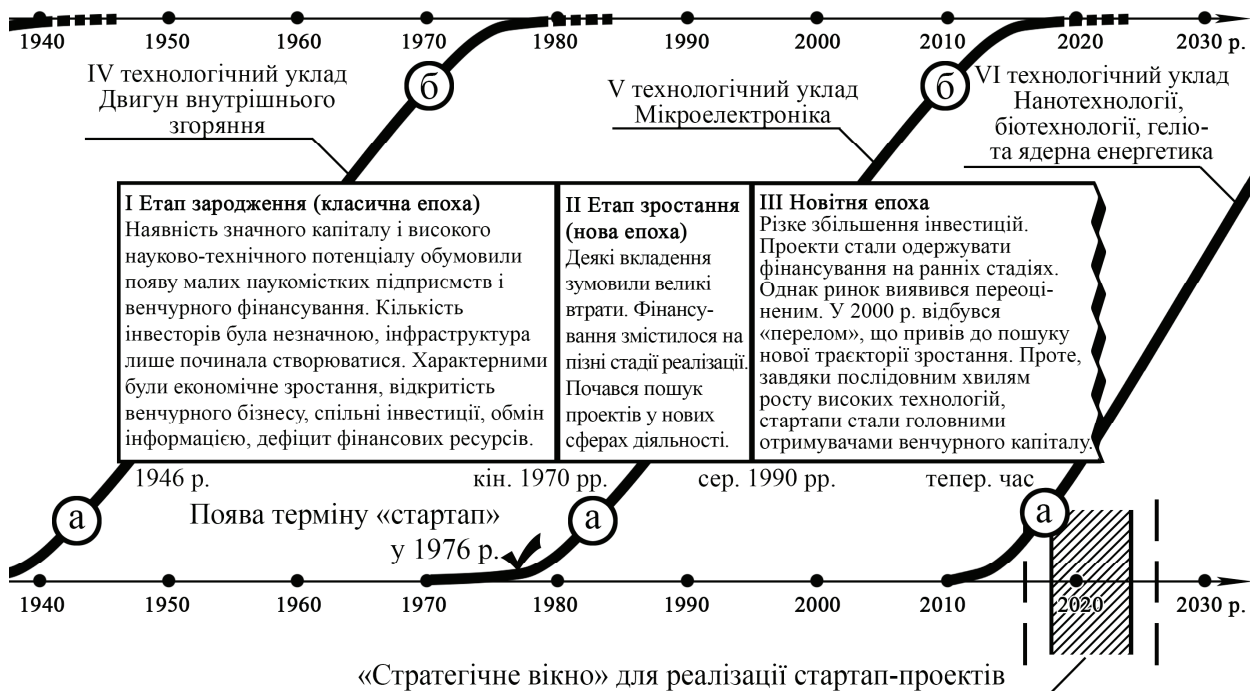


Рис. 2. Генеза СП під впливом зміни ТУ та КР венчурного капіталу (створено автором)

Таким чином, за допомогою аналізу особливостей науково-технічної сфери, наукових поглядів щодо розвитку ІР підприємств, а також досвіду реалізації вітчизняних і зарубіжних СП сформовано авторську структурно-логічну схему їх успішності, відповідно до якої визначальними у контексті розробки МЗ інноваційних СП визначено 8 етапів:

- технологічний аудит;
- аналіз конкурентної ситуації;
- визначення споживача;
- оцінка ризиків;
- просування оферти;
- пошук інвестицій;
- залучення ресурсів;
- визначення і реалізація заходів із масштабування бізнесу.

Отже, для кожного з цих етапів встановлено ключові особливості, запропоновано релевантні маркетингові заходи й інструментарій.

### Список літератури

1. Кубишина Н. С. Маркетинговий аналіз інноваційної діяльності підприємства. *Формування ринкової економіки : Зб. наук. праць. Спец. вип. Маркетинг : Теорія і практика. Частина 1.* Київ : КНЕУ, 2007. С.382-392.
2. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / за ред. В. М. Гейця. Київ : Логос, 1999. 498 с.
3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібник. Суми : ВТД "Університетська книга", 2003. 278 с.

4. Ten types of innovation. Dublin 2015. URL: <https://www.dublin.com/ten-types> (дата звернення 21.04.2021).
5. Кофанов О. Є. Аналіз науково-практичних підходів до визначення економічної сутності стартап-проектів. *Науковий вісник Полтавського ун-ту економіки і торгівлі. Сер. Економічні науки*. 2017. № 3 (81). С. 45-53.

**Луб'яний П.В.**

*к. т. н., доцент, завідувач кафедри транспортних систем і технічного сервісу,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Розова А.Ю.**

*аспірантка кафедри менеджменту, маркетингу і туризму,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВАНТАЖОПОТОКАМИ У ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМАХ МІСТ**

Ринкові відносини в Україні постійно еволюціонують, що значною мірою сприяє розвитку торговельного обслуговування. При цьому зростає конкуренція між роздрібними мережами та системами їх постачання. Протягом останніх п'яти років спостерігається різке збільшення кількості роздрібних мереж сучасного формату. Так, на теперішній час на території України найпоширенішими є такі великі торговельні мережі, як: «АТБ - маркет», «Сільпо», «Сита Хата», «Еко - маркет» та інші. Різке збільшення кількості роздрібних мереж із різною якістю обслуговування та ціновим ранжуванням призвели до того, що логістичні системи мають адаптуватися до варіативних умов попиту (on-demand) та, виходячи з цього, ефективно реалізовувати просування вантажопотоків. Окрім того, постійно змінюється попит, номенклатура вантажів відповідно до мінливості запитів кінцевих споживачів, що зумовлено низкою обставин. По-перше, необхідністю розподілу наявного грошового доходу домогосподарств між придбанням різних товарів та послуг, які б уможливили максимізацію задоволення їхніх потреб. По-друге, збільшенням економічної цінності часу кінцевих споживачів, їхніх енергетичних витрат внаслідок процесу придбання та інших витрат, що є супутніми цьому процесу. Все це зумовлює постійний пошук нових підходів до задоволення потреб споживачів, із одного боку, так і забезпечення максимізації прибутку системи просування вантажопотоків - з іншого.

Одним з основних завдань логістики є ефективне просування вантажопотоків від виробника до кінцевого споживача. Варіативність характеристик попиту, постійне змінювання номенклатури вантажів відповідно до мінливості запитів кінцевих споживачів, зумовлюють постійний пошук нових методів задоволення їх потреб, із одного боку, так і забезпечення максимізації прибутку системи просування вантажопотоків - з другого. Наявні науково-прикладні методи та моделі логістичного управління розглядають, здебільшого, процеси просування вантажопотоків та не повною мірою враховують інтереси кінцевих споживачів. Але, в той же час, обсяги постачання та процеси просування вантажопотоків формуються під впливом рішень, що приймають кінцеві споживачі щодо вибору окремої роздрібною мережі, об'єкту роздрібною торгівлі тощо. Разом з цим, існує взаємозв'язок між поточними витратами торговельних організацій, промислових і транспортних підприємств, і витратами споживачів вантажопотоків. Внаслідок цього, при ухваленні логістичних рішень слід виходити з параметрів попиту кінцевих споживачів та їх вподобань. Таким чином, розроблення теоретичних основ логістичного управління вантажопотоками у транспортних системах міст з урахуванням споживчозорієнтованого підходу є актуальною проблемою.

Дослідження останніх років у сфері розподілу готової продукції довели, що виробники товарів і працівники торгівлі, приймаючи логістичні рішення, повинні орієнтуватися на сферу споживання, а такий підхід отримав назву «споживчозорієнтованого» або «consumer-driven». Особливості застосування такого підходу, на теперішній час, пов'язані з низкою проблемних питань, що виникають у процесі просування вантажопотоків: розробка технології транспортного обслуговування, визначення оптимального рівня запасів, частота та обсяг поставок у каналах розподілу продукції тощо.

Аналіз наукових положень робіт вчених в області логістики та її суміжних сферах дозволяє зробити висновок про те, що в останні роки актуалізуються підходи щодо вивчення галузевих особливостей розподілу готової продукції. У той же час, існуючий теоретико-методологічний апарат, який використовується в управлінні розподілом вантажопотоків, не дає можливості ефективно вирішувати позначені виклики, що зумовило необхідність розробки нових положень. Супротивні цілі всіх учасників процесів виготовлення, доставки, освоєння товарів спонукають до розроблення раціональних транспортно-технологічних схем, які б задовольняли вимогам інтегрованої ефективності, як для учасників схем просування, так і для кінцевих споживачів.

Підсумовуючи проведений аналіз, слід відзначити, що логістичне управління вантажопотоками у транспортних системах міст безпосередньо пов'язано із розвитком технологій постачання вантажів, систем розподілу та споживання. У той же час роль і місце спільної інтегрованої оцінки ефективності, яка б враховувала як прибуток системи, так і витрати її кінцевих споживачів внаслідок здійснення процесу придбання у загальній системі логістичного управління, є недостатньо науково обґрунтованими.

Метою дослідження є розроблення теоретичних основ логістичного управління вантажопотоками у транспортних системах міст. Для цього необхідно вирішити такі завдання:

- проаналізувати наявні наукові підходи щодо логістичного управління вантажопотоками у транспортних системах міст;
- розробити інтегрований критерій оцінки ефективності логістичного управління вантажопотоками у транспортних системах міст, який враховує доходи від реалізації вантажопотоку, витрати на його просування та вартісне вираження витрат кінцевих споживачів внаслідок процесу його придбання;
- розробити модель змінювання ймовірності розподілу попиту кінцевих споживачів, що враховує параметри, пов'язані з їх пересуванням до учасників роздрібною мережі, параметри учасника роздрібною мережі та характеристики конкурентів;
- розробити метод оцінки попиту на вантажопотік у транспортних системах міст, який враховує ймовірність розподілу попиту кінцевих споживачів у конкурентному середовищі;
- розробити моделі змінювання параметрів попиту кінцевих споживачів, що враховують кількість учасників роздрібною мережі, середній попит кінцевих споживачів учасника роздрібною мережі та відношення вартості вантажопотоку у роздрібного торговця до його середньої вартості у конкурентів, розташованих в зоні обслуговування;
- формалізувати закономірності споживчозорієнтованого логістичного управління, які полягають у змінюванні раціональної вантажопідйомності автотранспортних засобів та частоти поставок залежно від параметрів просування вантажопотоку за різних схем транспортного процесу;
- запровадити отримані результати в практику логістичного управління вантажопотоками у транспортних системах міст.

Проведений аналіз, відзначає, що логістичне управління вантажопотоками у транспортних системах міст безпосередньо пов'язано із розвитком технологій постачання вантажів, систем розподілу та споживання. У той же час роль і місце спільної інтегрованої оцінки ефективності, яка б враховувала як прибуток системи, так і витрати її кінцевих

споживачів внаслідок здійснення процесу придбання у загальній системі логістичного управління, є недостатньо науково обґрунтованими.

Для вирішення поставлених завдань дослідження було використано методи експериментальних досліджень при встановленні вхідних даних щодо формування моделей енергетичних і часових витрат кінцевих споживачів, що пов'язані з їхнім пересуванням до учасників роздрібною мережі; математичної статистики при обробленні статистичних даних щодо параметрів функціонування складових систем просування вантажопотоків; кореляційного та регресійного аналізу для розробки моделей взаємозв'язку між змінними параметрами інтегрованого критерію оцінки ефективності логістичного управління вантажопотоками у транспортних системах міст; математичного моделювання та системного аналізу для встановлення закономірностей змінювання параметрів логістичного управління вантажопотоками в процесі їхнього просування до кінцевих споживачів.

Для оцінки ефективності логістичного управління вантажопотоками у транспортних системах міст запропоновано застосовувати інтегрований критерій, який враховує доходи від реалізації вантажопотоку, витрати на його просування та вартісне вираження витрат кінцевих споживачів внаслідок процесу його придбання:

$$E_{вкл}^{СП} = D_{вкл}^{СП} - C_{вкл}^{СП} - O_{вкл}^{СП} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де  $D_{вкл}^{СП}$  - доходи за схемою просування вантажопотоку, грн.;

$C_{вкл}^{СП}$  - витрати за схемою просування вантажопотоку, грн.;

$O_{вкл}^{СП}$  - вартісне вираження витрат кінцевих споживачів внаслідок здійснення процесу придбання за визначеною схемою просування вантажопотоку, грн.;

$v$  - вантажопотік;

$k$  - учасник схеми просування;

$n$  - варіант схеми просування вантажопотоку.

Складовими вартісного вираженням витрат кінцевих споживачів внаслідок здійснення процесу придбання виступають такі, що виникають з моменту формування попиту на вантажопотік до початку його споживання. Вартісне вираження цього параметру за схемою просування можна визначити так:

$$O_{вкл}^{СП} = O_{1-zw} + O_{2-zw}, \quad (2)$$

де  $O_{1-zw}$  - вартісна оцінка витрат часу на виконання процесу придбання у  $j$ -ого роздрібного торговця мешканцями  $w$ -ого району  $z$ -ої зони обслуговування, грн.;

$O_{2-zw}$  - вартісна оцінка величини енергетичних витрат, що виникають в процесі придбання у  $j$ -ого роздрібного торговця мешканцями  $w$ -ого району  $z$ -ої зони обслуговування, грн.

Загальні витрати кінцевих споживачів визначаються за залежністю

$$O_{zwj}^{заг} = O_{1-zw} + O_{2-zw} + O_{3-zw}, \quad (3)$$

де  $O_{3-zw}$  - грошові витрати кінцевих споживачів на придбання товарів у  $j$ -ого роздрібного торговця мешканцями  $w$ -ого району  $z$ -ої зони обслуговування, грн.

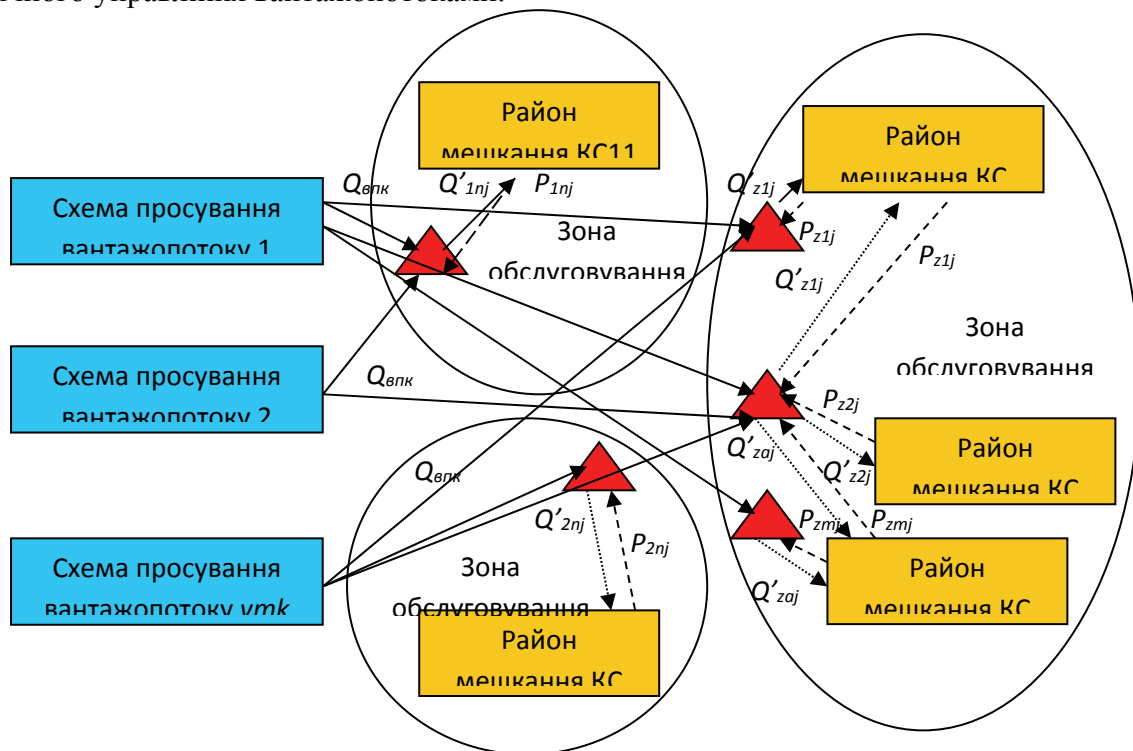
Ймовірність вибору споживачами роздрібного торговця залежить від його загальних витрат. Чим меншими будуть загальні витрати, тим більша ймовірність відвідування відповідного роздрібного торговця, та навпаки:

$$P_{zwj} = \frac{\left( \frac{1}{O_{1-zw} + O_{2-zw} + O_{3-zw}} \right) N_{zw}}{\sum_{j=1}^j \left( \frac{1}{O_{1-zw} + O_{2-zw} + O_{3-zw}} \right) N_{zw}} \cdot 100\%, \quad (4)$$

де  $N_{zw}$  - кількість кінцевих споживачів, що мешкають у  $w$ -ому районі  $z$ -ої зони обслуговування, осіб;

$J$  - загальна кількість роздрібних торговців в зоні обслуговування  $z$ , од.

Прибуток від реалізації вантажопотоку за схемою просування формується на підставі загальних витрат кінцевих споживачів на придбання товарів. Таким чином, зміна ймовірності розподілу попиту кінцевих споживачів призводить до відповідної зміни інтегрованого критерію оцінки ефективності логістичного управління вантажопотоками в транспортних системах міст. Відповідно до цього, процес просування вантажопотоку з урахуванням можливих варіантів розподілу попиту кінцевих споживачів може бути представлений у вигляді схеми, що зображена на рис.1. Згідно з рис. 1, обсяги постачання певному учаснику роздрібною мережі формуються на підставі параметрів попиту кінцевих споживачів. Певному обсягу постачання відповідає визначена раціональна технологія логістичного обслуговування, вибір якої виконується за інтегрованим критерієм оцінки ефективності логістичного управління вантажопотоками.



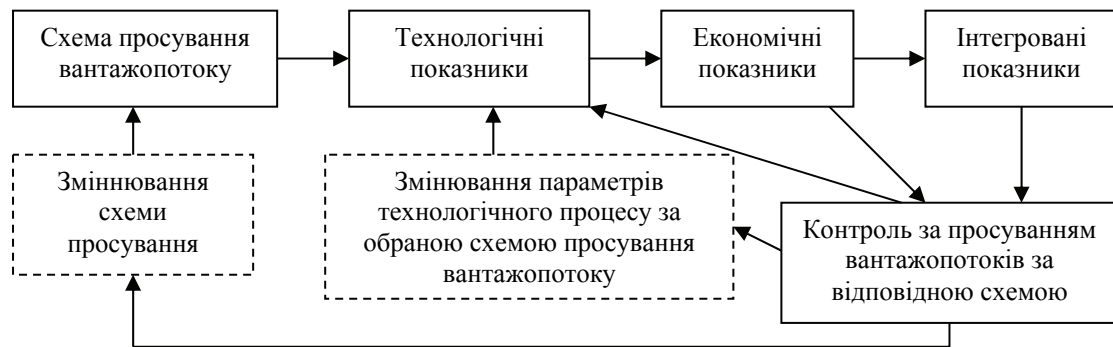
**Рис. 1. Схема просування вантажопотоків у транспортних системах міст:**

▲ - учасник роздрібною мережі; → - вантажопотік; -----→ - потік кінцевих споживачів; .....→ - потік товарів;  $Q_{вкл}$  - обсяг  $m$ -ого вантажопотоку  $j$ -ого учасника  $k$ -ої схеми просування вантажопотоку, т;  $P_{вкл}$  - ймовірність попиту на товари  $j$ -ого роздрібною торговця мешканцями  $w$ -ого району  $z$ -ої зони обслуговування; КС - кінцеві споживачі;  $Q$  - обсяг товарів на ланці «учасник роздрібною мережі - домогосподарство», т

При вирішенні питань управління процесом просуванням вантажопотоків слід враховувати наявність зворотних зв'язків між параметрами технологічного процесу, обсягом вантажопотоку та показниками ефективності, що графічно представлено на рис. 2.

Ефективність технологічних процесів за різними схемами просування вантажопотоку залежить від параметрів функціонування окремих ланок системи, до яких було віднесено такі: кількість учасників та час обслуговування роздрібною мережі, середня відстань від постачальника до роздрібною мережі, обсяг перевезень, загальний пробіг транспортних засобів, середня відстань між пунктами завантаження вантажу, площа розподільчого центру та окремих учасників роздрібною мережі, середній термін зберігання вантажів на складі. Значення цих параметрів може бути отримано в результаті аналізу логістичного ринку та роботи транспортних, складських і торгівельних підприємств.





**Рис. 2. Схема управління просуванням вантажопотоків, що виконується за відповідною схемою**

Проведення статистичної обробки отриманих даних дасть змогу формалізувати залежність складових логістичних витрат на просування вантажопотоку від характеристик технологічних процесів та параметрів попиту кінцевих споживачів.

### **Висновки**

1. Аналіз методів логістичного управління вантажопотоками у транспортних системах міст засвідчив, що як критерії ефективності використовуються витрати окремих учасників транспортного процесу, витрати системи або прибуток. У той же час роль і місце спільної інтегрованої оцінки ефективності, яка б враховувала доходи та витрати, що пов'язані з просуванням вантажопотоку і полягає у вартісному вираженні витрат кінцевих споживачів внаслідок здійснення процесу придбання у загальній системі логістичного управління, є недостатньо науково обґрунтованими. Крім того, не повною мірою враховано вплив параметрів просування вантажопотоків та параметрів попиту кінцевих споживачів на обсяги завезення до учасників роздрібною мережі.

2. Для оцінки ефективності взаємодії транспортної системи та кінцевих споживачів вантажопотоків при споживчозорієнтованому логістичному управлінні вантажопотоками у транспортних системах міст доцільно використовувати інтегрований критерій ефективності, який враховує доходи від реалізації вантажопотоку, витрати на його просування та вартісне вираження витрат кінцевих споживачів внаслідок процесу його придбання.

3. Запропонований науковий підхід до логістичного управління вантажопотоками у транспортних системах міст враховує взаємозв'язок параметрів технології просування вантажів та ймовірності розподілу попиту кінцевих споживачів, дозволяє проводити інтегровану оцінку ефективності процесу просування вантажопотоків.

4. Можливими напрямками продовження досліджень за тематикою роботи є встановлення закономірностей, що визначають умови раціональної організації просування вантажів у міських логістичних системах за умов адресної доставки товарів, шляхом використання споживчозорієнтованого підходу.

### **Список літератури**

1. Рынок и логистика / Под ред. М.П. Гордона. Москва : Экономика, 1993. 143 с.
2. Основы логистики / Под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. Москва : ИНФРА-М, 1999. 200 с.
3. Рекомендации по изучению спроса на транспортно-бытовые услуги. Киев : М-во транспорта УССР / Штанов В. Ф., Гойхман И. М., Мироненко В. М., Старостина Р. А. 1989. 31 с.
4. Сметов А. А. Маркетинговые модели транспортного рынка. Москва : Транспорт. 1998. 119 с.
5. Голубчик А. М. Транспортно-экспедиторский бизнес: создание, становление, управление. Москва : Транслит, 2011. 317 с.

**Муштай В.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу та логістики,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

Для більшості вітчизняних підприємств, що переймаються стабілізацією свого положення на ринку та подальшим підвищенням конкурентоспроможності, вкрай актуальною є проблема пов'язана з пошуком інноваційних стратегічних напрямів виробничо – комерційної діяльності. За таких умов, саме стратегічне планування має відігравати вкрай важливу роль в ефективному управлінні підприємства в цілому та його організаційно - структурними підрозділами зокрема.

З метою виявлення особливостей стратегічного маркетингового планування на вітчизняних підприємствах, спочатку з'ясуємо сутність даного поняття.

Морозова М.І. пропонує розглядати стратегічне планування як «...набір дій і рішень, зроблених керівництвом, які ведуть до розробки специфічних стратегій, призначених для того, щоб допомогти підприємству досягти своїх цілей» [1, с. 268]. Цілком розділяємо думку автора й з приводу того, стратегічне планування слід сприймати як інструмент, що сприяє в прийнятті ефективних управлінських рішень.

Оскільки з огляду на проблематику нашого дослідження ми націлені з'ясувати сутність та особливості стратегічного маркетингового планування на підприємстві, то пропонуємо розглядати стратегічне маркетингове планування як процес з управління встановленням рівноваги між цілями маркетингу та можливостями підприємства і його ресурсним потенціалом.

Доречним буде зазначити, що основним завданням стратегічного планування слід вважати збільшення прибутковості діяльності та виконання його найбільш важливих функцій: планування маркетингу, планування продуктивності, планування новацій, трудових ресурсів тощо.

За викладеним констатуємо, що на більшості підприємств завданнями стратегічного планування є: планування прибутку, зокрема його позитивної динаміки; планування обсягів витратних статей, через зниження витрат суб'єкту господарювання; зростання абсолютної та відносно ринкової часток підприємства; вдосконалення його соціальної політики.

Щодо задач які стоять перед стратегічним маркетинговим плануванням, то в сукупності вони полягають в формуванні комерційно – виробничої діяльності підприємства, що спрямовуватиметься на найбільш ефективне об'єднання виробничого процесу, задоволеності споживачів цільового сегменту, обсягу прибутку як результату діяльності та подальший розвиток підприємства.

Стратегічне маркетингове планування підприємства, як правило, здійснюється на трьох рівнях: корпоративному; бізнес - рівні та функціональному рівні.

Розгляд процесу стратегічного маркетингового планування підприємства дозволив здійснити певні узагальнення, щодо здійснення планування на рівнях стратегічного управління підприємством. Зокрема, пронизуючи усі рівні стратегічного управління підприємством стратегічний маркетинг, а його ми розглядаємо як процес планування та розробки заходів для отримання суб'єктом господарювання конкурентних переваг, виконує низку завдань. На корпоративному рівні за маркетингового стратегічного планування здійснюється формування місії підприємства, що відтворює головне призначення підприємства на ринку з урахуванням результатів проведеного стратегічного аналізу діяльності підприємства та сегментації ринку. За отриманими результатами встановлюються

загально корпоративні маркетингові цілі задля досягнення яких формулюються і в подальшому обираються маркетингові корпоративні стратегії та здійснюється виокремлення стратегічних господарських підрозділів підприємства. Всі зазначені дії на даному рівні планування спрямовані на досягнення мети, що полягає в формуванні збалансованого бізнес – портфелю підприємства.

Отже, стратегічне маркетингове планування на корпоративному рівні покладається на менеджерів вищої категорії (мова йде про великі підприємства, в штаті яких є такі фахівці), рівень знань та навичок даної категорії менеджерів дозволяє розробляти плани для здійснення ефективної діяльності підприємством.

Підсумовуючи виявлені особливості організації стратегічного маркетингового планування на корпоративному рівні маємо відзначити основні напрямки його здійснення: формування моделі бізнесу підприємства; визначення місії та стратегічних маркетингових цілей підприємства; виокремлення та організація планування стратегічних господарських підрозділів підприємства; розробка маркетингових стратегічних напрямків підприємства.

Погоджуємося з авторкою Кубаревою В.С., яка провівши порівняльну характеристику визначень «місія підприємства» та дослідивши варіанти визначення «цілей підприємства» за різними вченими, дійшла висновку, що «...місія підприємства дозволяє узгодити напрям і пріоритети розвитку підприємства, зрозуміти, яке місце підприємство прагне зайняти на ринку, при цьому зазначає, що «...процес визначення цілей підприємства є досить важливим етапом планування, який спрямовує всю подальшу діяльність підприємства на досягнення цих цілей, а невірність визначення цілей може призвести до негативних наслідків підприємства» [2, с. 225].

Одним з найбільш важливих етапів в стратегічному маркетинговому плануванні є визначення обсягу інвестування коштів в розвиток стратегічних господарських підрозділів, тобто розроблення маркетингового бюджету. Маркетинговий бюджет визначається на підставі спланованих маркетингових заходів, та саме на його основі у подальшому роблять висновки щодо ефективності запланованих заходів.

Найбільш поширеними методами розроблення бюджету маркетингу є наступні: метод «мета – завдання», за якого розуміється, що маркетингові намагання мають бути відповідними конкретним цілям роботи, при цьому витрати на кожну маркетингову дію співвідносяться з очікуваним прибутком у розрізі визначеної цілі; метод за ринковою часткою - найбільш доречний за умови наявності прямого зв'язку між результатами та витратами на маркетинг; метод допустимих витрат, за яким визначається певний відсоток від запланованих обсягів продажу; метод конкурентного паритету, враховує практику і рівень витрат на маркетинг основних конкурентів з поправкою на співвідношення в силах і частку на ринку; метод з використання економіко-математичних моделей, зокрема залежності між обсягом продажу від здійснення різних комунікацій; метод врахування програми маркетингу припускає ретельний облік витрат на досягнення конкретних цілей, у порівнянні з витратами при інших можливих комбінаціях засобів маркетингу, тобто при реалізації інших «ланцюжків» альтернатив маркетингової стратегії.

Соломянюк Н.М. досліджуючи сучасні тенденції формування бюджету маркетингу на українських підприємствах зазначає, що «...формування бюджету маркетингу забезпечує своєчасну реалізацію плану ...» та дозволяє дійти «...досягнення поставлених підприємством цілей, а також сприяє найбільш вигідному розподілу фінансових ресурсів» [3, с. 87].

Процес складання бюджету маркетингу як підстави щодо виділення потрібного обсягу ресурсів для підтримки та подальшого розвитку перспективних стратегічних господарських підрозділів представлено на рис. 1.

Беззаперечним фактом є розуміння з боку керівництва підприємств необхідності здійснювати безперервний аналіз та контроль витрат в процесі розвитку стратегічних господарських підрозділів (СГП). На нашу думку, використання новітніх технологій маркетингу і своєчасний перерозподіл витрат за перспективними статтями бюджету

сприятимуть виявленню та закріпленню конкурентних переваг стратегічних господарських підрозділів, що складають бізнес портфель підприємства.



**Рис. 1. Формування бюджету маркетингу для стратегічних бізнес підрозділів**  
Джерело: доповнено за [3, с. 89]

Розробку маркетингових стратегічних напрямків, тобто стратегічного набору підприємства слід розглядати як останній етап в стратегічному маркетинговому плануванні на корпоративному рівні.

Автори Орлов В.М. та Новицька С.С. в підтвердження викладеного схиляються до думки, що в межах «стратегічного планування центральне місце посідає формування стратегічного набору підприємства, який складається із переліку стратегій, тобто це прийняті керівництвом напрями і способи діяльності для досягнення довгострокових цілей розвитку підприємства» [4, с. 107].

Науковці Готь О.Я. та Бондаренко С.М. пропонують визначення стратегії в наступній інтерпретації «...це довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку підприємства, спрямований на закріплення його позицій, задоволення споживачів та досягнення поставлених цілей [5]. При цьому автори вказують, що такий обраний напрямок розвитку розробляють задля визначення дій підприємства на майбутнє.

Тому, пропонуємо сформовану стратегію суб'єкта господарювання приймати за систематичний план його функціонування, розроблений з урахуванням факторів оточуючого середовища та спрямований на ефективне використання ресурсного потенціалу задля досягнення поставлених цілей з огляду на визначену місію його існування на ринку.

Великий вибір подальших стратегічних напрямків розвитку підприємства обумовлено відмінностями складових елементів стратегій, що потрібно обов'язково враховувати в процесі планування та затвердження стратегічних дій з подальшого розвитку підприємства.

Метою управління рівнем стратегічних господарських підрозділів (бізнес-рівнем) є визначення конкурентних переваг стратегічних зон господарювання підприємства.

Перед остаточним визначенням стратегічних напрямків подальшого розвитку СГП, через застосування методичного інструментарію маркетингового управління, зокрема стратегічної моделі Портера, матриці БКГ, матриці «Мак Кінсі - Джеренал Електрик», а також SWOT-аналізу має бути здійснено маркетинговий стратегічний аналіз у розрізі СГП та бізнес- портфелю в цілому. За результатами проведеного аналізу визначають конкурентні позиції стратегічних зон господарювання, що є підставою для подальшого планування розподілення між ними інвестиційних коштів і встановлення маркетингових стратегічних цілей їх розвитку та обґрунтованого вибору маркетингових конкурентних стратегій.

На рівні товару стратегічне маркетингове планування, маючи за мету здійснення ефективного позиціонування підприємства та його товарів на обраних ринках, відповідає за розробку маркетингових цілей та обирає найбільш ефективні способи їх досягнення відносно товарних одиниць номенклатури підприємства. Задля цього на функціональному рівні стратегічного маркетингового планування здійснюється ринкове сегментування за обраними факторами та критеріями сегментації з подальшим аналізом виокремлених сегментів. В кінцевому підсумку, за результатами оцінки відібраних сегментів обирається один або декілька в межах СГП. В подальшому, в процесі стратегічного маркетингового планування на даному рівні, визначаються маркетингові цілі відносно обраних цільових сегментів та формулюються для них маркетингові стратегії позиціонування. В підсумку обираються маркетингові стратегії для складових маркетингового комплексу на цільових сегментах.

За результатами стратегічного планування має бути розроблено план подальшої діяльності підприємства. Досліджуючи особливості маркетингового стратегічного планування, коротко зупинимося на значущих моментах в процесі складання стратегічного плану. Зокрема, в основі розробки останнього мають бути визначені цілі діяльності підприємства та умови його подальшого існування з огляду на зацікавленість власників, працівників підприємства та споживачів. Надалі має бути розроблена маркетингова програма діяльності, що базуватиметься на загальній стратегії розвитку, низки функціональних стратегій та проектах розвитку існуючих бізнес - процесів суб'єкта господарювання.

Отже, з огляду на масштаби діяльності підприємств та диверсифікованості їх бізнесу кількість рівнів за якими здійснюється стратегічне управління може коливатися від трьох, вказаних в наших дослідженнях, для великих підприємств, до одного, як сукупність рівня стратегічних господарських підрозділів та рівня товару – для невеликих підприємств. Відповідно існуючих рівнів управління, здійснюється й стратегічне маркетингове планування, яке пронизує ці рівні, з огляду на виявлені вище особливості його проведення.

### Список літератури

1. Морозова М. Є. Стратегічне планування. Поняття і етапи стратегічного планування. *Scientific Journal Virtus June*. 2019. №35. С. 267-270. URL:[http://lib.iitta.gov.ua/718325/1/Морозова\\_стаття\\_.pdf](http://lib.iitta.gov.ua/718325/1/Морозова_стаття_.pdf) (дата звернення: 13.04.2021).
2. Кубарева В. С. Методологічні аспекти визначення місії та цілей підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2013. № 3. Т. 2. С. 224-227. URL: <https://cutt.ly/ChP7Kii> (дата звернення: 14.04.2021).
3. Соломянюк Н. М. Сучасні тенденції формування бюджету маркетингу на українських підприємствах. *Економічний часопис – XXI*. 2013. № 7-8 (1). С. 87-89. URL: <https://cutt.ly/whP5qFc> ( дата звернення: 14.04.2021).
4. Орлов В. М., Новицька С. С. Стратегічне планування в процесі управління підприємством. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія «Економічні науки». Науковий журнал*. 2015. №1 (78). С. 103-110. URL: <https://cutt.ly/chP7NJP> (дата звернення: 15.04.2021).



5. Готь О. Я., Бондаренко С. М. Стратегія підприємства як чинник його конкурентоспроможності. *Ефективна економіка*. 2017. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5660> ( дата звернення: 14.04.2021).

**Шершуква К.В.**

*студентка першого курсу,*

*Херсонський кооперативний економіко-правовий фаховий коледж,*

*м. Херсон, Україна*

**Сокальська О.В.**

*викладач-методист,*

*Херсонський кооперативний економіко-правовий фаховий коледж,*

*м. Херсон, Україна*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СИМВОЛІКИ ТА ОБРАЗІВ АНТИЧНОСТІ І СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ У СУЧАСНИХ БРЕНДАХ**

У сучасних умовах значної конкуренції на ринку важливим є формування позитивного бренд-іміджу компанії, а для цього необхідно створити бренд, який запам'ятається, викликатиме позитивні асоціації, допоможе однозначно вирізнити продукт серед подібних. Потужним джерелом символіки брендів є культура античності та середньовіччя, геральдика, але дослідження цього аспекту у бренд-менеджменті в Україні є недостатнім.

Питання бренд-менеджменту, формування бренду опрацьовувалися класиками маркетингу Ф. Котлером, К.Л. Келлером, Ж. Капферером. Сьогодні ці питання у центрі уваги українських авторів, зокрема І.В. Струтинської, Ю.В. Ріпко, О.П. Пащенко, О.І. Закапко, Н.О. Борушак, І.В. Мельника, Т.В. Поліщук, С.Ю. Хамініч. Важливим джерелом методології аналізу візуальних джерел є робота Є.С. Рачкова «Символи та емблеми класичних університетів України». Для компетентного аналізу змісту символів античності та середньовіччя у бренд-менеджменті було долучено матеріал з енциклопедії символів, роботи «Знаки та символи: ілюстрований путівник їх походження і значення» (Signs & Symbols: An Illustrated Guide to Their Origins and Meanings), використано матеріали офіційних сайтів суб'єктів господарювання для аналізу складових бренду, зокрема гербів, логотипів, емблем.

Сьогодні все більше уваги приділяється нематеріальним активам суб'єктів господарювання, зокрема бренду та бренд-менеджменту. Зазначимо, що поняття бренд використовуватиметься у такому значенні: «Унікальне ім'я, символ, дизайн або образ, вживаний для ідентифікації конкретного товару або компанії. Цінність бренду в пізнаванні його споживачами і позитивних асоціаціях, пов'язаних з ним» [1, с. 12].

Поведінка покупця є, в основному, ірраціональною та інтуїтивною, тому надзвичайно важливо привернути увагу споживача з першого погляду. Гарним інструментом для цього є використання символів, адже такий спосіб впливу діє на підсвідомість. До того ж їх використання може передати історію підприємства одним лаконічним зображенням зі згадкою класичного та історичного авторитету.

Зауважимо, що створення окремих логотипів розпочалося ще в стародавні часи, тому закономірним є використання символіки античності та середньовіччя у брендах сучасних компаній. Цікаво, що багато суб'єктів господарювання, що використовують образи давніх часів, утворилися лише у XIX-XX ст., особливо в Україні. Джон Даулінг [2], співзасновник Counter-Print, що випустив друком двотомну «Сучасну геральдику», пояснює це намаганням передати відчуття респектабельності комерційного підприємства, унаочнити надійність, досвідченість, зафіксувати візуальну романтику, історію бренду, передати майстерність на противагу масовому виробництву та глобалізації. Використання античної та середньовічної

символіки також дає можливість заощадити кошти на рекламі, адже такі образи знайомі кожному ще зі шкільних часів і дуже часто не вимагають додаткових пояснень, розгортаючи у свідомості споживача розгалужену мережу змістів та асоціацій.

З 90-х років ХХ ст. в Україні активно розвивається сфера освіти, зростає конкуренція серед навчальних закладів, тому закономірною є тенденція до створення гербів, емблем, логотипів для виокремлення з-поміж подібних закладів, що по суті є початком роботи зі створення бренду.

Розглянемо герб Херсонського кооперативного економіко-правового коледжу на рис. 1, автором ідеї якого була директор Л.М. Лімакова.



**Рис. 1. Герб Херсонського кооперативного економіко-правового коледжу**

Він містить:

✓ корпоративні зображення: рік заснування навчального закладу – 1928 р. та символи спеціальностей;

✓ міжнародний символ освіти та науки: розкрита книга.

Важливим є поєднання кольорів: жовтий на червоному полі. Червоний – символізує хоробрість та боротьбу, а жовтий або золотий – справедливість, розквіт і могутність.

Розглянемо докладніше окремі елементи. Кадуцей (у перекладі «посох вісника») – це символ давньогрецького бога Гермеса – вісника богів, покровителя торгівлі, мудрості, мандрів. Дві переплетені змії – символ дуалістичності світу, джерело рівноваги добра та зла, мудрості та безсмертя. На гербі коледжу кадуцей символізує спеціальність «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». У нижній частині гербу бачимо символіку спеціальності «Облік і оподаткування», запозичену з міжнародної: саме тут знаходяться ваги Гермеса як символ торгівлі та балансу, крива Бернуллі, яка підкреслює стабільність, сонце. Але символи є багатозначним і сьогоденні студенти спеціальності «Право» бачать на гербі ваги богині Феміди – визнаний символ юридичних спеціальностей, що уособлюють такі людські чесноти як неупередженість та мудрість. Герб коледжу активно використовується як логотип у рекламній продукції, виданнях навчального закладу і дозволяє абітурієнтам відрізнити Херсонський кооперативний економіко-правовий коледж від «клону» – Херсонського економіко-правового коледжу.

Сьогодні з'являється конкуренція навіть серед лікарень, особливо із впровадженням другого етапу медичної реформи, яка надала можливість пацієнту обирати заклад для отримання спеціалізованої допомоги, тому для закладів охорони здоров'я актуальним стає використання бренд-менеджменту і створення впізнаваного бренду.

Так на сайті Комунального некомерційного підприємства «Херсонська міська клінічна лікарня ім. А. і О. Тропіних» можна побачити логотип виконаний у формі герба як на рис. 2, що відразу привертає увагу і викликає враження надійності та професійності, оскільки заклад працює з 1914 року.

Дизайнери використали традиційні геральдичні символи: картуш та кам'яний тризуб підкреслюють обласний статус міста Херсона, зображення квітучого каштана символізує розвиток лікарні, могутнє коріння – зв'язок між поколіннями, символічне зображення чаші та

змії відсилає нас античних часів, коли виникле таке позначення для медичних установ та аптек. Картуш, розташований на білому фоні, має символізувати чистоту помислів медичних працівників [3].



**Рис. 2. Логотип у формі герба КНП «Херсонська міська клінічна лікарня ім. А. і О. Тропаніх» м. Херсона**

*Джерело: [3]*

Стародавні символи надзвичайно часто використовують виноробні, пивоварні, пишачись своєю багатою історією. Головна мета таких закладів – викликати у споживача впевненість у якості та традиційності виробленого товару, для цього часто використовують герби, що походять від сімейного герба засновника або проєктна компанія переробляє елементи традиційного герба, щоб створити щось нове.



**Рис. 3. Логотип у формі герба «Шато Трубецького»**

*Джерело: [4]*

Один із яскравих прикладів такого підходу – «Шато Трубецького», як стверджується на офіційному сайті – «єдине історичне шато України» [4]. Рід Трубецьких відомий в історії Великого князівства литовського з XIV ст., а пізніше продовжив існувати у Російській імперії. Підприємці для логотипу кампанії взяли за основу герб цього роду і змінили його, щоб привернути увагу потенційних покупців як наведено на рис. 3. Від герба роду Трубецьких залишилися князівська мантія і князівська корона, в третій частині – герб Великого князівства Литовського: у червоному полі вершник, що скаче на білому коні з піднятим мечем, що вказує на приналежність роду до нащадків Гедиміновичів – засновників династії великих князів литовських; у четвертій частині – зображення голови бика. Дизайнери замінили верхню частину герба і зобразили символи, безпосередньо пов'язані з виноробним господарством: гроно винограду та зображення вежі. Дослідження, проведено науковцями на прохання Шато князя Трубецького, підтвердило інформацію про те, що вежа, яка знаходиться на території господарства, була збудована наприкінці XIV ст. і слугувала митницею князя Вітовта. Зауважимо, що створення бренду цього виноробного господарства і його активне використання у маркуванні продукції дозволило суттєво підвищити ціну на вина у порівнянні з аналогічною продукцією інших виробників.

Сучасною тенденцією туристичної сфери є брендинг територій, створення логотипів областей, районів, міст. Так у 2016 році ПП «Брендингове агентство «Грейдс»» на замовлення Управління культури Херсонської міської ради у грудні 2016 року розробило брендбук Херсона і Херсонської області «Скіфське золото», зокрема і систему візуальної ідентифікації як на рис. 4.



**Рис. 4. Бренд «Скіфське Сонце»**

*Джерело: [5]*

Звернення до скіфського минулого краю не є новим, так у роботі Ф. Кідера «Скіф на коні», визначного херсонського графіка, на створеному ним гербі Херсона можемо побачити жабу, стрілу і мишу, що відсилає нас до легендарної зустрічі перського царя Дарія та посланця скіфів, що стала символом нескореності та мужності. Скіфська тематика обрана як компонент логотипу перш за все тому, що антична історія краю, скіфські баби, кургани приваблюють таємничістю та давниною і є загальновідомими.

Для банків надзвичайно важливо дати відчуття стабільності, надійності та досвідченості, одним зі шляхів досягнення цієї мети є створення логотипу, що буде передавати цей меседж схематично.



**Рис. 5. Логотипи банку «Львів» у 2006-2017рр. і 2018 р.**

*Джерело: [6]*

Сьогодні можна відслідкувати тенденцію до ребрендингу з використанням символів античності та середньовіччя для того, щоб підкреслити свій статус. Наприклад, у 2006-2017рр. логотип банку «Львів» зображував один регіональний знак – лева і вказував лише на географічну приналежність установи – м. Львів, а у 2018 році було вирішено замінити його на нову версію, що матиме більше геральдичних мотивів та надаватиме більшої емоційності образу лева, відчуття надійності та величності. До символу міста додали корону на голові лева і ключ, що є символом надійності та безпеки [6].

Отже, використання символіки у бренд-менеджменті – це потужний засіб впливу на свідомість людини, тому закономірним є його широке використання. Герби та стародавні символи у сучасному брендингу є досить популярними, адже вони несвідомо впливають на нас, передають відчуття стабільності, захисту, довголіття та традицій, солідності та впевненості. У роботі було проаналізовано використання античної та середньовічної символіки у логотипах територій, навчальних закладів, лікарень, виноробних господарств,

банків в Україні, зокрема у Херсонській області з метою створення позитивного іміджу, швидкого встановлення зв'язку між зображенням логотипу та його особливими характеристиками, забезпечення впізнаваності бренду. Зауважимо, що герби як складові бренду, мають лише комерційну та естетичну ціль, привертаючи увагу споживачів. На нашу думку, перспективним є використання символіки та образів античності і середньовіччя в інноваційному бренд-менеджменті, створенні конкурентоспроможних брендів, а на початковому етапі – логотипів, для успішного просування кампанії на ринку.

### Список літератури

1. Бренд-менеджмент: теорія і практика : навч. посібник / укл.: І.В. Струтинська, Тернопіль : Прінт-офіс, 2015. 204 с.
2. McLaughlin Aimée Exploring the enduring influence of heraldry in design. URL: <https://www.creativereview.co.uk/modern-heraldry-book/> (дата звернення 23.04.2021).
3. Херсонська лікарня ім. Тропіних : веб-сайт. URL: <http://www.tropinka.ks.ua/> (дата звернення 23.04.2021).
4. Українське вино з історією / Vina-trubetskogo.com.ua : веб-сайт. URL: <https://vina-trubetskogo.com.ua/istoriya-shato/ukrainskoe-vino-s-istoriej/> (дата звернення 23.04.2021).
5. Скіфське сонце. Система візуальної ідентифікації Херсонщини / Електронна версія брендбуку системи візуальної ідентифікації «Скіфське Сонце». URL: <https://brand.ks.ua/sun/> (дата звернення 23.04.2021).
6. Редизайн логотипа та створення фірмового стилю «Банк Львів» / Vataga agency. URL: <https://vataga.agency/portfolio/redyzajn-logotypa-ta-stvorennya-firmovogo-stylyu-pat-bank-lviv/> (дата звернення 23.04.2021).



**Секція: ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА**  
**Section: TOURISM AND HOTEL-RESTAURANT BUSINESS**

**Бедрадіна Г.К.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,*

**Нездоймінов С.Г.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,*

*Одеський національний економічний університет,*

*м. Одеса, Україна*

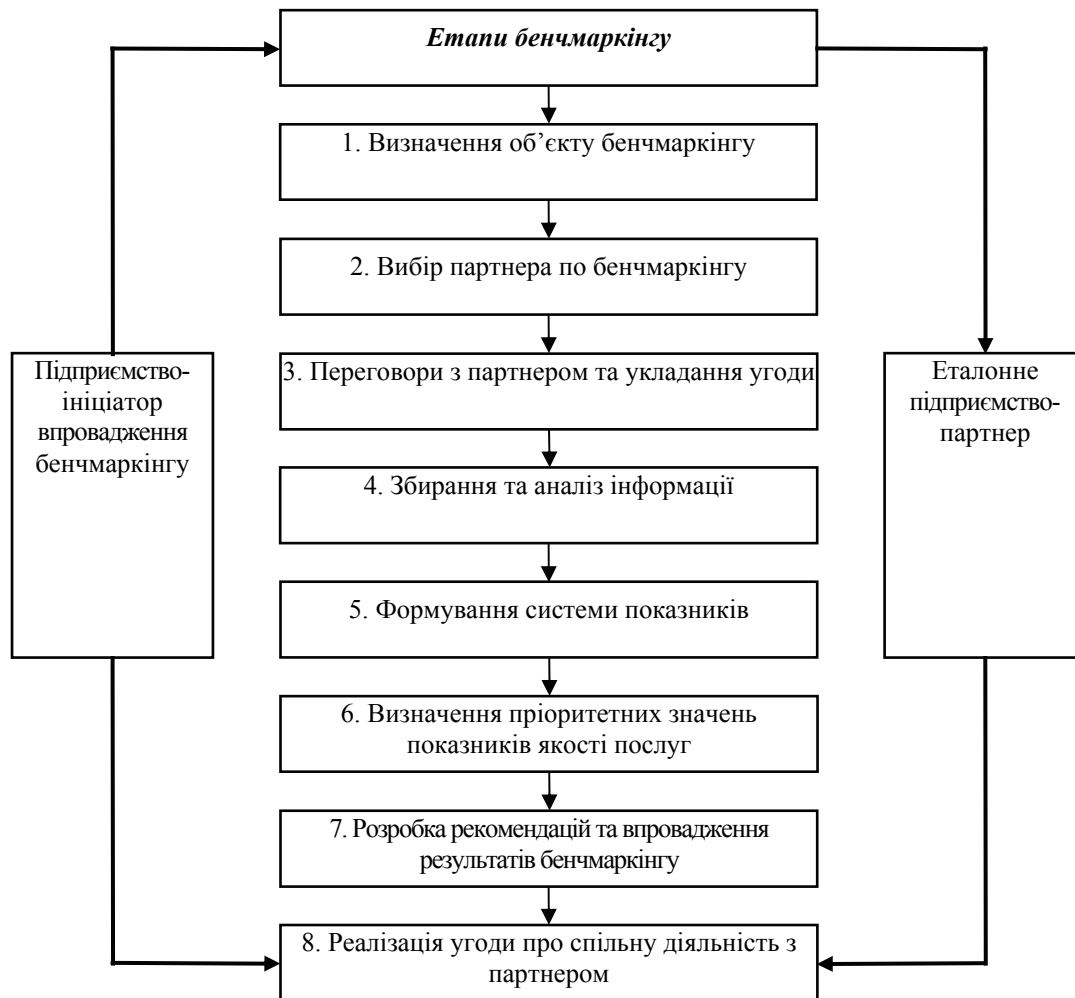
**БЕНЧМАРКІНГ ЯКОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ  
НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛЬНОЇ ПАНДЕМІЇ**

Кризові явища в економіці, що відбуваються під впливом локдауну 2020-2021 років, дуже сильно знизило ділову активність підприємств сфери креативної індустрії. Соціальне дистанціювання та спад мобільності вплинуло на моделі туристичного споживання. Це стосується передусім відвідування місць відпочинку, послуг сфери туризму та рекреації, гостинності, культурних та інших заходів. Майже у всіх країнах світу найбільш постраждав сектор «сервісної економіки». Глобальна пандемія Covid - 19 та її наслідки для туристичного бізнесу повинні послужити основою для переосмислення ролі сервісу відповідно до вимог міжнародних стандартів якості послуг в умовах карантинних обмежень. За час кризи від глобальної пандемії та карантину, туристичний потік в Україні впав на 75%. Локдаун в сфері туризму, культури та креативних індустрій може привести до втрати близько 10% ВВП протягом найближчих 5 років [1]. Для подолання кризи в секторі гостинності та відновлення мобільності, підприємства туристичної індустрії активно шукають шляхи «реанімації» туристичного потоку. Наприклад, для гарантій безпеки в готелях міжнародної групи Асог, ввели посилені заходи гігієни і профілактики для перебування туристів. Сертифікат ALLSAFE, розроблений спільно з Bureau Veritas - представляє нові протоколи і стандарти підвищеної чистоти і гарантує, що всі протиепідемічні заходи дотримані в готелях мережі Асог. Включаючи можливість безконтактного заселення в готель і подальшого виїзду, з урахуванням безконтактних платежів [2].

Отже, підприємцям в туристичних регіонах України, що сильно залежать від туристичного попиту, необхідно досягти балансу між питаннями охорони здоров'я та економічними інтересами. Санітарно-гігієнічні умови та можливість дистанціювання під час проживання та відпочинку будуть важливими чинниками конкуренції за споживача у туристичному сезоні 2021 року. Підприємства туристичного бізнесу повинні зосередитись на інструментах підвищення безпеки та якості туристичних послуг в умовах карантинних обмежень. В сучасних умовах відновлення туристичного потоку, для підприємств сфери туризму актуальним є удосконалення технологій та методів оцінювання якості та безпеки туристичних послуг на засадах бенчмаркінгу.

В сучасній літературі існує величезна кількість трактувань бенчмаркінгу. Одні вважають його продуктом еволюційного розвитку концепції конкурентоспроможності, інші програмою щодо поліпшення якості, треті ж зараховують його до інноваційних продуктів сучасної бізнес-практики. На нашу думку, бенчмаркінг виявляє конкурентні переваги або недоліки у діяльності підприємств, розкриває проблеми в роботі, конкретизує їх, успішно може використовуватися і в туристичній галузі. У туристичному бізнесі основою бенчмаркінгу є порівняння туристичного сервісу конкурента або будь-якої його частини (трансфер, розміщення, безпека) із туристичним сервісом досліджуваного підприємства з метою удосконалення якості власних послуг. Зібрана інформація дає змогу отримати уявлення про характер конкуренції, інноваційні технології в діяльності лідерів

конкурентного середовища, чинники їхнього успіху в туристичному бізнесі, узагальнити та використовувати зібрані данні для удосконалення менеджменту в процесі побудови моделі якісного сервісу компанії [3, с. 308]. Основний зміст методів бенчмаркінгу полягає у виявленні еталонних туристичних підприємств, що досягли значних успіхів у будь-яких функціональних сферах, ретельному вивченні їхніх бізнес-процесів та адаптації здобутих відомостей до умов власного туристичного та готельного бізнесу [4; 5]. Сучасний бенчмаркінг – це дослідницько-аналітичний вид діяльності, що полягає в знаходженні й вивченні найкращих з відомих методів ведення бізнесу, що допомагає відносно швидко із найменшими витратами вдосконалювати процеси підприємницької діяльності в сфері якості послуг. Запропонований алгоритм процесу бенчмаркінгу в туристичних підприємствах, наведено на рис. 1.



**Рис. 1. Алгоритм процесу бенчмаркінгу в дослідженні якості послуг туристичного підприємства**

*Джерело: розроблено авторами*

Підкреслимо, що сектора економіки України, що пов'язані з туризмом залежать здебільшого від внутрішнього туризму, а також внутрішньої складової виїзного туризму. При цьому в'їзний потік із-за кордону формує трохи більше третьої частини усієї економіки національного туризму. Для порівняння: у середньому частка в'їзного туризму в загальній сумі туристичних витрат у країнах ЄС складає 90 % [1]. Звернемо увагу, що цифрова трансформація в сфері послуг гостинності та туризму впливає на якість сервісу туристичних операторів та привабливість туристичних локацій. Варто відмітити активне використання

туристами інструментів доповненої реальності в подорожі, що пов'язано з залученням віртуальних гідів, довідкових систем, навігаційних продуктів різних виробників. В туристичному бізнесі використання цифрових платформ дозволяє значно зміцнити взаємовідносини з замовником послуг, підвищувати якість сервісу (смартфон як ключ від номера, реєстрація в готелі та на авіарейс через додаток тощо).

Таким чином, впровадження методів аналізу рівнів якості туристичних послуг за методикою бенчмаркінгу, дозволяє порівнювати між собою якість обслуговування в підприємствах туристичного бізнесу, діючих на регіональних ринках туризму в умовах подолання наслідків пандемії COVID-19 та гарантій безпеки подорожі. Вимоги до якості, різноманітності, безпеки та індивідуалізації туристичних послуг постійно зростають, що вимагає від туристичних підприємств персоніфікації обслуговування споживачів. Розглянутий авторами метод бенчмаркінгу, здатний доповнити сучасний менеджмент якості послуг в підприємствах сфери туризму.

### Список літератури

1. Пандемія COVID-19 та її наслідки у сфері туризму в Україні (2020). URL: <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf/> (дата звернення 12.04.2021).
2. Accor launches the Cleanliness & Prevention ALLSAFE label. (2020). URL: <https://group.accor.com/en/Actualites/2020/05/allsafe-cleanliness-prevention-label/> (дата звернення 11.04.2021).
3. Hermans, E. (2018). Benchmarking in tourism research. *Handbook of Research Methods for Tourism and Hospitality Management*. Edward Elgar Publishing, 306-316.
4. Tien-Chin, Wang, Huang, Shu-Li. (2018). Performance Measurement and Benchmarking of Large-Scale Tourist Hotels. *International Journal of Business and Economics Research*, 7 (4). 97-101. doi: 10.11648/j.ijber.20180704.13.
5. Bedradina, G., Nezdoyminov, S. (2019). Measuring the Quality of the Tourism Product in the Tour Operator Business. *Montenegrin Journal of Economics*, 15 (2). doi:10.14254/1800-5845/2019.15-2.7.

**Єгунова І.М.**

викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,  
Одеський національний економічний університет,  
м. Одеса, Україна

**Єгунов Ю.А.**

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності,  
Одеський національний економічний університет,  
м. Одеса, Україна

### ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Ціноутворенню в закладах ресторанного господарства притаманні особливості, яких немає більше ні в одній іншій галузі, адже їх специфіка полягає в поєднанні процесів виробництва, торгівлі, заготівлі сировини та організації споживання страв власного виготовлення та покупних товарів.

У зв'язку з такою специфікою діяльності підприємств ресторанного господарства витрати поділяються на три групи: витрати виробництва, обігу та організації споживання.

Особливостями ціноутворення в закладах ресторанного господарства є:

- залежність рівня цін продажу від типу і класу підприємства;
- відсутність розрахунку собівартості продукції, як це має місце на промислових підприємствах;
- здійснення калькуляції вартості продукції (цін продажу) безпосередньо на самих підприємствах;
- калькулювання цін на продукцію щоденно або через короткі проміжки часу залежно від зміни цін на сировину і товари, що надходять;
- регулювання рівня націнок на продукцію власного виробництва на підприємствах класу, що обслуговують робітників, службовців, учнів, студентів тощо [1].

Найбільш важливою складовою виробничо-торговельної діяльності підприємств ресторанного господарства є продукція власного виробництва. Ціни на неї розраховуються шляхом складання калькуляції, виходячи з цін на сировину, що надходить, і діючих розмірів націнок. Асортимент продукції власного виробництва доповнюється продуктами харчування, які закупаються в різних галузях харчової промисловості, торгівлі та на ринках – покупними товарами.

Розрахунок ціни реалізації всіх страв, виробів та покупних товарів, що реалізуються підприємствами ресторанного господарства, визначається методом калькуляції в калькуляційній карті, форму якої наведено в Додатках 2 до Методичних рекомендацій № 157 [2].

В основу калькуляції закладаються норми витрат сировини відповідно до рецептури і роздрібними цінами на сировину з націнками, встановленими на кожному підприємстві. При цьому кожен заклад ресторанного господарства вибирає стратегію та метод ціноутворення самостійно, відповідно до типу та класу свого підприємства.

Якщо застосовується метод ціноутворення «за середнім рахунком», то ціни на страви в меню повинні бути складені таким чином, щоб сума рахунку виявилася для підприємства і прогнозованою, і задовільною. При цьому порівнюється фактичний і прогнозований рахунки. Чим більше різниця на користь другого, тим серйозніша величина прибутку, що недоотримує підприємство.

Часто, прагнучи стимулювати продажі, заклади ресторанного господарства знижують ціни на окремі страви. В одних даний метод призводить до позитивних результатів, в інших – ні, адже перш ніж зважитися на такий крок, необхідно переконатися, що офіціанти навчені сучасним методам продажів (в тому числі навичкам допродажів), що збільшує вагу середнього рахунку. Одночасно необхідно переконатися, що всі інші способи фінансового стимулювання відвідувачів або зжили себе, або є неефективними. Наприклад, введення знижок, дисконтних карт, «щасливих годин» та інше.

Багаторічна практика функціонування закладів ресторанного господарства показала, що для кафе і ресторанів середньоцінового сегмента використання різних дисконтних програм – більш дієвий прийом, ніж для преміального сегмента, де знижки спрацьовують слабкіше. Іноді дисконт є вимушеним заходом, наприклад, коли оборотність столів падає через зниження інтересу цільової аудиторії.

При встановленні цін на страви потрібно враховувати, що вони повинні мати таку вартість, щоб гість міг її заплатити, не відчуваючи внутрішнього невдоволення, а власник бізнесу міг призначити її без шкоди для свого закладу. Також варто брати до уваги, що якщо всередині одного розділу – наприклад, гарячих закусок, – занадто велика різниця в цінах (понад 100 відсотків), то споживач підсвідомо вирішить, що на окремі позиції завищена націнка. Тому ні верхня цінова планка, ні нижня не повинні входити в дисонанс з його уявленнями про те, що доречно в кафе або ресторані певного формату, а що – ні. Важливо також встановити ціни таким чином, щоб різниця між найдешевшою і найдорожчою стравами складала не більше 300 відсотків.

Дуже часто при відкритті закладу ціна на продукцію встановлюється трохи нижча, ніж в підприємствах, що вже працюють. Нові заклади, що тільки виходять на ринок, часто

готові спочатку працювати практично без прибутку, аби «наростити» постійну аудиторію споживачів, залучену низькими цінами. Адже ніщо не вабить гостей з такою силою, як низька (в їхньому розумінні) вартість якісних пропозицій.

Однак при цьому потрібно пам'ятати, що на сприйняття ціни споживачем впливають не тільки рівні його доходів і звичних витрат, але і його сприйняття якості ресторанних пропозицій. Привабливість співвідношення «ціна – якість» частіше буває суб'єктивною, адже всім людям притаманні різні смаки. Але дует «якість-ціна» ще довго буде одним з головних критеріїв при виборі ресторанного закладу.

При «сировинному» методі ціноутворення керуються тим, що в підсвідомості клієнтів є шаблони «дорогих» і «дешевих» інгредієнтів. Наприклад, курине м'ясо завжди сприймається дешевше, ніж телятина, риба може бути дорожче м'яса, екзотичні страви з кролятини або м'яса качки повинні бути дорожчими за побутову свинину. При застосуванні такого методу ціноутворення в ресторанних підприємствах встановлюють ціни в меню у відповідності до «сировинної» логіки.

Страви, які користуються підвищеним попитом, можуть мати не найвищу націнку, що обумовлено ставкою на кількість проданих порцій, адже одні за рахунок високої маржі приносять прибуток, інші – забезпечують різноманітність меню, треті – за рахунок невисокої ціни і популярності забезпечують оборот і приваблюють відвідувачів.

Управління цінами меню передбачає і увагу до різноманітних нецінових факторів. Наприклад, варто брати до уваги складність приготування тієї чи іншої страви, місце розташування кафе чи ресторану і т.п.

### Список літератури

1. Особливості ціноутворення в закладах ресторанного господарства. URL: <https://studfile.net/preview/5283291/page:3/> (дата звернення 25.03.2021).
2. Методичні рекомендації щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами, які затверджено наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 17.06.2003 р. № 157). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0157569-03#Text> (дата звернення 26.03.2021).

**Ільницька-Гикавчук Г.Я.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри туризму,  
Національний університет «Львівська політехніка»,  
м. Львів, Україна*

### РОЗВИТОК ФЕСТИВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ

Особливий інтерес на сьогодні представляє унікальний вид туризму – подієвий. За оцінками Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), одним найперспективнішим напрямом в туристичній галузі є подієвий або ж івент (event) туризм.

Слово event (подія, захід) має велику кількість значень в англійській мові, зокрема, як соціально-культурне, технічне і навіть філософське, або ж соціально-суспільна подія / захід, що була чи був запланований і відбувається з певною метою та в певний час і має певний важливий резонанс для суспільства. До видів івенту (event) можна віднести: фестивалі, карнавали, святкування, паради; конференції, круглі столи, симпозиуми, форуми; освітні заходи: тренінги, семінари, курси підвищення кваліфікації; спортивні змагання (наприклад, Чемпіонат світу з біатлону); покази фільму, концерти, театральні постановки; ювілеї, торжества, весілля; ділові події: ярмарки, виставки, презентації, торгівельні шоу, відкриття



підприємств, прийоми, різноманітні заходи пов'язані з просуванням торгівельної марки тощо.

Подієвий туризм – це постійна атмосфера свята, індивідуальні умови відпочинку й незабутні враження [1]. Це вид туристської діяльності, що приваблює туристів різноформатними громадськими заходами культурного або спортивного життя, які сприяють розвитку інфраструктури туризму, інтеграції різних верств населення в суспільство і формуванню позитивного іміджу дестинації [2].

Під час організації будь-яких івентів на певних дестинаціях виконуються кілька функцій: залучення туристів (особливо в низький туристичний сезон), пришвидшення відродження міст регіону чи країни, збільшення туристичної місткості місцевості та розвитку інфраструктури туризму, формування привабливого іміджу дестинації і внесення значного вкладу в розвиток території як сприятливого місця для проживання роботи, інвестування та розвитку туристичної галузі.

Подієвий туризм можна класифікувати за тематикою подій, тому можна виділити кілька видів турів, які організують, щоб відвідати певні події: національні фестивалі та свята, театралізовані шоу, фестивалі кіно і театру, гастрономічні фестивалі, фестивалі і виставки квітів, модні покази, аукціони, фестивалі музики й музичні конкурси, спортивні події, міжнародні технічні салони.

Фестивальні подорожі мають усі ознаки туризму. Адже фестивальний туризм тривалий час утотожнювали з пізнавальним, розважальним та етнографічним туризмом. Звичайно цей вид туризму має спільні ознаки і з іншими видами туризму, проте в нього є чітко виражені свої власні унікальні особливості.

Особливостями подієвого туризму є [1]: видовищність, можливість прогнозування; відсутність сезонності; масовість; інноваційність; регулярність подій; інтерактивність; стимулювання повторного відвідування дестинацій.

Фестивальний туризм – це організація короткотривалих пізнавальних подорожей терміном на 5-7 днів з метою відвідування певних подій (від концертів сучасної західної музики до релігійних святкувань, від етнічних карнавалів до парадів сучасних субкультур), з періодичністю 1 раз на рік [3].

Можна виділити певні обов'язкові компоненти будь-якого фестивалю. Перш за все, це тематична, смислова його складова (соціальна група, вид мистецтва, продукт, субкультура тощо), що втілюється у презентаційній головній частині. По-друге, фестиваль обов'язково має вміщувати елементи урочистості та святковості, з метою привернути увагу до його тематики, підкреслити важливість та значущість. По-третє, фестиваль має містити організовану структуру, узгоджуючи дії осіб, які мають певні визначені функції. Також важливою складовою кожного фестивалю є матеріальна база, зокрема простір чи територія, де проходить та чи інша фестивальна подія, а також усі технічні засоби, необхідні для проведення фестивалю. Переважно матеріальна база і технічне забезпечення потребує залучення коштів, зокрема, зацікавлених в цьому державних або недержавних структур чи спонсорів.

Розглянемо класифікацію фестивалів за масштабом проведення в табл. 1.

Наведемо основні види фестивального туризму: етнічні фестивалі; релігійні фестивалі; музичні фестивалі; гастрономічні фестивалі; спортивні фестивалі.

До етнічних фестивалів відносять:

- різноманітні свята, які пов'язані з язичницькими дохристиянськими віруваннями (Івана Купала, Маланка, авриканські фестивалі);
- святкування урочистих християнських свят та обрядів (Масляна);
- свята, які започатковано ще в Дохристиянські часи, проте дещо змінилися під впливом релігії дещо, набувши одного християнського статусу (Венеціанський карнавал);
- святкування прийдешнього Нового року в різних країнах та народів;
- теперішні «збірні» сучасні етнічні фестивалі («Фольклорум» Німеччина).

**Таблиця 1. Класифікація фестивального туризму за масштабом проведення**

Вид	Характерні риси	Назви фестивалів
Міжнародні фестивалі	Приїзд на фестиваль туристів із 3 і більше країн. Великі масштаби охоплення туристів. Значна реклама	Карнавал у Ріо-де-Жанейро, Олімпійські ігри, Корида, Венеціанський Карнавал, Томатні бої, Новий рік у Таїланді та Китаї та ін.
Національні фестивалі	Фестивалі, що проводяться в межах однієї країни. Залучення туристів лише своєї країни. Реклама в національних ЗМІ	Сорочинський ярмарок (Україна), Woodstock (Україна), Станфордський фестиваль (Велика Британія) тощо
Регіональні фестивалі	Фестивалі, що відбуваються в межах кількох сіл, в одному місті чи регіоні. Оголошення розміщують лише в районній або в обласній газеті, радіо, місцевих соціальних мережах. Мало вивчені і мало розрекламовані події серед туристів інших регіонів та інших країн.	Маланка, «Храмові свята» у селах. Дні міста, регіональні ярмарки.

До релігійних фестивалів належать:

- фестивалі, що пов'язані власне зі світовими релігіями (Християнство, Іслам, Буддизм);
- фестивалі, пов'язані з національними релігіями в певних регіонах (Іудаїзм, Індуїзм, Зороастризм);
- фестивалі, пов'язані з місцевим територіальним віруванням (фетишизм, тотемізм, віра в духів предків, магія тощо).

До музичних фестивалів належать: фестивалі, конкурси чи концерти сучасної музики; фестивалі, конкурси чи концерти класичної музики; фестивалі, конкурси чи концерти етнічної музики.

До фестивалів сучасних субкультур відносять: кінофестивалі; фестивалі чи покази сучасної моди певного бренду чи кількох брендів; фестивалі чи паради представників сексуальної нетрадиційної орієнтації; фестивалі кохання; різноманітні свята так званих субкультур (Панк, Хіпі, рок та інші).

До гастрономічних фестивалів належать:

- фестивалі, що пов'язані з певною традиційною національною стравою (Фестиваль сиру та вина);
- фестивалі, пов'язані зі збором врожаю (Свято винограду);
- фестивалі, присвячені традиційному напою («Октоберфест», Свято молодого вина (Грузія)).

До фестивалів спортивного напрямку належать:

- фестивалі, присвячені спортивним подіям (урочистість під час відкриття та закриття Олімпійських ігор);
- зібрання шанувальників під час проведення різноманітних чемпіонатів, присвячених певним видам спорту (Чемпіонати світу з біатлону, з футболу тощо).

Ми уклали список найвідвідуваніших внутрішніх подій в Україні: Національний Сорочинський ярмарок; Таврійські ігри в Новій Каховці; Гумористичний фестиваль в Одесі; Етнофестиваль «Шешори»; Джазовий фестиваль в Коктебелі; Всеукраїнський фестиваль популярної і рок музики «Тарас Бульба»; Чорноморські ігри; Святування днів міст України (День Львова, Києва тощо); Червона рута; Всеукраїнський молодіжний фестиваль «Перлини сезону»; Рок Екзистенція; Міжнародний Гуцульський фестиваль; КиївМузикФест (Київ); Захід Фест; Форум музики молодих (Київ); Atlas Weekend; «Прем'єри сезону» (Київ);

«Музична Трибуна Київської Молоді» (Київ); «Тера Героїка» (Каменець-Подільський); Столичне Автошоу; футбольні ігри української збірної і клубів, Ліга Чемпіонів, Кубок УЄФА і ін.; концерти зарубіжних і вітчизняних зірок; сучасне мистецтво в Україні від Pinchukartcentre та інші.

Гальмуючими факторами, що негативно впливають на розвиток подієвого туризму, є слаборозвинена туристська інфраструктура, низька інвестиційна та ділова активність місцевого населення, нестача кваліфікованих кадрів, слабе інформаційне просування заходу, слабе використання туристського потенціалу.

Щоб сприяти розвитку подієвого туризму в Україні, необхідно провести такі заходи [4]: розробити календар подій, що може зацікавити туристів; забезпечити достатнє фінансування витрат на маркетингові заходи та організацію подій; організовувати постійне та систематичне проведення подій; знижувати податки, стимулювати туристичні підприємства розробляти туристичні продукти, що відносяться до подієвого туризму; організовувати підготовку кваліфікованих кадрів для реалізації подієвих турів; створити інфраструктурне забезпечення проведення туристичних подій; забезпечити відповідну безпеку туристів під час подій.

Для покращення розвитку фестивального туризму в умовах пандемії COVID-19 потрібно: дотримання правил безпеки під час фестивальних турів та на самих фестивалях; організація онлайн фестивалів на сучасних онлайн платформах, що заохотить велику кількість учасників з різних країн.

#### Список літератури

1. Бейдик О.О., Новосад Н.О., Топалова О.І. Чинники розвитку та особливості подієвого туризму. URL: [http://maptimes.inf.ua/CH\\_16/13.pdf](http://maptimes.inf.ua/CH_16/13.pdf).
2. Алексеева О.В. Событийный туризм как фактор социальноэкономического развития региона : автореф. дисс. на соиск. уч. степени канд. экон. наук. Москва, 2012. 28 с.
3. Школа І. Менеджмент туристичної індустрії : навч. посіб. Чернівці : Книги – XXI, 2005. 596 с.
4. Олійник В.В., Шикіна О.В. Сучасний стан та перспективи розвитку подієвого туризму на території України. *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*. 2016. Випуск 12. С. 460-463.

**Мельниченко С.Г.**

*магістр Наук про Землю,  
Херсонський державний аграрно-економічний університет;*

*магістр географії,  
Херсонський державний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Богадьорова Л.М.**

*к. г. н., доцент кафедри науки про Землю та хімії,  
Херсонський державний аграрно-економічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Бойко Д.С.**

*здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,  
Херсонський державний аграрно-економічний університет,  
м. Херсон, Україна*

#### ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНИЙ ФОНД ПЛАВНІВ НИЖНЬОГО ДНІПРА

До Дніпровських плавнів належать заболочені ділянки річки Дніпро, де його русло розгалужується на рукави, таким чином утворюючи невеликі острівні ділянки. Плавні Нижнього Дніпра в історико-географічному розумінні збігаються з колишньою

«історичною» ділянкою «Великий Луг», яка нині затоплена водами Каховського водосховища. На зазначеній території є велика кількість національних природних парків та водно-болотних угідь. До національних природних парків, які знаходяться на території плавнів Нижнього Дніпра слід віднести: Великий Луг, Олешківські піски, Білобережжя Святослава та Нижньодніпровський.

**Великий Луг** знаходиться на території Василівського району Запорізької області.

Площа парку становить 16756 га, де 9324 га території – землі постійного користування і 7432 га – це землі, які включені до його території, але не вилучені із землекористування водного фонду Василівської районної державної адміністрації та на яких здійснюється народногосподарська діяльність з додержанням раціонального природокористування.

НПП «Великий Луг» створений в області з метою відтворення, збереження та раціонального використання унікальних та типових історико-культурних та ландшафтних комплексів степової зони, що мають важливе наукове, рекреаційне, естетичне, природоохоронне та оздоровче загальнонаціональне значення.

НПП «Великий Луг» створено на залишках давньої історичної місцевості – колишніх плавнів річки Дніпро, які були розташовані на площі приблизно 400 км<sup>2</sup>, а в минулому столітті під час будівництва Каховського водосховища всю площу було затоплено.

Територія включає велику кількість островів, які утворилися після затоплення території, балок та видовжену лінію берегів Каховського водосховища. На території парку зберіглося багато історичних артефактів і унікальне видове біорізноманіття.

Береги та балки НПП «Великий Луг» вкриті унікальним поєднанням ландшафтних комплексів болотної, лучної, степової та лісової рослинності. Фауна парку представлена більше ніж 200 видами птахів, з яких 35 видів занесено до Червоної книги України: пугач, качка сіра, орлан-білохвіст, кулик-сорока та інші. Також на території зареєстровано вісімнадцять видів рослин, які занесені до Червоної книги України.

Тут знайдені давні могильники й городища, залишки стоянок первісних людей, сліди скіфської та сарматської доби а також залишки трипільської культури [1].

До складу території НПП «Великий Луг» входять такі об'єкти природно-заповідного фонду держави:

- ботанічні заказники місцевого значення – «Ділянка Ясне» та «Цілинна ділянка»;
- регіональний ландшафтний парк «Панай»;
- ландшафтний заказник загальнодержавного значення «Крутосхили Каховського водосховища» з площею 522,2 га;
- орнітологічний заказник загальнодержавного значення «Малі і Великі Кучугури» із загальною площею 400 га.

**НПП «Олешківські піски»** розміщений в Херсонській області в пониззі річки Дніпро в Олешківському районі. Його було засновано у 2010 році з метою відтворення та збереження унікальних історико-культурних та природних території та об'єктів краю.

Олешківські піски є унікальним природним об'єктом не тільки на території України, але й всієї Європи. Його вважають єдиним в державі піщаним масивом такого «масштабу»: протяжність із заходу на схід – майже 12 кілометрів, а з півночі на південь – біля 16 кілометрів.

За кліматичними особливостями, а саме кількістю опадів та температурним режимом, територію НПП відносять до напівпустель, проте у науковій літературі цю територію дуже часто називають ще й «пустелею». У літній період, пісок на території НПП «Олешківські піски» іноді прогрівається до + 70 °С. Висота барханів на території Олешківських пісків подекуди сягає п'яти метрів. Дуже часто тут спостерігаються сильні пилові та піщані бурі.

Ландшафт парку дуже колоритний. На більшій частині його території розміщені піщані дюни, також є поодинокі дерева та штучні лісові насадження, заболочені ділянки. На території парку є велика кількість оглядових веж та туристичних маршрутів.



Серед рослинності в НПП «Олешківські піски» зустрічається степове різнотрав'я – полин, ковила та типчак, які є характерними для зони Степу України. Також в Олешківських пісках знаходяться найбільші за площею в Європі штучні насадження дерев. Деревя представлені соснами та березами, так звані «оазиси» в пісках. На території парку росте козелець – унікальна трава, корінь якої втамовує голод та спрагу.

Представниками тваринного складу на території Олешківських пісків є: тушканчик трипалій, їжак вухатий, полоз жовточеревий, ящірка піщана, хом'ячок сірий, сліпак піщаний, бабак, ховрах, хохуля, куниця кам'яна, косуля, лисиця, вовк та інші. Птахи – журавель степовий, канюк, лунь степовий, сова болотяна, дрохва, жайворонок степовий. На незначних озерцях можна побачити жабу болотяну та ропуху зелену.

Олешківські піски – це почленована територія із великою кількістю піщаних горбів, які називаються «кучугурами». Ці кучугури не перевищують 10 метрів у висоту; більшість з них пологі, але зустрічаються і круті [2].

**НПП «Нижньодніпровський»** є природоохоронною територією на території Херсонської області. Дата його створення – 24 листопада 2015 року. У територіальному відношенні розташований на території Олешківського, Голопристанського, Білозерського, Бериславського районів та міст Нової Каховки і Херсона.

У так званому «ядрі» Нижньодніпровського національного природного парку лежить плавнева частина Нижнього Дніпра. В умовах Сухого Степу це формує специфічний «оазисний» тип рекреаційного природокористування, який тяжіє як до узбережжя Дніпра, так і вглиб плавневої території.

На території НПП «Нижньодніпровський» розташовані унікальні заплавно-літоральні комплекси дельти Дніпра, які мають виняткову природоохоронну цінність визнану не тільки на державному рівні, але й на міжнародному. Уже в 1995 році частина площі парку отримала всесвітнє визнання як водно-болотне угіддя міжнародного значення «Дельта річки Дніпра».

Основною частиною території парку є дельта другої за розмірами річки в Чорноморському басейні і третьою за розмірами в Європі, яка відзначається виключним біорізноманіттям, а тому має велике значення для його відтворення, збереження та охорони. Лише в нижній течії – від Каховської ГЕС до Дніпровсько-Бузького лиману річка Дніпро зберегла свій відносно природний стан. І саме ця територія відтепер отримала статус національного природного парку.

На природних територіях і в дельті Дніпра збереглися рідкісні та типові угруповання заплавлених лук, боліт, лісів, піщаних степів, степових схилів балок та Дніпра, відслонень гірських порід. До Зеленої книги України включено дванадцять рідкісних типів рослинності. До Світового Червоного списку МСОП, до Європейського червоного списку, До Червоної книги України та Червоного списку Херсонської області включено 32 види рослин та 71 вид тварин.

Для НПП «Нижньодніпровський», як і для будь-яких інших об'єктів ПЗФ України, краса ландшафтів є не тільки об'єктом охорони і збереження, але й простором атракцій, сукупність яких формують природно-антропогенні передумови створення системи рекреаційних маршрутів з метою реалізації і завдань екологічного виховання і освіти. Таким чином, властивості ландшафтів та їх краса є фундаментом широкого спектра завдань і можливостей функціонування об'єктів ПЗФ і НПП «Нижньодніпровський» зокрема [3].

**НПП «Білобережжя Святослава»** розташований на території Березанського та Очаківського районів Миколаївської області. Площа парку складає 35223,15 гектарів. 25 тисяч гектарів – це акваторії Ягорлицької затоки, Дніпро-Бузького лиману та прилеглої акваторії Чорного моря навколо Кінбурнського півострова. Сусідом парку є Чорноморський біосферний заповідник, а саме острови Довгий та Круглий і «Волижин Ліс».

До складу парку увійшли цінні природні об'єкти та степові комплекси: урочище «Комендантське», «Бієнкові плавні», «Кучугури Сагайдачного», «Орхідне поле», «Покровська коса», «Кінбурнська стрілка», а також урочище «Солоне озеро», яке



розташоване в межах Березанського району Миколаївської області. В межах національного парку знаходиться ІВА-територія національного значення: «Кінбурнська коса», частина міжнародної природоохоронної ІВА-території «Ягорлицька та Гендрівська затоки» та водно-болотного угіддя міжнародного значення «Ягорлицька затока» [4].

На території коси збереглися природні комплекси пісків нижнього Дніпра із цілою низкою властивих лише їм видів флори і фауни. Тут зростає близько 600 видів вищих судинних рослин. В цілому, на території НПП зростає 30 видів раритетних рослин, які внаслідок одночасного включення в різні природоохоронні списки займають в них 40 позиції: Світовий Червоний список – 3 види; Європейський Червоний список – 9 видів, Червона книга України – 17 видів, Бернська конвенція – 2 види, конвенція Cites – 4 види та Червоний список Миколаївської області – 5 видів. Живими сторінками Червоної книги України є волошка короткоголова, ковила дніпровська, береза дніпровська, сон лучний, мачок жовтий, зозулинці (7 видів рослин сімейства орхідних). До Європейського червоного списку занесені жовтозілля дніпровське, фіалка Лавренка, козельці дніпровські, піщанка Зоза, роговик Шмальгаузена, гоніолімон злаколистий. Житняк пухнастоквітковий включений до Червоного списку рідкісних та зникаючих рослин світу (ЧС МСОП). Регіональній охороні підлягають миколайчики приморські, оман високий, рапонтикум серпієвидний, валеріана пагононосна. Тут зростає 41 вид мохоподібних та 74 види лишайників [4].

Фауна налічує близько 5 тисяч видів тварин. З них 45 видів ссавців, 300 видів – птахів, 8 видів – плазунів, 7 видів – земноводних, 74 види – риби, близько 4000 видів – комах, 160 видів – павукоподібних, 55 видів – ракоподібних, 63 види – молюсків. Цікавими як для науковців так і для відвідувачів коси є такі рідкісні види, як сліпак піщаний, емуранчик Фальцфейна, полоз сарматський, гадюка степова. Серед морських хвиль часто можна побачити дельфінів.

Особливо важливу роль водно-болотні ділянки коси відіграють у збереженні коловодних птахів. Тут гніздяться: орлан-білохвіст, гага (пухівка), нерозень, кулики – довгоніг, чоботар, кулик-сорока, сиворакша, чаплі та інші. Влітку спостерігаються скупчення пелікана рожевого, взимку орланів-білохвостів [4].

До водно-болотних угідь плавнів Нижнього Дніпра відносять «Дельту Дніпра», «Дніпровсько-Орільську заплаву» та «Верхів'я Каховського водосховища».

**Дельта Дніпра** відноситься до водно-болотних угідь міжнародного значення (офіційно визнана Рамсарською конвенцією у 1995 році).

Площа складає 26000 га, а довжина 47 кілометрів. Болотне угіддя знаходиться на території Голопристанського та Олешківського районів Херсонської області і з'єднується з Чорним морем через Дніпровсько-Бузький лиман. На території дельти розташована велика кількість піщаних кучугур, заплавлених лісів, комплексів озер, річкових рукавів та боліт.

Територія вирізняється унікальним біорізноманіттям – тут знаходиться близько 70 видів рідкісних тварин та росте близько 30 видів грибів та рослин, а також біля 19 видів рідкісних і типових рослинницьких комплексів.

Представниками фауни цієї території є: полівка звичайна, борсук звичайний, кіт європейський, дика свиня, черепаха болотна, лисиця звичайна, норка європейська, вуж звичайний, ропуха зелена, жаба озерна, жаба їстівна, стерлядь, видра річкова, морена дніпровська, шемая дунайська та ін.

До Червоної книги України відносять таких представників флори, як: коручка болотна, водяний горіх плаваючий, зозулинець болотний, сальвінія плаваюча, плавун щитолистий, альдрованда пухирчаста, золотоболотник цикадовий.

Види птахів, які занесені до Червоної книги України: савка, крохаль середній, гоголь, чапля жовта, чернь білоока, коровайка та орлан-білохвіст.

**Дніпровсько-Орільська заплава (Дніпровсько-Орільський природний заповідник)** розміщений в межах плавнів Протовчі (русло Орелі) та долини Дніпра. Територіально знаходиться в межах Дніпровського та Петриківського районів

Дніпропетровської області. Був утворений 15 вересня 1990 року на базі орнітологічного заказника «Обухівські заплави» та загальнозоологічного заказника «Таромські плавні».

Площа Дніпровсько-Орільського природного заповідника складає 3766 гектарів. Він є так званим «природним островом» неперетвореної дикої природи і знаходиться в оточенні агроіндустріальних ландшафтів між містами Дніпродзержинськом та Дніпропетровськом.

На заплавної території заповіднику здебільшого переважають вологі та сухі луки (лисохвіст лучний, кунічник наземний та костриця східна); середньозаплавні ліси (білотополівники, в'язо-чернокленові діброви, осокірники та біловербняки); велика кількість проток із системою заплавної озера, заболочених островів та ділянок (угруповання верби попелястої, осокові та очерето-рогозові болота, шельожники та угруповання осоки колхідської). Також на території заповідника є поодинокі ділянки солончакової рослинності та піщаного степу.

Велику частину рослинного покриву заповідної території складають рослини, які занесені до Зеленої книги України: ковила дніпровська, водяний горіх плаваючий, латаття біле, глечики жовті, кушир донський, діброва татарськокленова та ін.

Флора заповідника: 25 видів лишайників, 34 види мохоподібних та 731 вид судинних рослин. Фауна: 30 видів ссавців, 45 видів риб, 9 видів земноводних, 6 – плазунів, 162 види птахів. На території заповідника також зареєстровано 1500 видів різноманітних комах. Тут зосереджено також такі види: 3 – губок; 3 – кишковопорожнинних; 24 – молосків; 92 – ракоподібних.

Види комах, які занесено до Червоної книги України: бражник дубовий, дозорець-імператор, ведмедиця велика, совка розкішна, жук-олень, пістрянка весела, жужелиця угорська, цератофій багаторогий, ксилокопа звичайна та інші.

Ссавці занесені до Червоної книги України: вовк, заєць-русак, лисиця, козуля, рись європейський, дикий кабан, річковий бобер, їжак білочеревий, вивірка звичайна, сколія степова та інші.

Птахи, занесені до Червоної книги України: зміїд, орлан-білохвіст, скопа, чернь білоока, кулик-сорока, журавель сирій та ін.

В умовах інтенсивно техногенного і рекреаційного пресу на екосистеми, існування заповідника є умовою збереження біорізноманіття флори і фауни всього регіону.

До перспективних водно-болотних угідь в межах Нижнього Дніпра слід віднести: Верхів'я Каховського водосховища (Білецько-Розумовські плавні).

**Верхів'я Каховського водосховища** представляє собою ускладнений заплавної комплекс, який утворився в затопленому межиріччі річок Конки та Дніпра. Розміщений у верхній частині відомого всім Каховського водосховища на мілководному плавнево-острівному масиві ліворуч від головного русла Дніпра, трохи нижче міста Запоріжжя.

Загальна площа складає – 13400 гектарів. За фізико-географічним районуванням, болотні угіддя розміщені в Степовій зоні, Лівобережно-Дніпровсько-Приазовській північно-степовій провінції, Кінсько-Ялинській низинній області [5].

Верхів'я Каховського водосховища включає: острови, на яких ростуть заплавні ліси та лучна рослинність; руслову ділянку річки Дніпро; плавневі масиви, де переважають високотравні повітряно-водні рослини; заплавні озера, затоки; постійні і тимчасові протоки між островами.

Рослинний покрив представлений: вербняками, осокірниками, дубово-в'язовими лісами, угрупованнями рогозу вузьколистого та очерету, осоки гострої, верболізня звичайного, водяного хрину земноводного, бульбокомиша морського, плакуна верболистого, куги озерної, ряскою малою, багатокорінником, жабурником, сальвінією плаваючою – більшість з яких занесено до Червоної книги України [3].

Тваринний світ представлений [5]:

➤ водно-безхребетними: понто-каспійські бокоплави, водяний віслучок, водяні клопи, донні личинки комарів-дзвінців;

- наземними безхребетними: дозорець-володар, красик великий, дідок жовтоногий, вусач великий дубовий, бражник прозерпіна, махаон, сколія-гігант, совка сокиркова та ін.;
- рибами: плітка, лящ, плоскирка, щука, судак, карась сріблястий, товстолоб, білий амур, окунь річковий, верховодка, бичок, минь річковий, судак волзький, сом європейський та ін.;
- земноводними та плазунами: ропуха зелена, гадюка степова, часничниця звичайна, ящірка прудка, вуж звичайний, ящірка зелена, тритон звичайний, болотна черепаха, вуж водяний;
- птахами: бугай, баклан великий, гуска білолоба, чапля жовта, гоголь, кулик-сорока, мартин-каспійський, чернь білоока, чернь чубата, сорокопуд сірий, крижень, пірникоза велика та ін.;
- ссавцями: миша-крихітка, нориця-водяна, бурозубка, кабан, козуля європейська, видра, горностаї, тхір лісовий.

Таким чином, природно-заповідний фонд плавнів Нижнього Дніпра має не лише природоохоронне, але і значне туристично-рекреаційне значення, оскільки ця територія є досить привабливою для туристів. Подальший розвиток природно-заповідних територій в межах плавневої частини Дніпра є досить важливим, оскільки дозволить підвищити атрактивність території та забезпечити збереження біорізноманіття території.

### Список літератури

1. Природні парки. Національний парк «Великий Луг». URL: <https://www.nationalparks.in.ua/pryrodni-parky/zaporizhzhya/velykyi-lug/> (дата звернення: 01.04.2021).
2. Дмитрієв С. В. Туристсько-рекреаційний потенціал Олешківських пісків. *Географія та туризм*. 2012. № 19. С. 100-106.
3. Чачібая О. Г., Кірін Д. Л., Бурдига В. В., Новосельцев Є. В. Потенціал ландшафтів естетичного сприйняття як об'єктів рекреаційної діяльності НПП «Нижньодніпровський». *Наукові записки херсонського відділу Українського географічного товариства*. С. 130-134.
4. НПП «Білобережжя Святослава». URL: <http://pzf.menr.gov.ua/білобережжя-святослава-нпп.html> (дата звернення: 03.04.2021).
5. Мальцев В. І., Зуб Л. М., Карпова Г. О., Костюшин В. А., Титар В. М., Мішта А. В., Некрасова О. Д. Водно-болотні угіддя Дніпровського екологічного коридору. Київ : Недержавна наукова установа Інститут екології ІНЕКО, Карадазький природний заповідник НАН України, 2010. 142 с.

**Нєчева Н.В.**

*к. е. н., старший викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна*

### ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ МІСТА ОДЕСА

Одеса – це одне з найбільших міст України, місто-мільйонник, адміністративний центр Одеської області. Одеса розташована на північно-західному узбережжі Чорного моря, на перетині шляхів з Північної та Центральної Європи до Близького Сходу та Азії. Через місто проходять три міжнародні транспортні коридори:

1. Пан-Європейський № 9, що пов'язує Фінляндію, Росію, Литву, Білорусь, Україну, Молдову, Румунію, Болгарію та Грецію.
2. Гданськ – Одеса (Балтійське море – Чорне море). Країни-учасники: Італія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Україна.

3. Європа – Кавказ – Азія (ТРАСЕКА). Країни-учасники: Україна, Молдова, Болгарія, Румунія, Туреччина, Грузія, Вірменія, Азербайджан, Туркменістан, Узбекистан, Казахстан, Киргизстан і Таджикистан.

Необхідно відзначити, що Одеса є сучасним транспортно-логістичним вузлом, промисловим, науковим, торговельним, туристичним і культурним центром півдня України та всього Причорномор'я, а також великим центром рекреаційного господарства. Приморське і прикордонне положення забезпечує місту і всьому регіону значні можливості для розвитку внутрішнього та міжнародного туризму.

Відповідно до Закону України «Про туризм» держава проголошує туризм одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури і створює умови для туристичної діяльності [1]. Роль органів влади Одеси в цьому механізмі полягає у створенні сприятливих умов для розвитку туристичної галузі, просування міста на міжнародній арені з метою залучення додаткового потоку туристів та залучення іноземної валюти і різного роду інвестицій.

За своїм туристичним потенціалом Одеса посідає одне з провідних місць в Україні. Слід відзначити, що у 2016-2020 роках розвиток туризму в м. Одесі здійснювався в межах виконання Програми розвитку туризму в м. Одесі на 2016-2020 роки [2], завдяки якій проведені основні заходи, що сприяли популяризації м. Одеси як на українському, так і на міжнародному ринках, залученню додаткової кількості туристів в Одесу, а саме: проведено 29 престоурів, 27 фам- та промотурів для українських та іноземних представників засобів масової інформації та туристичних операторів; здійснено 40 візитів до інших міст України та країн світу задля реалізації проекту «Одеса їде в гості»; взято участь у 48 міжнародних туристичних виставках та ін.

Отже, туристична галузь є стратегічним напрямом розвитку м. Одеси. Туристично-рекреаційний потенціал Одеси здатний забезпечити виконання декількох функцій, які можуть стати основою для розвитку різних видів туризму. Різноманіття туристичних ресурсів Одеси привертає широку цільову аудиторію – від молоді до літніх людей. Найбільш поширеними видами туризму в Одесі є пляжний, лікувально-оздоровчий, активний, культурно-пізнавальний та винно-гастрономічний. Також на стадії розвитку знаходяться такі види відпочинку, як екологічний та етнографічний. У табл. 1 наведено центри перелічених видів туризму та їх ресурсне забезпечення.

Одеса має також високий потенціал для розвитку готельних послуг, поступаючись тільки м. Києву та Львівщині. Декілька готелів м. Одеси знаходяться в структурі національних мереж: «Брістоль» 5\* та «Лондонська» 4\* належать до «Vertex Hotel Group», «Premier Compass Odessa» 3\* та «Premier Geneva» – до групи «Premier Hotels and Resorts»; готелі «Олександрівський» та «Маренеро» – до мережі «Reikartz Hotels & Resorts»). На даний момент часу інфраструктура туристичної галузі Одеси включає 129 колективних місць розміщення, у тому числі 64 готелі та аналогічних місць розміщення, й 52 спеціалізовані місця розміщення (санаторно-курортні організації, туристичні бази й т.д.).

Необхідно підкреслити, що 2016-2020 роки були досить сприятливими для міста Одеса у плані розвитку туризму. За статистикою, за цей період Одесу щорічно відвідувало від 2 до 3 мільйонів як українських, так й іноземних туристів з країн Європи, Північної Америки та Азії. Абсолютними лідерами за міжнародним відвідуванням стали Туреччина, Ізраїль, США, Польща, Молдова, Австрія та Німеччина. У 2019 році м. Одесу з діловими, туристичними та службовими цілями відвідали 3,2 млн осіб, що на 52% більше, ніж у 2016 році до прийняття Програми розвитку туризму в м. Одесі на 2016-2020 роки [4].

Зменшення у 2020 році притоку туристів в Одесу стало наслідком глобальної пандемії COVID-19. Далі відзначимо, що незважаючи на коронавірусні обмеження, у 2020 році в Одесі було можливе розміщення туристів у номерному фонді 372 готелів та інших місць тимчасового проживання із загальним обсягом 20327 ліжко-місць. Загальна кількість об'єктів тимчасового проживання в Одесі за період 2016-2020 років зросла майже в 1,5 рази.



**Таблиця 1. Види туризму в Одесі та області**

<b>Вид туризму</b>	<b>Ресурсне забезпечення</b>
Пляжний	Піщані пляжі морського та лиманного походження довжиною понад 300 км
Лікувально-оздоровчий	Лікувальні грязі, ропи лиманного походження, мінеральні води, наявність спеціалізованих закладів розміщення (санаторії, профілакторії, пансіонати тощо)
Спортивний	Сталактитові печери, велика кількість водойм (море, річки, озера), висоти, що підходять для заняття мотобайкінгом, наявність велодоріжок
Культурно-пізнавальний	Історичні пам'ятки світового значення, архітектурні пам'ятки, скульптури та статуї, велика кількість музеїв різного напрямку, урочища та ландшафти заповідного типу
Винно-гастрономічний	Наявність великих винзаводів, сироварні, виготовлення домашнього сиру на фермах, різноманіття закладів харчування, винно-гастрономічні фестивалі
Екологічний	Території природно-заповідного фонду, екологічні господарства, ферми, садиби тощо
Етнографічний	Пам'ятки архітектури, музейні експозиції, архівні матеріали, мальовничі природні місця для ознайомлення з місцевою культурою та історією

*Джерело:* складено автором за даними [3, с. 82]

Зросла також кількість різних заходів (фестивалі, виставки, конференції, прес-тури та інші), які сприяли залученню додаткового потоку туристів до м. Одеси. Так, у зазначених роках було проведено сотні різноманітних фестивалів, конференцій та виставок, що в 2 рази більше, ніж у минулі роки.

При цьому 2020 рік мав стати для Одеси найуспішнішим з розвитку туризму: було передбачено 3,5 мільйонів туристів та захід до Одеського порту близько 20 круїзних лайнерів (вперше за 6 років). Проте, 2020 рік був достатньо непростим для сфери туризму. Введені обмежувальні карантинні заходи спричинили значне зменшення кількості іноземних туристів. Було витрачено багато зусиль на переорієнтацію діяльності, оскільки структура в'їзних туристичних потоків до м. Одеси істотно змінилася.

Так, у 2020 році зусилля насамперед були направлені на: розвиток внутрішнього туризму; підтримку туристичного бізнесу м. Одеси; підвищення конкурентоздатності Одеси в галузі туризму на національному рівні.

У 2020 році спостерігався перерозподіл структури туристичного потоку, а саме – кількість внутрішніх туристів значно перебільшувала кількість іноземних туристів. Незважаючи на те, що завдяки синергії зусиль міської влади, туристичного бізнесу та громадськості м. Одеси вдалось успішно завершити високий туристичний сезон за підсумками 2020 року м. Одесу відвідало 2,0 млн туристів, що на 37,5 % нижче попереднього року.

При цьому з 2016 року по 2019 рік спостерігалось збільшення надходжень до бюджету міста від сплати туристичного збору, зокрема у 2019 році цей показник склав 11,6 млн грн, що в 2,5 рази більше, ніж у 2016 році. [4]

Проте, у 2020 році через пандемію та карантинні обмеження декілька місяців об'єкти тимчасового розміщення були зачинені, кордони закриті, тому надходження до бюджету міста за рахунок сплати туристичного збору зменшились. За 2020 рік надходження до бюджету міста Одеси за рахунок сплати туристичного збору склали 7,6 млн грн, що на 34,5 % менше у порівнянні із 2019 роком.

Реанімування сфери туризму міста Одеси вимагає значного поліпшення якості сервісу і суттєвої підтримки з боку держави. Карантинні умови призвели до необхідності орієнтації на проривні інновації в галузі туризму і діджитал-технології та розвиток креативного сектору



економіки. Необхідність дотримуватися соціального дистанціювання ще більше змістила вектор в туризмі в сторону цифрових технологій та креативного мислення.

І хоча переважна більшість заходів протягом 2020 року була проведена онлайн, відновлення та подальший розвиток галузі туризму міста Одеси потребує впровадження та реалізації офлайн-заходів та проєктів.

Водночас подальший розвиток туристичної галузі міста Одеси гальмується через: недосконалість законодавчої бази в галузі туризму; недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури; недостатню впізнаваність країни та зокрема м. Одеси на міжнародному ринку; невисоку якість сервісу значної кількості об'єктів сфери обслуговування; нестачу нових об'єктів показу та туристичних маршрутів; недостатній розвиток деяких видів туризму; незабезпечення професійними кадрами в галузі туризму; недостатній рівень діджиталізації сфери туризму та розвитку креативних індустрій; відсутній механізм збору статистичних даних, закріплений на законодавчому рівні; обмежувальні заходи та непередбачуваність напряму розвитку туристичної сфери під час пандемії коронавірусу.

### Список літератури

1. Про туризм: Закон України від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1995. № 31. Ст. 24.
2. Програма розвитку туризму в м. Одесі на 2016-2020 роки: затверджена рішенням Одеської міської ради № 267-VII від 03.02.2016 р. URL: [https://www.omr.gov.ua/images/File/DODATKI\\_2016/GORSOVET/03\\_02\\_16/267.zip](https://www.omr.gov.ua/images/File/DODATKI_2016/GORSOVET/03_02_16/267.zip)
3. Гутовська Н. Г., Примак Т. Ю. Аналіз стану та перспектив розвитку Одеського туристичного регіону. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 25. С. 81-87.
4. Міська цільова програма розвитку туризму в м. Одесі на 2021-2023 роки: затверджена рішенням Одеської міської ради № 53-VIII від 03.02.2021 р. URL: [https://omr.gov.ua/images/File/DODATKI\\_2021/GORSOVET/SESIYA/03-02/53\\_viii.docx](https://omr.gov.ua/images/File/DODATKI_2021/GORSOVET/SESIYA/03-02/53_viii.docx).

**Oliinyk N.**

*Ph.D, Associate Professor,  
Assistant Professor of Economics, Entrepreneurship and Economic Security Department,  
Kherson National Technical University,  
Kherson, Ukraine*

**Kolykhaiev S.**

*student,  
Essec Business School,  
Cergy, France*

**Berezkin I.**

*student,  
Karlsruhe Institute of Technologie,  
Karlsruhe, Germany*

### IMPROVEMENT OF MARKETING ACTIVITY OF THE HOSPITALITY INDUSTRY ENTERPRISE

The urgency of the topic is due to the fact that today in Ukraine there are a large number of enterprises in the hospitality industry. The most important issue for them is the marketing activities of the enterprise. Management of marketing activities of the enterprise directly affects its reputation, and this affects the company's profits.

In modern conditions, to ensure the effective functioning of the enterprise you need to constantly analyze its marketing business environment. Constant changes in both external and

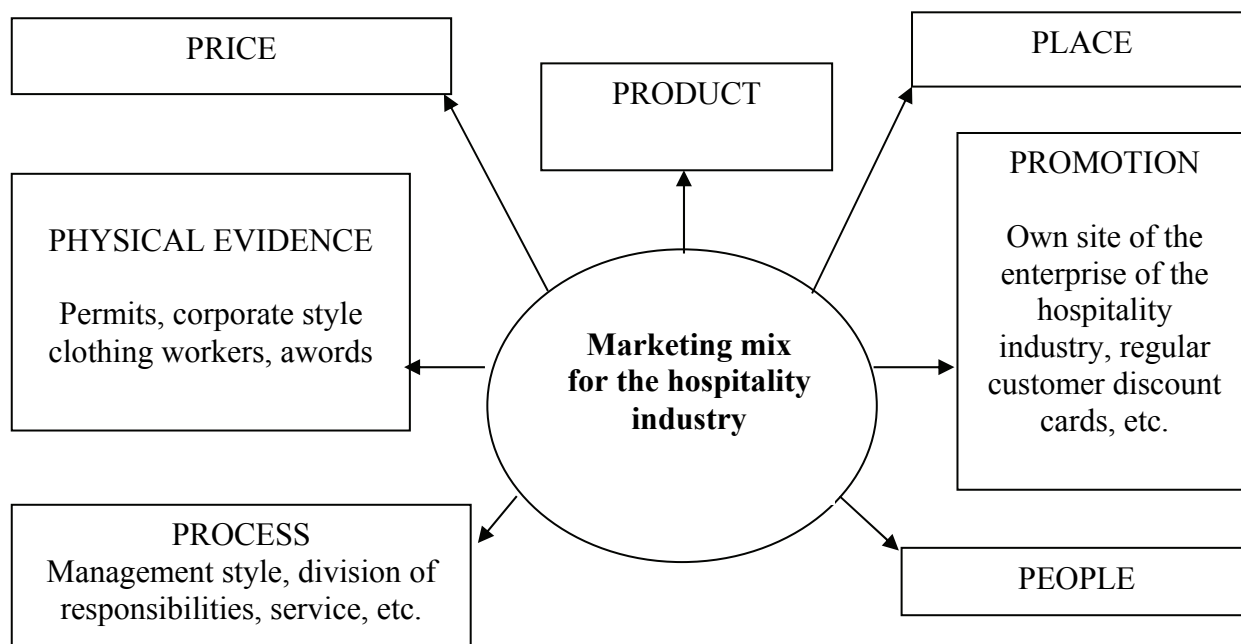
internal marketing business environment, increasing the level of uncertainty and probability of risk, the global crisis due to the COVID-19 pandemic is complicating the activities of domestic enterprises [1, p. 57]. The most affected by the COVID-19 outbreak is the hospitality industry. Therefore, in the global economic crisis, hospitality companies need to pay more attention to marketing.

Although the introduction of marketing is becoming more widespread, but not all forms of marketing management are fully used. Since the management of marketing activities in the enterprise involves a system of combining different activities, which is a wide range of strategic and tactical measures, interrelated and aimed at effective market activities of the enterprise and achieve its main goal of meeting the needs of consumers and services, as well as obtaining the greatest profit on this basis, effective marketing management requires accurate calculation of the complex process of its system and comprehensive implementation [2, p. 647].

Marketing in the hospitality industry was formed on the basis of the experience of industrial and commercial companies, aggregated the achievements of the general theory of marketing and practice of its application. However, marketing in the hospitality industry has a number of features due to this specific activity. The specificity of hospitality marketing is that the end result of the activity and the object of exchange is the service. Therefore, to better understand the specifics of the hospitality industry should explore the specifics of the services market.

The market of services of the hospitality industry is a way of the organization and functioning of economic communications of subjects operating in non-productive sphere based on principles of free purchase and sale and interaction of production and consumption [3, p. 185].

The marketing complex of the hospitality industry, like most services, consists of seven elements («7P» – PRODUCT, PRICE, PLACE, PROMOTION, PEOPLE, PROCESS, PHYSICAL EVIDENCE). However, their location and structure has its own specifics (Fig. 1).



**Fig. 1. Marketing mix for the hospitality industry**

*Source: concluded by the authors according to the data [4]*

To the standard set of marketing tools (product, price, place and promotion) in the management of marketing activities of the hospitality industry are added three more elements that form the basis of high quality service – PEOPLE, PROCESS, PHYSICAL EVIDENCE.

Models of the marketing mix of services of the hospitality industry have the following features:

- multifunctional nonlinear relationship between the elements of the marketing mix for the hospitality industry;
- different ratio of weights of elements "7P" depending on the concrete project;
- different content of elements "7P" for different types of enterprises of the hospitality industry;
- the principle of centrism of the model: the main element of the marketing mix for the hospitality industry is "PEOPLE" – "Staff".

In the context of the global economic crisis in connection with the COVID-19 pandemic, the so-called "window of opportunity" opens the market for domestic health tourism for the hospitality industry, the potential of which is just beginning to unfold. Ukraine, due to its geographical location and recreational resources, has a favorable position and potential for the development of domestic health tourism. But today the full-fledged market of health tourism in the Ukrainian tourist space is absent, its features are not revealed, the place of this type of tourism in the Ukrainian tourist branch and its prospects in the context of the offer of the market of specialized tourist products is uncertain [5, p. 43].

Thus, the role of marketing in the hospitality industry is to bring the hotel and restaurant business in line with demand, and the efforts of the marketing department are aimed at creating a product of the hospitality industry that meets modern demand. Therefore, the formation and implementation of the concept of marketing in the management of enterprises in the hospitality industry – this is not a fashion trend, but a conscious necessity.

The object of the study is the process of organizing the marketing activities of the city beer restaurant "Corbett".

City beer restaurant "Corbett" is located in the historical part of Kherson at the address: Uspensky Lane, bldg. 25, Kherson, Ukraine.

The analysis of the business results of the business entity showed that the city beer restaurant "Corbett" in 2017-2019 made a profit. However, the amount of profit decreased every year. There was also a deterioration in all profitability indicators. The decrease in profitability indicators indicates the available reserves in the use of fixed assets, stocks, labor resources in the economic activity of the city beer restaurant "Corbett".

When analyzing the marketing environment of the enterprise, the method of compiling and analyzing expert assessments was used. Employees of the restaurant (restaurant manager, waiters, hosts (administrators), chefs, bartenders, etc.), restaurant customers and suppliers acted as a group of experts in the study of the marketing environment of the city beer restaurant "Corbett".

The main factors of the macroenvironment that affect the activities of the enterprise include: economic, demographic, natural-geographical, socio-cultural, technical-technological and political-legal factors.

A study of the marketing macro environment of the city beer restaurant "Corbett" shows that the factors of the economic environment have both negative and positive effects on the activities of the restaurant. The following factors have a positive impact: GNP and its dynamics; availability and level of trade deficit. The greatest negative impact on the activities of the city beer restaurant "Corbett" is exerted by the following economic factors: the level of inflation; unemployment rate; level of income and purchasing power of the population.

Analysis of the impact of demographic factors on the activities of the city beer restaurant "Corbett" shows that the greatest positive impact on the restaurant has a population, and the greatest negative impact is caused by migration, age and birth rate.

Natural and geographical factors have both negative and positive effects on the restaurant.

Analysis of the impact of socio-cultural factors shows a significant impact on the activities of the city beer restaurant "Corbett" social groups, people's attitudes to quality of life, existing habits in society, traditions, cultural level, as well as subculture.

Among the technical and technological factors that have the greatest positive impact on the restaurant, it should be noted the introduction of new technologies and increase productivity.

The political and legal environment, in general, has a negative impact on the activities of the city beer restaurant "Corbett".

Analysis of the marketing microenvironment of the city beer restaurant "Corbett" showed that the greatest negative impact on the restaurant is the following factors of the customer environment: a high degree of dependence of the restaurant employee on the customer; customer sensitivity to price; income level of target groups of clients. Among the factors that positively affect the activities of the restaurant, noted: a high degree of dependence of the client on the restaurant employee; volume of customer orders; average check size; menu as a means of communication; readiness of buyers to taste new food and drinks; the level of awareness of the client.

The biggest negative impact on the restaurant is the following factors of the competitive environment: a small market share served by the restaurant. The factors of the competitive environment that have a positive effect on the restaurant include: the availability of highly qualified personnel; existing values and norms in the restaurant; availability of a convenient parking space near the restaurant; image, experience; financial condition of the restaurant; level of service; control and incentive systems; formed ideas about future directions of development.

The greatest positive impact on the activities of the restaurant is exerted by the following factors of suppliers: number and concentration of suppliers in Kherson region; the possibility of using substitute products; availability of companies-suppliers of substitutes; the level of specialization of suppliers; the presence of industries that meet the needs of this product. Negatively affects the activities of the restaurant the amount of costs when changing suppliers.

The analysis of the marketing macro- and micro-environment of the city beer restaurant "Corbett" allows us to draw conclusions about the potential threats and opportunities that the restaurant should take into account in its activities.

Analyzing the market of restaurant business, it is possible to draw conclusions about the competitive advantages of those institutions that are determined by their clear idea of compliance with the needs of consumers, the state of the economy and the vision of this activity from the point of view of customers. And structural reorientation, adaptation to them, will provide the restaurant industry of Ukraine with modern market transformations and innovative development. Therefore, achieving high competitive positions of the product and technology should be based on the development and implementation of an effective marketing strategy of the enterprise.

One of the main tasks of a restaurant business marketer is to inform the target market about the product, the place of its purchase and about the manufacturer, it is equally important to convince the maximum number of consumers of the benefits of restaurant service. In appendix, it is necessary to form or strengthen a certain number of consumers' tendency to use the restaurant service, as well as to develop the concept of relationship marketing.

To improve the marketing activities of the city beer restaurant "Corbett", we propose to introduce "molecular gastronomy". This is a culinary trend based on the use of molecular gastronomy, a scientific discipline that studies the physical and chemical processes that occur during cooking. Molecular gastronomy explores the mechanisms of transformation of all ingredients in cooking – the physical aspects of the interaction of products and liquids, thermal conductivity, convection, taste stability, solubility problems, dispersion, texture / taste ratio and other processes. Her interests also include social, technical and aesthetic components of culinary and gastronomic phenomena. The calculations show that this investment decision is quite appropriate.

## References

1. Oliinyk, N., Makarenko, S., & Fedorenko Yu. (2020). Marketing analysis of the enterprise in the conditions of crisis management. *Marketing aspects of socio-economic systems management: modern dimension and perspectives*. Mariupol, 57-59.
2. Tarasiuk A. V., Oliinyk N. M., & Mamiedova A. S. (2018). Problems in managing marketing activities dairy enterprises. *Economy and society*, 19, 646-649.

3. Marketing in industries and areas of activity / edited by Budnikevich I. M. (2013). Kyiv : «Center for Educational Literature», 536 p.
4. Oliinyk, N., Platonova T., & Makarenko, S. (2020). Marketing concept in restaurant business. *Modern problems and prospects of economic dynamics*. Uman, 390-392.
5. Shandova, N., & Bilim O. (2021). Prerequisites for the formation of the tourism market in the field of health. *Methods and tools for analysis and forecasting of the market situation in ensuring the stability of economic entities* : monograph / edited by Shandova N. Kherson: OLDI-PLUS, 280 p. P. 43-56.

**Сагірова А.С.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри туризму,

Державний вищий навчальний заклад «Приазовський державний технічний університет»,  
м. Маріуполь, Україна

### ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Сьогодні, прогрес інформаційних технологій значно вплинув на зміну організаційної структури, а також виробничий процес в туристичному бізнесі. Туристична діяльність максимально насичена інформацією. Збір, обробка та передача інформації для щоденної діяльності індустрії туризму важко переоцінити. Структура туристичної галузі подібна будь-якій іншій, що займається економічною діяльністю. Однак, є і відмінності, в туристичному бізнесі, товаром для продажу є послуга, причому її, як правило, купують заздалегідь і далеко від місця споживання.

Інформація є важливою сполучною ланкою між виробниками, які працюють в туристичному бізнесі. Інформаційні потоки забезпечують зв'язок між представниками туристичних сфер, вони представлені не тільки потоками даних, але також мають форму послуг і платежів. Міжнародна туристична галузь і внутрішній туризм не можуть обійтися без застосування інформаційних технологій, так як торгівля послугами має різноманітний і інтегрований характер. Послуга проводиться комплексно, як з боку виробника, так і з боку споживача; крім того, послуга постійно наповнюється інформацією.

Інформаційні технології, використовувані в туризмі, представлені комп'ютерною системою резервування, системою проведення онлайн конференцій, інформаційними системами управління, електронними системами авіаліній, електронними рахунками, телефонною мережею, доступними месенджерами і т.д. Не можна не помітити, що система застосовується не кожною ланкою в окремо, а усіма в тісній взаємодії. Авіакомпанії, готелі і турагенти постійно пов'язані системою інформаційних технологій, що має значення для всіх.

Дослідження показують, що натхнення для кожної четвертої поїздки (25%) походить від Інтернету, наприклад, із порталів порівняння або інтернет-реклами (14%), туристичних блогів (7%) або від соціальних мереж, таких як Facebook або Instagram (4%). Інформатизація та цифровізація надає всій туристичній галузі величезний потенціал. Завдяки новим цифровим можливостям клієнти можуть отримати значну інформацію про місце відпочинку та заздалегідь отримати поради. Портали для порівняння також пропонують прозорість із порівнянням ціни та ефективності подорожі [1, с. 65].

Виділяють характерні риси туристичних компаній нової генерації:

1. Незначна фізична структура (мають не такі, як раніше великі матеріальні активи, роль же нематеріальних, так званих, віртуальних стає все значніше – це сайти, різні бренди, інтернет біржі і так далі).

2. Максимізація довіри до комунікаційних технологій (вони дозволяють якісно виконувати роботу, істотно полегшуючи її організацію).

3. Підвищення мобільності роботи туристичного бізнесу (при використанні мереж комунікацій виключається необхідність тісного фізичного контакту команд і відділів, отже, місце фізичного розташування стає незначним).



4. Відсутність кордонів (компанії нового покоління практично не обмежені, тому клієнтам або партнерам не потрібно сприймати компанії, як окремі, зі своїми законами, регламентами або актами).

5. Висока гнучкість і швидкість реакції туристичних підприємств нового покоління (можуть практично миттєво створювати структурні групи, які, успішно взаємодіють в конкретний момент часу, досягають намічених цілей. Потім все демонтується в короткі терміни, чому сприяють низькі експлуатаційні витрати).

6. Розвиток принципово нового кола діяльності – віртуального (існуючі в віртуальному середовищі організації часто розосереджені і мають порівняно незначними фізичними засобами. Їх перевагами є гнучкість і постійно зростаюча креативність, які створює мережевий стиль організації).

7. Трансформація в управлінні туристичними підприємствами (з вертикальній площині (верх – низ) все більше переходить в горизонтальну (центр – периферія)).

8. Зменшення функціонального поділу праці (співробітники виконують більше різноманітних завдань, які пов'язані з реалізацією конкретного проекту. Отже, віртуальна робота стає менш спеціалізованою та функціональною. Персоналом віртуальних організацій витрачається більше часу на завдання, які раніше вважалися прерогативою менеджерів. Частково це є результатом зменшення поділу праці та спеціалізації. З чого можна зробити висновок, що віртуальна діяльність більшою мірою - робота менеджерів, ніж виконавців).

9. Необхідність оволодіння різноплановими навичками персоналу, особливо значними стають навички роботи з людьми, а саме, навички комунікації і роботи в мережі (працівники віртуальних туристичних компаній розробляють і застосовують для вирішення робочих завдань власні робочі методики. Тобто, можна вважати віртуальну роботу більш персоналізованою. Крім того, віртуальна робота вимагає більшої персональної відповідальності). Важливо відзначити, що без високого рівня мотивації віртуальної роботи неможливо досягти бажаного результату. Туристичні корпорації формують своє віртуальне простір, об'єднуючи різні підпростори – це простори уяви, різноманітних технологій і культури. Параметри технологічних мереж характеризуються: протяжністю і зносостійкістю мереж, враховується їх пропускна здатність, надійність, доступність; рівнем майстерності персоналу, який сприяє роботі мережі.

10. Значну роль набувають технології зберігання інформації, наприклад, бази або архіви даних (для дослідження середовища, в якій виконує свої функції туристична корпорація, застосовуються технології моніторингу і сканування з метою збору і оцінки інформації. Підвищується важливість аналітичних технологій, які займаються аналізом величезного масиву даних, перетворюючи інформацію в каталогізований вид, чому спрощують її отримання).

11. Слід підкреслити, різноманіття аналітичних технологій в індустрії світового туризму (система застосовуваних в туризмі інформаційних інновацій, дозволяє підвищувати ефективність роботи та прибутковість, реалізуючи послуги і формуючи попит на ринку).

Сучасні інформаційні технології, що використовуються в туризмі можна умовно поділити на такі категорії:

- системи бронювання та резервування;
- інформаційні системи менеджменту;
- туристичні віртуальні співтовариства;
- мультимедійні технології;
- електронна комерція;
- геоінформаційні системи;
- системи підтримки туристичного бізнесу в мережі інтернет [1, с. 62].

Вибір турфірмами програмних продуктів і специфіка їх використання залежать від ряду чинників, а саме від: напряму діяльності турфірми, сукупності вирішуваних завдань, початкової технології, прийнятої на турфірмі, сумарного обсягу продажів, фінансового стану

турфірми; обізнаності керівництва турфірми щодо програмного забезпечення, що існує на ринку інформаційних технологій управління в туризмі, щодо його переваг і недоліків; режиму роботи комп'ютерів (автономний або мережевий) [2, с. 82].

Таким чином, туристичний сектор зазнає кардинальних змін. З розвитком і стрімкою модернізацією інформаційно-комунікаційних технологій відкривається унікальна для людства віртуальна епоха. Сьогодні формується категорія віртуальних туристів, які з фінансових, тимчасових, вікових і інших причин не зможуть відправитися в реальні подорожі, тобто попит на віртуальний туризм збільшується, а значить, зростає потреба в створенні віртуальних просторів туристської гіперреальності. Отже, подальший розвиток туризму, неможливо без використання унікальних і глобальних можливостей віртуального простору.

### Список літератури

1. Теоретичні та практичні аспекти розвитку Інтернет-економіки: міждисциплінарний навч. посібник / за ред. к.е.н., доц. Татомир І. Л., к.е.н., доц. Квасній Л. Г. Трускавець: ПОСВІТ, 2021, 386 с.
2. Гаврилов В. П. Інформаційні системи і технології в туризмі : навч. посібник для студентів напряму підготовки 6.140103 «Туризм». Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 168 с.

**Соколова Л.В.**

*старший викладач кафедри менеджменту,  
Заклад вищої освіти «Міжнародний університет бізнесу і права»,  
м. Херсон, Україна*

### COVID-19 І ТУРИЗМ: НОВІТНІ ЯВИЩА ТА НОВІ ФОРМИ ОБСЛУГОВУВАННЯ ТУРИСТІВ

Останні роки туризм як одна із найбільш динамічних сфер світової економіки активно розвивався, приносячи щорічно понад 8 трильйонів доларів або більше 10,4% світового ВВП та створюючи кожне 10 робоче місце у світі.

Карантинні обмеження, заборони на пересування, закриття кордонів через пандемією COVID-19 найбільш негативно вплинули саме на туризм спричинивши кризу в цій галузі. Через пандемію потік туристів у світі скоротився на 65%. За перші вісім місяців 2020 року кількість міжнародних прибуттів знизилася на 70%. Це призвело до втрати 730 млрд. доларів, під загрозою скорочення опинилося понад 120 мільйонів робочих місць.

Україна не стала виключенням. Через карантинні обмеження виїзний туризм в Україні скоротився на 90%. В'їзний скоротився до 1%. Відразу після введення карантину 35-40% готелів в Україні закрилися, інші працювали у дуже обмеженому режимі. 7-8 тисяч об'єктів, що працювали, втратили від 60 до 90% доходу. В 2 кварталі 2020 р. падіння сектору туризму в Україні становить 82%. Більше 80% підприємств туристичної галузі змушені на кінець року задекларувати збиток. 9% від цих 80% можуть збанкрутувати. За офіційними даними туристичний бізнес України вже втратив мінімум 1,5 млрд. доларів. Тисячі працівників туристичного сектору України втратили роботу [1, с. 4-11].

Необхідність швидко реагувати на проблеми викликані COVID-пандемією в секторі туризму спонукала підприємства туристичної інфраструктури більш активно звернутися до нововведень та інновацій розглядаючи їх як умови виживання на туристичному ринку.

Досі немає єдиного визначення терміну «інновація в туризмі». Дискусії науковців тривають навколо того, що саме вважати інновацією: 1. Результат – впроваджений турпродукт чи турпослугу; 2. Процес – весь процес чи окремі його стадії (освоєння, впровадження, комерціалізація, використання) реалізації інноваційної ідеї в туризмі.

Давидова О.Г. під інноваціями розуміє "результат застосування новинки у туристичній індустрії з підвищенням її ефективності та отриманням, передусім, комерційного ефекту, що має забезпечити стійке функціонування та розвиток галузі". Маклашина Л.Р. до інновацій відносить "розроблення, створення туристичних маршрутів та іншого із застосуванням досягнень науки, техніки, ІТ-технологій, а також передового досвіду і маркетингу, впровадження яких дозволить підвищити рівень зайнятості населення, забезпечити зростання його доходів, прискорити соціально-економічний розвиток і поліпшити туристичний імідж країни та регіонів". Найбільш широке визначення інновацій в туризмі наводить Новіков В.С. "результат дій, спрямований на створення нового або заміну наявного туристичного продукту, освоєння нових ринків, використання передових інформаційних та телекомунікаційних технологій, вдосконалення надання туристичних, транспортних та готельних послуг, створення стратегічних альянсів для здійснення туристичного бізнесу, впровадження сучасних форм організаційно-управлінської діяльності туристичних підприємств" [2, с. 72].

Узагальнюючи вище наведені визначення можна сформулювати загальні напрями інноваційної діяльності туристичних підприємств, а саме: використання нової техніки і технологій в наданні туристичних послуг; використання нових туристичних ресурсів; зміни в організації виробництва і споживання туристичних послуг; виявлення і використання нових ринків збуту туристичних послуг.

Діяльність туристичних підприємств спрямована на отримання прибутку від надання туристові комплексного туристичного продукту який вміщує в себе розробку туристичного маршруту, надання послуг з перевезення, розміщення, харчування, екскурсійного та іншого обслуговування.

Саме тому нововведення які виникають в туризмі, і в подальшому при отриманні визнання та широкого розповсюдження перетворюються в інновації, перш за все стосуються нових форм обслуговування споживачів турпродукту.

Інноваційні форми обслуговування туристів кінця ХХ початку ХХІ століття розглянуті авторами підручника «Менеджмент туристичної галузі» [3, с. 225-227], а саме:

*Таймшер* (time share – розподілення часу) – це сумісне користування нерухомістю (зазвичай, туристичними номерами у готелях, котеджах, віллами) в цікавих для туризму регіонах з можливістю використання її у відповідний час (наприклад, один тиждень у рік) на протязі обумовленого терміну;

*VIP-обслуговування* – обслуговування ділових людей, які за свої гроші можуть дозволити собі «режим найбільшого благополуччя» у зарубіжних подорожах, індивідуальна програма VIP враховує найдрібніші побажання клієнта;

*Цивілізований тур* – весь маршрут і зміст екскурсії організовується у рамках цілісного уявлення про культуру, з якою знайомляться подорожуючі на прикладі конкретної місцевості та історичних пам'яток;

*Сільськогосподарський туризм* – активний відпочинок, коли мандрівники обирають підготоване фермерське господарство і на протязі дня поєднують відпочинок з фізичною працею у господарстві.

Актуальними тенденціями та інноваційними трендами туризму останніх років стали:

*Місцевий досвід* – пропозиція турів які пов'язані із отриманням досвіду місцевих традицій або залучення до місцевої культури, де у туристів є можливість прийняти участь у різноманітних святкуваннях або фестивалях;

*Соло-подорож* – подорож наодинці яка здійснюється через різні мотиви (відвідування родичів, нові враження, спілкування та інше), спостерігається тенденція до збільшення поодиноких подорожей;

*Еко-подорож* – привертає увагу туристів яких турбують проблеми екології, дозволяє поєднати подорож із залученням туриста до природоохоронних заходів або надає можливість під час мандрівки активно використовувати методи збереження довкілля;

*Персоналізація подорожі* – надання туристам під час подорожі послуг які відповідають їх персоналізованому досвіду, що досягається аналізом певних важливих для туриста критеріїв подорожі, формування масиву інформації яка буде найбільш актуальною для нього і дозволить адаптувати кожен етап подорожі під унікальні потреби туриста.

Неможливість безпосереднього спілкування зі своїми клієнтами через карантинні обмеження викликані пандемією COVID-19 спонукала туристичні підприємства більш активно звернутися до використання сучасних інформаційних та телекомунікаційних досягнень, у наслідок чого широкого розповсюдження отримали наступні інноваційні форми:

*Е-туризм (e-tourism)* – продажі туристичних послуг кінцевим споживачам через онлайнкову службу яка об'єднує виробників, турагентів та посередників;

*Е-подорожі (e-travel)* – консультації з усіх питань, які можуть виникнути під час планування турпоїздок та подорожей, через онлайнкову інформаційну службу;

*Туристські інформаційні системи* – надають інформацію, яка може бути використана для планування подорожей, співставлення цін, динамічного компонування турів; турінформ системи обслуговують та надають інформаційну підтримку туристичним підприємствам що займаються е-туризмом та е-подорожами.

Заборони на пересування та закриття кордонів між країнами через спалахи захворюваності на COVID-19 скоротили подорожі до мінімуму, що змусило туристичні підприємства шукати будь-які можливості до відновлення, пропонувати нові турпродукти, що стало причиною виникнення новітніх явищ в туризмі:

*Воркейшн (work+vacation - робота під час відпустки)* – розрахований на офісних працівників які мають можливість перейти на віддалену роботу, тому не беруть відпустку щоб кудись поїхати бо навіть у поїзді можуть продовжити працювати;

*WFH (work from hotel - робота з готелю)* – переорієнтація готелів у наданні своїх послуг від звичайних подорожуючих на обслуговування ділових людей, бізнес-мандрівників, які працюють відділено, тому можуть подорожувати не чикаючи відпустки своєю країною або країнами відкритими для відвідування;

*Стейкейшн (stay+vacation - залишатися у відпустці)* – альтернативою справжній відпустці при неможливості здійснити тривалу подорож через різні причини можуть стати недалекої екскурсії в рідному місці, відпочинок неподалік домівки з рідними та друзями, головне відчувати себе туристом та отримати нові яскраві враження;

*Цифрові кочівники* – для приваблення працівників які не залежать від офісу (фрилансерів) деякими країнами були впроваджені спеціальні візи які надають їм дозвіл на переїзд до країни разом із родиною терміном до 6 місяців, що дозволяє не тільки віддалено працювати а й водночас ознайомитися із природою та культурою місцевості.

*Тревел-шеймінг (travel+shame – соромитись подорожувати)* – соціальний статус подорожі змінився через жорсткі карантинні обмеження, а туристи які намагаються подорожувати можуть зіткнутися з негативною реакцією оточуючих, адже багато людей вважають що подорожі під час пандемії загрожують зараженням інших, через негативні оцінки та засудження оточуючих велика кількість туристів відмовляється від купівлі туру;

*Травел-коридори (travel corridors)* – повітряні мости між країнами які створюються для активізації пасажиропотоку, представляють собою постійно оновлюванні списки країн перебування в яких звільняє мандрівників від необхідності дотримуватися 14-денного режиму самоізоляції за умови якщо туристи у попередні 14 днів не відвідували і не зупинялися на території інших країн не внесених до списку;

*Травел-бульбашки (travel bubbles)* – дають можливість переміщення туристів між двома або декількома країнами без перебування на карантині, створюються шляхом підписання урядами країн, які досягли значних успіхів в боротьбі з пандемією в межах своїх кордонів, партнерських угод про відкриття кордонів між собою та налагодження турпотоків,



у випадку збільшення захворюваності «бульбашка лопається» тобто країна закривається для відвідування туристами.

### Список літератури

1. Внучко С., Тимошенко Т. Covid-19 та соціальний діалог в туристичній галузі: практика ЄС та український реалії. Київ : 2020. URL: <http://eap-csf.org.ua/wp-content/uploads/2020/12/COVID-19-TA-SOTSIAL%60NIY-DIALOG-V-TURISTICHTNIY-GALUZI-PRAKTIKA-YES-TA-UKRAYINS%60KI-REALIYI.pdf> (дата звернення 19.04.2021).
2. Жукович І.А. Інновації в туризмі: основні теоретичні та практичні аспекти. *Наука та наукознавство*. 2017. № 2 (95). С. 69-81.
3. Менеджмент туристичної галузі : підручник / О.М. Білоусов, О.Є. Лугінін, О.С. Морозова, Л.В. Соколова. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2017. 580 с.

**Теодорович Л.В.**

*к. геогр. н., доцент кафедри туризму,  
Національний університет «Львівська політехніка»,  
м. Львів. Україна*

### ЗАСОБИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Пандемія завдала великих збитків галузі ресторанного господарства. Окрім того, що заклади працюють в умовах карантинних обмежень, вони ще й втратили багато постійних споживачів.

На початку пандемії прогнозували, що за рік в Україні зачиниться майже 50% всіх ресторанних закладів. Падіння ринку виявилось не таким катастрофічним, за рік, від початку пандемії, з ринку зникли тільки понад 25% всіх закладів. У скрутному становищі опинилась ресторанна галузь усіх країн світу. Підприємці неодноразово відправляли у відпустку майже весь персонал, тому відразу з'явилося багато безробітних ресторанних працівників. Та все ж, скоротивши свої витрати до мінімуму, більшість закладів змогли вижити. Ті ресторани, які відкривались у 2020 році, заздалегідь обговорили орендні канікули на період можливого локдауна з орендодавцями та відпустки за свій рахунок з персоналом. Та все ж ситуація з поширенням вірусу потребує нових рішень у галузі.

UNWTO розробила пакет рекомендацій для вироблення національної політики з підтримки закладів індустрії HoReCa, яка буди втілювати цифрову трансформацію напрямків, компаній, працівників та тих, хто шукає роботу. Пакет містить такі рекомендації [1]:

- прийняти національну політику, яка підтримує цифрову трансформацію напрямків, компаній, працівників та тих, хто шукає роботу;
- підтримувати тих, хто шукає роботу новими навичками, новими продуктами, маркетингом, аналізом ринку;
- забезпечити більше можливостей для якісного навчання та запровадити онлайн-навчання для підвищення кваліфікації персоналу, що працює з доставкою, бек-офісом, технологією, заходами безпеки тощо;
- у партнерстві з університетами, іншими навчальними закладами та технологічними компаніями забезпечити безкоштовне онлайн-навчання для найбільш постраждалих від наслідків локадауна;
- підтримувати компанії у прискоренні цифрової трансформації;
- охопити такі нові профілі як: кібербезпека, аналіз великих об'ємів даних тощо;



• сприяти безкоштовному онлайн-тренінгу, зокрема, в Інтернет-академії UNWTO, та підтримувати розробки та маркетинг-курси, що проводяться різними мовами.

Нині, незважаючи на ускладнення економічної ситуації, стратегічні цілі багатьох підприємств у сфері готельно-ресторанного господарства все частіше зорієнтовані на впровадження інновацій (як продуктових, так і процесових). Це сприяє формуванню стійких конкурентних переваг та ефективної діяльності на ринку у довгостроковій перспективі.

Сучасні інновації в ресторанному господарстві можна поділити за такими категоріями:

- 1) концепції та дизайн закладу / підприємства РГ;
- 2) обладнання та / або посуд, що використовуються у закладі РГ;
- 3) організаційно-обслуговуючі системи (ООС) підприємства РГ (пов'язані з меню, прийомом замовлень та ін.);
- 4) системи контролю;
- 5) технології виготовлення страв та напоїв.

Персонал та менеджери багатьох закладів розуміють, що без падіння не буває зростання, і запроваджують нові технології та креативні концепції, враховуючи засади сталого розвитку. При роботі в умовах часткової заповнення залів або взагалі – тільки з take away для збереження свого іміджу, утримання постійних клієнтів та присутності у сфері ресторанного бізнесу значна частина підприємств здійснила реінжиніринг основних бізнес-процесів з акцентом на формат продукції на виніс та адресної доставки.

Віртуальне рішення для віддалених замовлень – онлайн-ресторан, запровадив київський ресторан «Чорноморка». Під час вибору страв гість та офіціант закладу спілкуються через прямий відеозв'язок у режимі реального часу за посиланням <https://chernomorka.online>. Відповідно, споживач має можливість дистанційно пройти всі основні етапи ресторанного обслуговування цього закладу: привітання офіціанта, розповідь про акційні пропозиції та поради щодо напоїв, а також обрати серед рибних та морепродуктів саме ті, які, йому сподобалися найбільше.

Став змінюватись і дизайн інтер'єру. Головними стали розсадка й зона очікування. Ресторатори дивують своїм запалом та фантазією. Вони не тільки збільшують відстань між столами, але й вигадують цікаві способи захисту своїх відвідувачів від поширення вірусу. В Амстердамі на літній терасі одного з ресторанів встановили прозорі «кабінки» зі столиками на двох, а у Львові, на даху будівлі на площі Ринок львівська ресторація «Дуже висока кухня» столики гостей обгорнула «бульбашками». Мережа шавермних ZEP у Дніпрі для видачі страв на вулицю створила конвеєр, який працює біля відкритої кухні, і через вікно постачає гостю замовлення. Гість в заклад не заходить, а отримує своє замовлення безконтактно.

Під час кризи інтер'єр стає частиною загального маркетингу і допомагає підсилити бренд. Нині у дизайні можна помітити декілька загальних світових трендів, які чітко відстежуються для різних категорій. Обираючи для себе заклад, гості після карантинних обмежень хочуть не тільки комфорту і смачної їжі, але й відчуття свята, атракцій та розваг, тому оздоблення внутрішнього простору ресторанів та барів стає емоційнішим та більш театральним. У закладах швидкого харчування та форматів «вуличної їжі», які стають все популярнішими, на перший план виходить тренд лаконічного простору, простого, без зайвого декорування. Тут у дизайні важливо підкреслити «чистоту» всіх технологічних процесів, показати гостям, що заклад турбується про їхню епідеміологічну безпеку.

Ресторан Nagisawa в Токіо, один з топ-20 найкращих ресторанів світу, опинившись в епіцентрі пандемії раніше від європейських колег застосував одразу кілька креативних рішень. Так як фішкою закладу є вишукана подача страв, тут створити спеціальні сети для доставки, які поєднали фірмову естетику ресторану і зручність для транспортування. Крім цього у ресторані розробили спеціальні «напівфабрикати» для готування ресторанных страв вдома, а ще розвинули свою ініціативу: «Будь на зв'язку з фермером», заохочуючи своїх

клієнтів купувати овочі у партнерських фермерських господарств, з якими працює сам ресторан.

Багато рестораторів різних країн світу стали економніше використовувати сировину та енергоносії, зокрема, використовуючи інноваційне та надійне обладнання для харчової промисловості. Провідними кухарами закладів із зірками Мішлен у всьому світі визнане обладнання компанії Garland Manitowoc Foodservic. Зокрема, зараз популярним продуктом цієї компанії став Xpress Gril, який автоматично обирає температурні режими, і дозволяє під час приготування страв економно використовувати та очищувати олію. Таким чином, тривалість використання олії збільшується, а її загальні обсяги, потрібні для використання – суттєво зменшуються. Пересмажену олію з кухні заклади направляють на переробку в біопаливо, яке використовують для заправки автомобілів та обігріву приміщень.

Серед широкого спектру чинників, що впливають на розвиток підприємств ресторанного бізнесу і на мінливість якості та асортименту ресторанних послуг, важливе місце посідає сам споживач. У зв'язку з цим соціальна, біологічна та психологічна унікальність, інтелектуальна здатність, а також інформаційна база, імідж та спосіб життя споживача є головними ціннісними орієнтирами [2].

Вижити в кризовій ситуації закладам ресторанного господарства допоможе якісний випереджаючий маркетинг [3], який включатиме такі заходи спонукання споживачів до замовлення як:

- меню та можливість замовлення через QR-код;
- безкоштовна доставка на всі замовлення, зроблені за допомогою звернення безпосередньо в ресторан.

Стимулювати споживачів до наступного замовлення можна також за допомогою таких пропозицій:

- при кожній доставці дарувати купон на знижку, подарункову карту на замовлення певної страви чи напою, або безкоштовне запрошення на майстер-клас, або вечірку он-лайн;
- до кожного замовлення включати приємний бонус – соус, закуски або десерт.
- пропонувати придбати подарункові карти, які можна легко купити через інтернет, і будь-коли скористатися;
- можливість замовлення безкоштовного дитячого меню в комплекті з їжею для дорослих;
- створення спеціальних pre-fixed (комплексні) меню;
- знижка при замовленні 2-х і більше певних страв, або порцій однієї страви;
- публікація на сайті, чи удрукованому вигляді рецептів страв і напоїв, які споживачі зможуть приготувати самостійно, замовивши набори необхідних продуктів з даного закладу.

Для залучення потенційних та інформування реальних споживачів слід використовувати соціальні мережі Instagram, Facebook, Telegram та Viber. Можна створювати групи для спілкування, організувати конкурси з призами за кращий рецепт певної страви чи напою, проводити різні заходи, такі як: вечірки, майстер-класи з приготування певної страви.

Важливою також є робота із стейкхолдерами: зустрічі он-лайн з представниками місцевої влади, провідними рестораторами, постачальниками продукції, фермерами, постійними клієнтами.

Також необхідно працювати над упізнаваністю бренду (айдентикою), застосовуючи логотип торгової марки закладу на зручному, естетично оформленому пакуванні, сувенірах, одязі і сумках кур'єрів.

Зберегти кваліфіковані кадри допоможе зміна ролей співробітників при потребі, наприклад, для доставки чи пакування продукції залучати офіціантів. Слід також підтримувати контакт з персоналом закладу під час лакдауна, надсилаючи вітальні листівки та електронні листи з рекомендаціями як зберегти здоров'я. Ці заходи покращуватимуть

моральний стан працівників, демонструючи, що їх чекають на роботі після виходу з карантину.

Незважаючи на сьогоднішню несприятливу ситуацію, для ресторанного бізнесу з'явився цілий ряд сприятливих передумов: зменшилась конкуренція; з'явилося місце для нових ресторанных ідей; звільнились приміщення, і здаються вже з новою, нижчою орендною платою; працівники стали відповідальнішими і цінують свою роботу; відвідувачі не такі вимогливі, а постачальники йдуть назустріч. З'явилися і залишаться корисні карантинні звички: загальний культ чистоти, замовлення онлайн, адаптація меню під доставку, діджиталізація ресторанного бізнесу. Звичайно, це не означає, що можна відкрити будь-яку забігайлівку, і вона буде користуватись попитом. Нині, як ніколи слід ретельно подумати, що саме подобається людям, скільки вони готові за це платити, і чи рентабельно це запроваджувати.

### Список літератури

1. Підтримка зайнятості та економіки через подорожі туризм. URL: [https://webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2020-04/COVID19\\_Recommendations\\_English\\_1.pdf](https://webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2020-04/COVID19_Recommendations_English_1.pdf).
2. Балацька Н.Ю Ресторанный бізнес в умовах пандемії коронавірусу: проблеми та напрями трансформації моделей розвитку. URL: [http://market-infr.od.ua/journals/2020/42\\_2020\\_ukr/22.pdf](http://market-infr.od.ua/journals/2020/42_2020_ukr/22.pdf).
3. Кіш Г. В. Методи антикризового маркетингу закладів ресторанного господарства в умовах пандемії covid-19. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/29876/1/MODERN-SCIENCE-PROBLEMS-AND-INNOVATIONS-28-30.06.20.pdf>.

**Шандова Н.В.**

*д. е. н., професор,  
завідувач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Волкова О.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Гірін Н.Г.**

*студент бордингової середньої школи «Колеж дю Леман» (Collège du Léman),  
м. Женева, Швейцарія (Geneva, Switzerland)*

### СПЕЦИФІКА ПОСЛУГ ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ

Послуга в системі розвитку і управління оздоровчим туризмом виступає головним фактором, прояв якого реалізується у наступному:

- надання послуг є гарантією функціонування оздоровчого туризму і збереження зв'язків між його елементами;
- послуга сприяє збалансованості інтересів і елементів оздоровчого туризму в межах дестинації;
- існує попит на інноваційні технології оздоровчих послуг.

Аналіз підходів вітчизняних і закордонних дослідників до суті терміну «послуга» дозволяє дійти висновку, що більшість визначень тісно взаємопов'язані; відмінність визначень укладається, по-перше, у тому, що автори характеризують послугу або як соціальне, або як економічне явище; по-друге, різні визначення акцентують увагу або на

процесі надання послуги, або на її результаті. Можна виділити наступні аспекти при формуванні даного терміну стосовно до того чи іншого виду економічної діяльності:

- послуга – як вид діяльності;
- послуга – як вид економічних благ;
- послуга – як результат взаємодії декількох сторін;
- послуга – як вид дії;
- послуга – як товар;
- послуга – як процес.

На нашу думку послугу необхідно розглядати як економічний феномен (об'єкт купівлі-продажу і економічних відносин), суспільний феномен (організована діяльність), соціальний феномен і об'єкт управління.

Економічний зміст послуги визначається якщо розглядати послугу як дію, а отже вона є продуктом праці; а через те, що вона має корисний ефект, тобто, споживчу вартість, послуга визнається благом, яке є об'єктом купівлі-продажу і об'єктом цивільних правовідносин.

Суспільний зміст послуги розкривається наявністю діяльності, яка виражена у терміні «надання послуги», та представляє собою певну сукупність дій з надання (виробництва) послуг і потребує певної організаційної основи. Сукупність дій з надання послуги – це дії або операції з підготовки фінальної послуги до споживання, тобто, дії, що можуть виконуватися різними особами, що, в свою чергу, формує основу для суспільного поділу праці і обміну благами.

Соціальний зміст послуги – (соціальний феномен) пояснюється наявністю особистісних та суспільних взаємовідносин, тобто, наявністю особи або осіб, в інтересах яких відбуваються дії, а також корисність для них даних дій.

Дослідження визначень «послуга» показують, що складовими послуги, як предмета споживання, є: результати послуги, процес обслуговування і його характеристики, фізичне оточення й система доставки послуги, зовнішній вигляд і поведінка сервісного персоналу й інших споживачів, час надання послуги. Б. Едвардсон [2] указує, що процес і результат послуги засновані на умовах у формі ресурсів (матеріально-технічних, адміністративних, людських), необхідних для надання послуги.

Більшість дослідників виділяють наступні властивості послуг:

- невловимий характер послуги, її нематеріальність, що означає, що послуги практично неможливо продемонструвати, спробувати, транспортувати, упаковувати, дослідити до їхнього одержання;
- нерозривність процесу виробництва й споживання послуги, що означає, що послуга невіддільна від суб'єкта відносин, що її надає, послуги не можна зробити запас;
- неможливість збереження послуги, що означає, що послуги не можуть бути збережені для подальшої реалізації;
- мінливість якості виробництва й процесу споживання, що проявляється в тому, що задоволеність послугами суттєво залежить від того, хто її надає, а також від місця, часу, способів її надання.

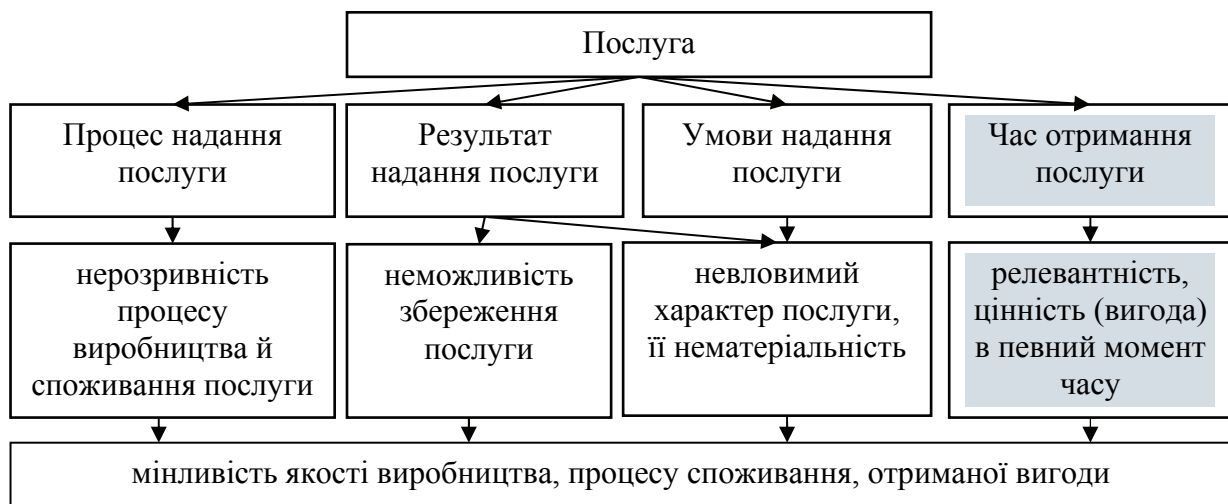
Але необхідно також відзначити, що корисна функція товару й послуги використовується споживачем під час актуалізації відповідної до потреби, й цінність послуги пов'язана з можливістю її одержання під час актуалізації потреби. Послуга не представляє цінності для споживача, якщо в нього не актуалізована відповідна потреба, і не представляє цінності, якщо не може бути отриманий доступ до послуги під час актуалізації потреби. Чим довше час очікування послуги, тим нижче її цінність для споживача. Подібну залежність можна назвати законом убутної в часі корисності послуги й увести в оборот нову відмітну характеристику послуги: релевантність, яка означає властивість послуги генерувати значиму цінність для споживача тільки в певний момент часу, у момент часу, коли споживач зазнає необхідності в одержанні корисної функції послуги. Ця властивість тісно пов'язана із

властивостями «невіддільність від джерела» й «невідчутність», але зміщує акцент із виробництва й споживання послуги на особливості створення цінності. Отже, до складових послуги, як об'єкта управління необхідно додати час, який витрачається на отримання доступу до послуги і для надання послуги в цілому.

В оздоровчому туризмі характеристика «час отримання послуги» набуває особливої значущості. Як тільки особа відчуває потребу в оздоровленні, вона починає комплекс дій, пов'язаних з пошуком шляхів її реалізації. Сьогодні існує безліч можливостей реалізувати власні потреби оздоровлення, і всі вони мають як переваги так і недоліки. У будь-якому випадку необхідно витратити час на отримання інформації стосовно аспектів оздоровлення, на порівняння і оцінку варіантів, на прийняття рішення стосовно того чи іншого варіанту вибору. Дані дії, у відповідності до визначення К. Гронроос [1], «спрямовані на вирішення проблем покупця послуги». Тобто, з точки зору потенційного споживача, час отримання послуги включає час очікування і своєчасність отримання. І якщо час очікування довгий то втрачається своєчасність отримання, і як наслідок, змінюється рівень цінності послуги і рівень задоволеності споживача.

Необхідно також відзначити, що саме очікування послуги має об'єктивні причини обмеження в часі і впливає на своєчасність її отримання. Наприклад, очікування послуги оздоровлення батьками, що прагнуть оздоровити власних дітей обмежене календарним часом, що визначається їх режимом праці; очікування послуги оздоровлення осіб, що потребують реабілітації, обмежене регламентом певних процедур оздоровлення від яких суттєво залежить кінцевий результат оздоровлення; очікування послуги оздоровлення особами з хронічними захворюваннями обмежене періодами ремісії і т.д. Тобто, очікування послуги та її вчасне отримання роблять послугу цінною (вигода) в певний момент часу.

Отже, якщо урахувати релевантність послуги, то можна доповнити модель складових послуг Б. Едвардсона [2] ще одним елементом – часом отримання (рис. 1).



**Рис. 1. Доповнена модель складових послуг Б. Едвардсона**

*Джерело: складено на основі [2] та власних досліджень*

Як видно з рис. 1 кожній складовій послуги відповідає певна характеристика, яка змінюється при відповідному впливі.

Проведені дослідження дозволяють уточнити поняття «послуга». Послуга – це дії націлені на одержання нематеріальних і матеріальних економічних благ з особливою релевантною оцінкою споживача, і здійснені в результаті взаємодії виробника (виконавця) послуги, споживача й посередників. Послуга як об'єкт управління є сукупністю процесу, результату, умов та часу формування комплексу вигід і благ, які приносять користь споживачу і спрямовані на задоволення його потреб.



Послуги оздоровчого туризму у загальному розумінні представляють собою послуги щодо відновлення здоров'я чи профілактики (попередження) захворювань, що надаються спеціалізованими закладами за наявності певних туристичних ресурсів та інфраструктури. Тобто, дані послуги є часткою ринку рекреаційних послуг.

В Положенні про рекреаційну діяльність у межах територій та об'єктів природнозаповідного фону України затвердженому Наказом Мінприроди України № 330 від 22.06.2009 р. визначено, що «рекреаційною послугою є послуга зі споживчими властивостями і собівартістю, що надається з метою задоволення потреб рекреантів. .... Рекреаційні послуги є продуктом рекреаційної діяльності, яка представлена як діяльність, спрямована на відновлення розумових, духовних і фізичних сил людини шляхом загальнооздоровчого і культурно-пізнавального відпочинку, туризму, санаторно-курортного лікування, аматорського та спортивного рибальства, полювання, тощо» [3]. Отже, рекреаційні послуги виступають надсистемою оздоровчої діяльності, і включають основні функції цієї сфери – лікувально-оздоровчі, профілактичні, функції відпочинку та розваг, мають соціальний, суспільний і економічний зміст.

Звертаючи увагу на цілі споживачів оздоровчого туризму, сутність оздоровчих послуг необхідно досліджувати як рекреаційні з розділенням за оздоровчо-профілактичним та оздоровчо-лікувальним напрямками. Виходячи з такого розуміння послуги оздоровчого туризму представляють собою комплекс своєчасних послуг профілактичного або лікувального характеру, основою яких є специфічні туристично-рекреаційні ресурси, роботи й послуги, певна туристична інфраструктура, сукупність яких сприяє їх реалізації та споживанню.

### Список літератури

1. Gronroos C. A service quality model and its marketing implications. *European Journal of Marketing*. Vol. 18. № 4. P. 36-44.
2. Edvardsson B., Enquist B., Johnston R. Co-creating Customer Value through Hyperreality in the Pre-purchase Service Experience. *Journal of Service Research*. 2005. Vol. 8. №. 2. P. 149-161.
3. Про затвердження Положення про рекреаційну діяльність у межах територій та об'єктів природно-заповідного фону України : Наказ Міністерства екології та природних ресурсів України. URL : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
4. Makarenko S., Oliinyk N., Danko V., Kaplina Y. Formation of an Innovative Competitiveness Management System of the Enterprise: On the Case of Ukraine's Healthcare. *Journal of Economics and Management Sciences*. New York. 2020. Vol. 3. № 1. P. 1-12. DOI: <https://doi.org/10.30560/jems.v3n1p1>.

**Шарко М.В.**

*д. е. н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри туризму, Державний вищий навчальний заклад «Приазовський державний технічний університет», м. Маріуполь, Україна*

**Чумак А.П.**

*студентка, Державний вищий навчальний заклад «Приазовський державний технічний університет», м. Маріуполь, Україна*

### РОЗВИТОК ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ТУРИЗМІ: СУЧАСНИЙ ДОСВІД

Сьогодні сучасний ринок туризму реагує на будь-які зміни у суспільстві, на зовнішні чинники, які мають безпосередній вплив на нього, тому потребує нових змін, особливо в секторі створення і використання нової інформації, технології, туристичних продуктів,

електронних ринків, дистанційного обслуговування, а саме цифрової економіці. Цифрова економіка – це всесвітня мережа економічної діяльності, комерційних операцій і професійних взаємодій, які підтримуються інформаційно-комерційно технологіями. Її технології і платформи орієнтовані на обслуговування і переробку великих обсягів інформації та опису ринків.

Цифрові технології в туризмі – це сукупність засобів і методів, за допомогою яких реалізуються процедури реєстрації, збору, передачі, зберігання, обробки, видачі інформації для прийняття управлінських рішень щодо підвищення якості обслуговування туристів

У світі працюють сотні технологічних стартапів в сфері туризму, які прагнуть привести в галузь свої оригінальні ідеї. За інформацією сайту booking.com третина туристів по всьому світу вважають за краще подорожі, сплановані штучним інтелектом. При цьому, не надається значення тому, хто обговорює з туристом поїздку – чат-бот або жива людина.

Камбоджійська платформа електронної майже Cambo Ticket дозволяє туристам забронювати місця на поромках, в автобусах і таксі в Лаосі, Таїланді, В'єтнамі.

Французька платформа Tripnparty дозволяє відшукувати в будь-якій країні бари та паби, про які знали лише місцеві жителі.

На Балі стартап Startup Weekend Bali оголосив конкурс в результаті, якого були відібрані кращі ідеї з питань туризму.

Цифроватизація туризму дозволяє виробляти проектування турів по параметрам задовольняє кожного із споживачів окремо.

Базовою причиною розширення цифрового сегмента економіки є зростання трансакційного сектора. Чим більше ступінь диверсифікації і динаміки економіки, тим більший обсяг даних циркулює всередині країни, тому цифрова економіка найбільш ефективно функціонує на ринках і великою кількістю учасників.

Велика частина населення світу зацікавлена в допомозі штучного інтелекту. Завдяки інтернету та соціальних мереж ринок туризму дозволяє проаналізувати потенційного клієнта, надаючи дані про його профіль, наміри, місцях, яким він віддає перевагу, кількості наявного часу на відпочинок і т.д. Відповідно до статистики, наданої Google на стадії планування подорожі клієнт здійснює 400 запитів в Інтернеті. Споживачі купують квитки і готелі, складаючи собі подорож самостійно, в той час як туристичні агентства також виходять в онлайн, просуваючи розроблені ними укомплектовані тури. Цифрові технології дають можливість займатися пост підтримкою, тобто супроводом і отриманням зворотного зв'язку по різних позиціях.

Підприємства індустрії туризму отримують можливості розширити цільову аудиторію, поліпшити якість обслуговування за рахунок того, що перевага буде досягнуто тим, хто в своєму арсеналі використовує велику кількість цифрових платформ.

Вивільнення робочого часу організаторів подорожей слід направляти на освоєння паралельних ніш і нових технологій ведення бізнесу. Однією з таких ніш для самостійного подорожуючих туристів є пропонована трансфертної компанією Get Transfert.com організація поїздки з аеропорту в готель і за міжнародними напрямками, перекладачі та сервіси з пошуку пам'яток.

Іншої такої нішею є блокчейн – безпеку здійснення прозорих транзакцій без участі банківських структур різних країн. При цьому виключається можливість раптової блокування карти і необхідності возити з собою документи. Перевагою блокчейна є збір і зберігання в єдиному просторі даних придбаних квитках, заброньовані номери, маршрутах і т.д.

Більшість туроператорів, що працюють в системі офлайн – офісів потрапляють в групу ризику і можливо в найближчому майбутньому припинять свою роботу. Бізнес-процеси в туризмі все більше переходять до цифрового простору. Переклад комунікацій з клієнтом в цифрову середу в чаті або чат-боті дозволяє підвищити оперативність реакції і ефективність вирішення питань щодо розвитку туризму.

**Шмулевич П.В.**

*PhD (Econ.), голова правління,  
ВМГО «Українська Асоціація Повітряних Зміїв»,  
м. Херсон, Україна*

## **ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТАЛИХ ТУРИСТИЧНИХ ДЕСТИНАЦІЙ НА РІВНІ РЕГІОНІВ І ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ**

Сучасний стан децентралізації влади в Україні, який щонайменше декларативно має наслідком децентралізацію ресурсного забезпечення, оцінюється вітчизняними дослідниками досить неоднозначно. Зокрема, у цю довготривалу реформу, яка почалася у 2014 році, де-факто не закладені параметри сталого розвитку територіальних громад. Законодавчі акти, прийняті задля закладання базису реформи, мають на меті досягнення таких цілком конкретних цілей розвитку, як ефективне самоврядування, добробут місцевого населення тощо. При цьому Ключовим принципом регіоналізації, який має бути імплементований в Україні завдяки євроінтеграції і який є базовим для нашого подальшого дослідження, є «принцип повсюдності місцевого самоврядування» [4, с. 21]. Іншими словами, регіон є сукупністю територіальних громад, які межують одна з одною, без «буферних зон» із невизначеними правами власності та суб'єктами управління.

Аналіз зарубіжного, зокрема, європейського досвіду доводить, що науково-практичними інструментами сталого розвитку регіонального туризму є синергійність, зворотний зв'язок, практична направленість та потужна інформаційно-статистична база, сформована методами кількісного і якісного аналізу. Сучасний стан функціонування регіонів в Україні і, зокрема, управління галуззю туризму в них цілком відповідає параметрам застосування європейських практик. Зокрема, формування сталих туристичних дестинацій може засадничо починатися із організації сталих туристичних подій. З позицій синергетики, будь-яка туристична подія є системою, схильність якої до біфуркацій є очевидною. При цьому біфуркації, до яких веде керівний елемент такої системи – організатори події, – можуть мати на меті диверсифікацію або ж спеціалізацію такої події. Провідні сучасні дослідники вказують на перевагу спеціалізації туристичних подій, пов'язаних із спортом, – за відгуками їх безпосередніх закордонних учасників, які водночас є туристами. Якщо йдеться про подію, яка відбувається вперше, тобто продукт тільки виводиться на ринок, – є особлива потреба в початковому розумінні її системної побудови. Іншими словами, системне питання «диверсифікувати чи спеціалізувати» підлягає вирішенню на початку створення подієвого туристичного продукту як основи майбутньої сталої туристичної дестинації.

Дослідження сучасних міжнародних практик розвитку регіонального туризму дозволило систематизувати ці практики та запропонувати модель сталого розвитку регіонального туризму, яка базується на розвитку нових туристичних дестинацій на рівні територіальних громад цього регіону (рис. 1). Основою моделі сталого розвитку регіонального туризму має бути загальна стратегія сталого розвитку регіону, оскільки сталий розвиток виключає можливість відсутності координації дій всіх суб'єктів управління в одній системі (регіоні).

Важливою засадою формування сталих туристичних дестинацій в Україні є вивчення потреб туристів, особливо після пандемії COVID-19. Зміни в структурі потреб туристів як споживачів формують тенденції в туризмі, які відповідають сучасному способу життя та цінностями. Соціально-демографічна зміни у різних країнах, як, наприклад, більша тривалість життя, здорове старіння, менший розмір сім'ї у країнах «західної цивілізації» та вищий рівень освіти, напряду впливають на розвиток туризму. Ці зміни відносяться до зовнішніх факторів, які формують попит на туризм, впливаючи на рішення туриста про подорож, обраний тип дестинації, тривалість відпустки тощо. Крім того, збільшується

різномаїття активностей, які турист може собі дозволити протягом подорожі. У той же час вибір конкретної активності оцінюється туристами у відповідності із здатністю задовольняти потреби. Науковці вказують на важливість двох типів факторів при виборі напрямків відпочинку та обраних активностей під час відпустки – факторів «поштовху» та факторів «тяжіння» [2, с. 757].

До факторів «поштовху» відносяться власні, так би мовити, внутрішні, побажання туристів, а до факторів «тяжіння» відносять привабливість дестинації з асортиментом активностей, який вона пропонує «на місці». Тож, враховуючи спонтанність дій багатьох туристів, слід приділяти не меншу увагу факторам тяжіння.

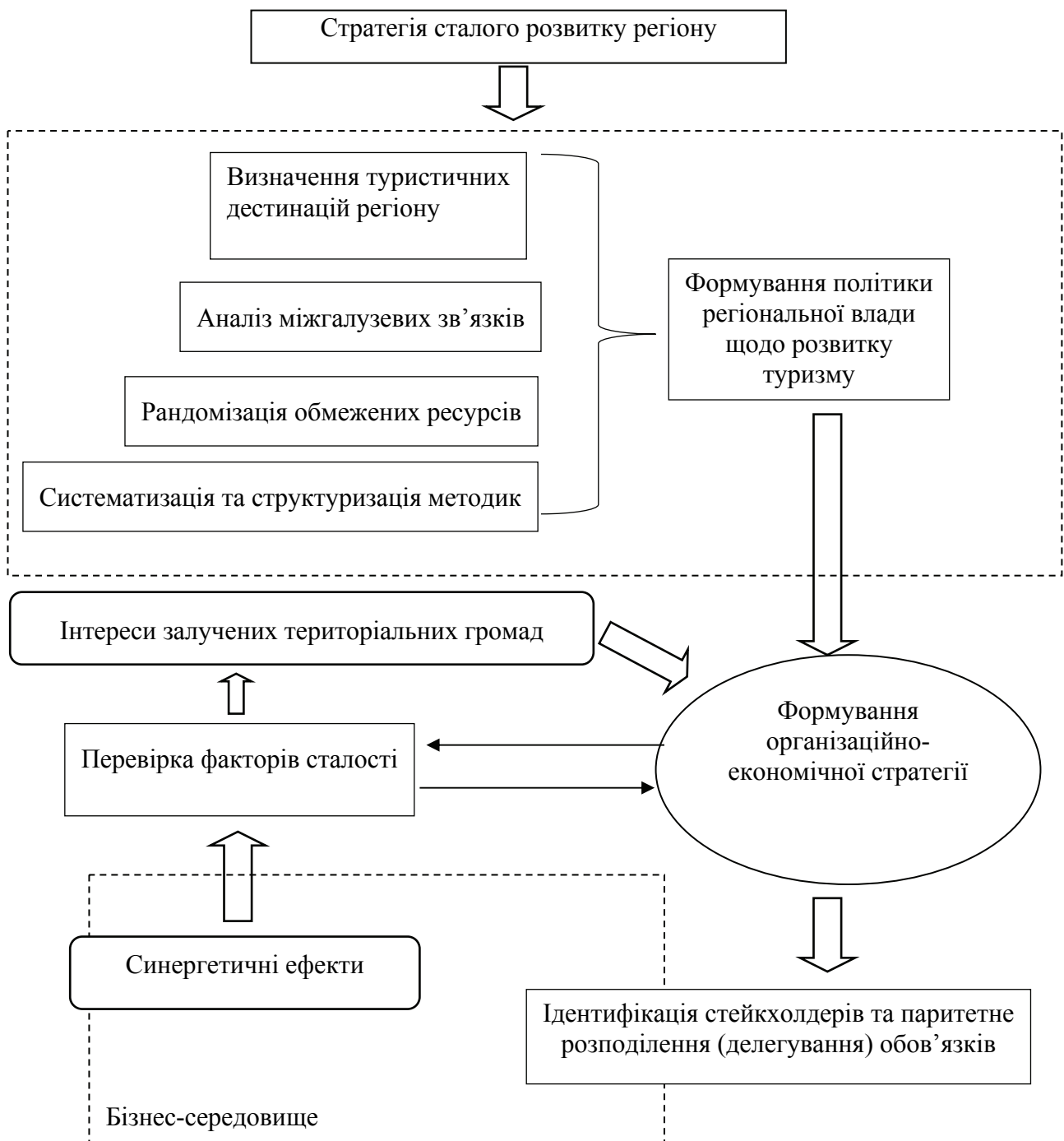


Рис. 1. Модель сталого розвитку регіонального туризму на основі зарубіжного досвіду управління

Розвиток територіальних громад як туристичних дестинацій передбачає об'єднання як економічних «ядер», так і периферійних районів у цілісну систему з можливостями для всіх жителів, особливо у сільській місцевості. Як свідчать закордонні дослідження [1], в економічно слабких громадах першочергова роль у формуванні стратегії такого розвитку має надаватися розвитку людського капіталу. Авторська систематизація іноземного досвіду зростання капіталів територіальних громад через вплив на людський капітал представлена в табл. 1. Додатково здійснена певна адаптація розуміння змістів етапів відповідно до українських реалій.

**Таблиця 1. Етапи побудови сталої туристичної дестинації на основі міжнародних практик зростання капіталів територіальних громад**

№ п/п	Назва етапу	Зміст етапу
1	Початковий	Стратегічне бачення громади як дестинації поширюється серед мешканців. З часом все більше суб'єктів активно беруть участь у реалізації стратегії
2	Організаційний	Відбір провідної організації може сприяти процес реалізації стратегії. Громадські організації та ініціативні групи ініціюють активнішу пропаганду туристичного бачення громади, стимулюючи участь більшої кількості мешканців, які б не брали участі без членства або замученості організацією
3	Кадровий	Експерти-координатори процесу, наймані працівники органів місцевої влади, можуть мати більший успіх у сприянні новим партнерствам всередині громади, більшій участі людей, які з певних міркувань не залучені до участі в громадських організаціях
4	Координаційний	Використання точкових або перманентних дискусійних майданчиків між самими мешканцями громади та між мешканцями й організаційними структурами щодо конкретних аспектів стратегії, конкретних заходів та проектів може забезпечити більшу участь громадян у процесі сталого розвитку дестинації
5	Самоврядний	Мешканці громади беруть на себе більше відповідальності за керування нею, організаційні структури та інші партнери делегують свої ресурси вже більш формалізованим структурам, збільшуючи відповідальність і вимоги до кваліфікації керівників і лідерів
6	Об'єднавчий	Об'єднання територіальних громад вимагає відбору до складу керівних рад найактивніших та найкваліфікованіших мешканців території ОТГ
7	Синергетичний	Сформована та закріплена на базі власних ресурсів незалежність громад і їх об'єднань сприяє участі мешканців та громадських формувань у партнерських відносинах як із сусідніми, так і віддаленими громадами в рамках туристичних подій та створення туристичної інфраструктури
8	Регіональний	Кожна громада-дестинація в межах певного регіону представляє власний контекст туристичного розвитку і «набір» капіталів, які в цілях туристичного розвитку здатні до поєднання, доповнення та, наприкінці економічного циклу, до зростання

\*Узагальнено автором на основі [1]



Водночас, при формуванні нових туристичних дестинацій необхідно враховувати й негативні наслідки стрімкого туристичного розвитку. Наприклад, США зіткнулися з такою ситуацією в 1970-х роках [3, с. 1]. Широке відвідування деяких заповідних територій американцями під час національних свят серйозно вразило довкілля, природні і культурні ресурси. Зростання масового туризму сприяло знищенню цінних порід дерев, негативно вплинуло на популяцію диких тварин і птахів. Для вирішення цього питання землевпорядники природоохоронних територій, туристичні організації та інші зацікавлені сторони ще в 70-х роках застосували цілий комплекс заходів із нормативним забезпеченням та впровадженням принципів і правил управління територією. Як прямий захід управління, такі принципи і правила обмежували свободу відвідувачів та передбачали примусове виконання каральних дій. Однак правозастосування було дорогим та неефективним, викликало неприємність у відвідувачів. Управління туристичними об'єктами на заповідних територіях, включаючи розробку та зміцнення місць відпочинку, стежок, є менш прямим інструментом, але також є дорогим і може назавжди змінити природний ландшафт та характер рекреаційного досвіду. Тому в подальшому у практиці розвинених країн стали переважати такі інструменти як навчальні програми для відвідувачів заповідних територій [3, с. 2]. Такі програми покликані переконати відвідувачів зменшувати власний вплив на довкілля під час перебування на природоохоронних територіях. Такі програми розглядаються як більш доцільна, легка та непряма реакція управління для зменшення впливу на природні ресурси та підвищення задоволеності відвідувачів. Багато освітніх програм для відвідувачів вже застосовуються у багатьох країнах. Отже, такий зарубіжний досвід підтверджує важливість засадничого принципу стриманого й контрольованого розвитку сталої дестинації на противагу хаотичному та швидкоплинному.

Таким чином, формування сталих туристичних дестинацій на рівні регіонів і територіальних громад України має відбуватися із врахуванням закордонного досвіду, із дотриманням принципів сталого розвитку на всіх етапах такого формування та в контексті загального сталого розвитку регіонального туризму. При цьому засади розподілення відповідальності за ці процеси між державою, регіонами та окремими громадами потребують подальшого наукового дослідження.

### Список літератури

1. Aigner, M. S., Flora, C. B., Tirmizi, S. N., Wilcox, C. Dynamics to sustain community development in persistently poor rural areas. *Community Development Journal*. 1999. 34. № 1. P. 13–27.
2. Tomić S., Leković K., Tadić J. Consumer behaviour: the influence of age and family structure on the choice of activities in a tourist destination. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*. 2019. 32. № 1. P. 755–771.
3. Wei D., Zheng Q., Wen S. Multiparameter Stochastic Dynamics of Ecological Tourism System with Continuous Visitor Education Interventions. *Mathematical Problems in Engineering*. 2015. 2015. № 6. P. 1–9.
4. 2014-15 Ключові правові реформи: Як утілено європейські стандарти? За ред. Романа Куйбіди. Київ, 2016. 74 с.

**Секція: СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**  
**Section: WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

**Бурлай Т.В.**

*д. э. н., ведущий научный сотрудник отдела экономической теории,  
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины,  
г. Киев, Украина*

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В ПЕРИОД ПОСТПАНДЕМИИ**

Распространение пандемии коронавируса (COVID-19) оказалось шоком и сверхсложным испытанием практически для всех стран мира и повлекло за собой беспрецедентные социально-экономические последствия. Согласно данным ООН, эти последствия отражают трагические цифры человеческих судеб: 3 млн. умерших, 255 млн. потерянных рабочих мест, 120 млн. людей, оказавшихся за чертой бедности, 170 млн. детей, лишенных возможности учиться. Всего за год пандемия COVID-19 привела к самой тяжелой за последние 90 лет глобальной рецессии, а также стремительному росту масштабов бедности, неравенства между странами и социального расслоения обществ [1].

Практика показала, что скорость, масштабы, степень «поражения» социально-экономических систем под влиянием эпидемиологического шока оказались настолько значимыми, что их восстановление потребует существенных ресурсов и времени. По прогнозным макроконъюнктурным оценкам МВФ, многим странам даже в среднесрочной перспективе будет трудно вернуться на устойчивую траекторию экономической активности, которая планировалась до пандемии (табл.) [2, с. 39].

**Таблица 1. Оценка МВФ динамики реального ВВП в мире в целом и отдельных странах за 2018-2020 гг. (факт) и 2021-2026 гг. (прогноз), %**

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2026 г.
<b>Мир в целом, в т. ч.:</b>	<b>3,5</b>	<b>2,8</b>	<b>-3,3</b>	<b>6,0</b>	<b>3,3</b>
Страны с развитой экономикой, в т. ч.:	2,2	1,7	-4,7	5,1	1,5
страны зоны евро	1,8	1,3	-6,6	4,4	1,3
Страны с формирующимися рынками и развивающиеся страны, в т. ч.:	4,5	3,7	-2,2	6,7	4,4
страны Европы с формирующимися рынками и развивающиеся страны Европы, в т. ч.:	3,3	2,1	-2,0	4,4	2,7
Украина	3,4	3,2	-4,2	4,0	4,0
<i>Справочно:</i>					
Украина (факт, Госстат Украины)	3,4	3,2	-4,0	х	х
Украина (прогноз, Кабинет Министров Украины)	х	х	х	4,6	4,7 (2023 г.)

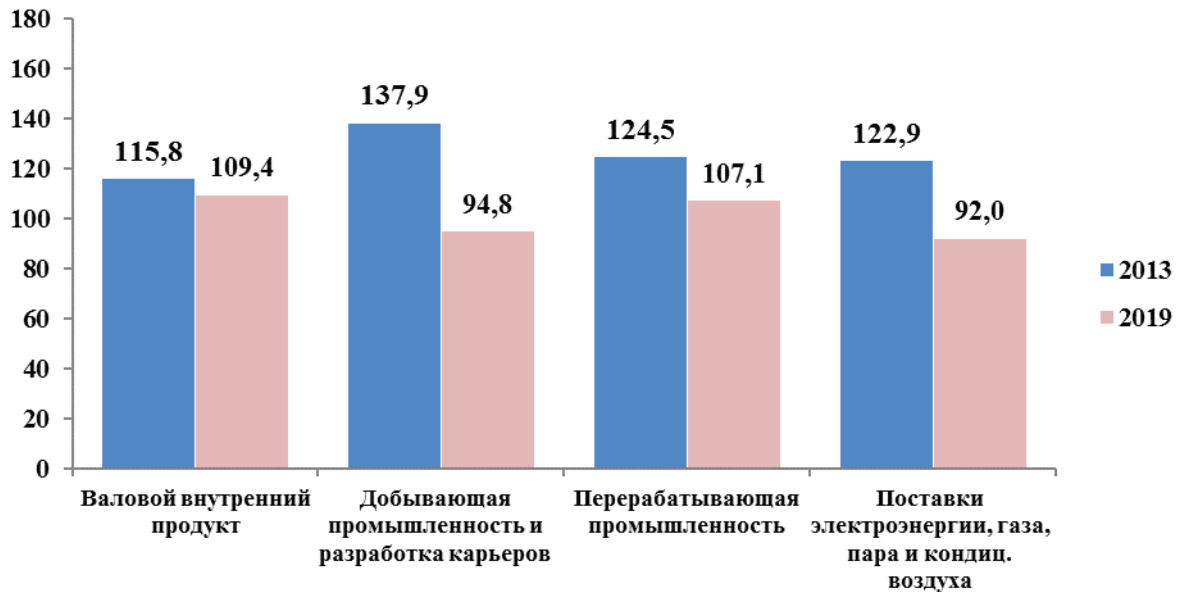
*Источник:* [3, pp. 128, 135], [4].

Данные табл. свидетельствуют о значительной степени уязвимости и неустойчивости экономики Украины. В сравнении с глобальной и европейской экономиками, она характеризуется более глубоким спадом и более слабым постпандемическим восстановлением.

Согласно оценкам МВФ, по итогам 2020 г. сокращение реального ВВП Украины было в 2,1 раза выше, чем в странах Европы с формирующимися рынками и развивающихся странах Европы в среднем. В 2021 г. прогнозируемый экономический рост в указанных

странах европейского региона составит 4,4%, тогда как в Украине он не превысит 4,0% [3, pp. 132, 135].

Пандемия COVID-19 заметно обострила негативные макроэкономические тенденции в развитии Украины, сформированные в предыдущие годы. Самой характерной из них является тенденция деиндустриализации украинской экономики, которая начала стремительно и масштабно усиливаться с 2014 года и на сегодня фактически превратилась в тренд. По данным официальной статистики, индекс физического объема валовой добавленной стоимости в добывающей промышленности Украины (за базу взят уровень 2016 г.) сократился с 137,9 в 2013 г. до 94,8 в 2019 г.; в перерабатывающей промышленности – соответственно, с 124,5 до 107,1; в сфере поставок электроэнергии, газа и кондиционированного воздуха – соответственно, с 122,9 до 92,0 (рис. 1).



**Рис. 1. Индексы физического объема валового внутреннего продукта и валовой добавленной стоимости Украины по видам экономической деятельности, проценты; 2016 = 100 [4].**

Значительное сокращение объемов производства по таким направлениям отечественной промышленности как угле- и газодобыча, авиа-, судо-, станко- и автомобилестроение, металлургия, химия и нефтехимия и др., обусловило резкую потерю рабочих мест и занятости. Согласно данным Госстата, численность штатных работников в промышленном секторе Украины за период 2014-2020 гг. сократилась на 516,1 тыс. чел. или почти на четверть (на 22,6%). Задолженность по выплате заработной платы работникам промышленности за указанный период увеличилась в 4 раза и на начало 2021 г. составила 2,3 млрд. грн. при этом удельный вес реализованной инновационной продукции в общем объеме реализованной продукции отечественных промышленных предприятий сократился с 2,5% в 2014 г. до 0,8% в 2018 г. [4].

Прекращение дальнейшей структурной и технологической деградации украинской экономики напрямую зависит от преодоления тренда деиндустриализации в ее развитии. К сожалению, в последние годы это не является приоритетом государственного регулирования, но определенную надежду дают ориентиры Национальной экономической стратегии на период до 2030 года, принятой постановлением Кабинета Министров Украины от 03.03.2021 г. № 179. Представляется важным сделать необходимую детализацию шагов по возрождению индустриальной основы экономики Украины (особенно учитывая важность обеспечения ее долгосрочной конкурентоспособности и инклюзивного развития) при разработке и утверждении Плана мероприятий по реализации указанной Национальной

экономической стратегии Украины. Такой План в части поддержки процессов реиндустриализации страны должен учитывать существующие вызовы на этом пути, связанные с влиянием ряда важных тенденций, а именно: демографического развития государства; трудовой миграции украинцев за границу; обусловленной пандемией COVID-19 трансформации национального рынка труда и сферы занятости; ускоряющейся цифровизации экономики и общества и др.

Кроме того, государственная политика Украины по восстановлению экономики и преодолению социально-экономических последствий «коронакризиса» должна быть сфокусирована на сферах, формирующих социетальную устойчивость в условиях возможных последующих шоков эпидемиологического характера. Эксперты ООН считают, что важнейшей такой сферой является инвестирование в человеческий капитал, которое поможет заключению в обществах нового «социального контракта», основанного на солидарности и предусматривающего адекватное постпандемическим вызовам выделение средств государства и бизнеса на образование, создание достойных рабочих мест, социальную защиту и здравоохранение [1].

В данном контексте МВФ обращает внимание, что оптимальным вариантом после пандемии COVID-19 может быть сочетание «зеленой», цифровой и социально-интегрированной трансформации национальных экономик. При реализации такого варианта, к основным приоритетам политики национальных правительств будут относиться:

- инвестиции в развитие систем здравоохранения (включая вакцинацию), образования, а также модернизацию инфраструктуры;
- содействие людям в возвращении на рабочие места и, при необходимости, смене работы (межотраслевые и межпрофессиональные перемещения работников), а также расширение программ обучения, переобучения и поиска работы;
- укрепление систем социальной защиты населения в целях содействия борьбе с социальным неравенством и бедностью;
- переосмысление роли систем налогообложения с целью повышения социальной справедливости, обеспечение стимулов к охране окружающей среды;
- стимулирование бизнеса к сокращению непроизводительных расходов, повышению прозрачности инициатив в сфере оптимизации производственных затрат;
- совершенствование методов государственного управления для усиления эффектов бюджетной поддержки бизнеса [5].

### Список литературы

1. Борьба с пандемией и ее последствиями: глава ООН предложил срочно действовать на шести направлениях. *Новости ООН*. 12.04.2021. URL: <https://news.un.org/ru/story/2021/04/1400702>.
2. Костиця В.І., Бурлай Т.В. Освіта і зайнятість як чинники соціально-економічного відновлення у постпандемічний період. *Освіта, перспективи зайнятості та стійкість ринків праці* : зб. тез доповідей учасників міжнар. наук.-практ. конф. 17 грудня 2020 р. ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», 2021. С. 38-47. URL: <http://ief.org.ua/docs/scc/18.pdf>.
3. World Economic Outlook: Managing Divergent Recoveries. IMF. April 2021. 171 p.
4. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. 2021. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
5. Gaspar V., Lam R., et al. Government Support Is Vital as Countries Race to Vaccinate. *IMF Blog*. January 28, 2021. URL: <https://blogs.imf.org/2021/01/28/government-support-is-vital-as-countries-race-to-vaccinate/>.

**Куценко В.І.**

*д. е. н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України,  
головний науковий співробітник відділу природно-техногенної та екологічної безпеки,  
Державна установа «Інститут економіки природокористування  
та сталого розвитку Національної академії наук України»,  
м. Київ, Україна*

**Анісімов В.М.**

*молодший науковий співробітник відділу природно-техногенної та екологічної безпеки,  
Державна установа «Інститут економіки природокористування  
та сталого розвитку Національної академії наук України»,  
м. Київ, Україна*

### **СЦЕНАРНО-СИНЕРГЕТИЧНІ ДОМІНАНТИ В УПРАВЛІННІ ПРОЦЕСАМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Сталий розвиток являє собою концептуальну основу існування людства в сучасну епоху, коли набули безпрецедентної гостроти екологічні проблеми і тому мова вже йде про загрозу зміни нормальних, звичних для людини, природних умов її життєдіяльності. Проте допоки принципи сталого розвитку фактично не стали засадничими для усього людства, оскільки навіть якщо в найрозвиненіших країнах здійснюються структурні перетворення національних економік в напрямі відмови від галузей та виробництв, які завдають найбільшого техногенного навантаження на довкілля, то за загальним антропогенним навантаженням, а саме за кількістю утворюваних відходів, ці країни посідають перші місця серед інших країн світу. І як свідчать результати роботи нещодавнього кліматичного саміту, що відбувався в режимі онлайн 22-23 квітня 2021 року і в якому узяли участь лідери сорока країн світу, загалом у більшості випадків здійснення реальних заходів щодо боротьби з глобальними змінами клімату, які несуть головну загрозу усталеному благополучному способу життя людства, відсувається на середньо- та довгострокову перспективу, але тоді ці заходи напевно вже не будуть мати відповідного значення [1].

Існування такого стану справ, як видається, зумовлюється тим, що наразі не існує належних механізмів управління процесами сталого розвитку. Причому вказані механізми очевидно мають передусім діяти на національному рівні, оскільки глобальний рівень не представлений конкретною суб'єктивністю. Відтак глобальний ефект щодо досягнення сталого розвитку буде результируючим наслідком дії всіх країн, які складають міжнародну спільноту.

В сучасних умовах, як впливає із зазначеного, діяльність щодо управління процесами сталого розвитку передбачає оновленої теоретико-методологічної та методичної бази. Адже в цілому нинішня ситуація надзвичайного загострення екологічної кризи визнається такою, що потребує переосмислення існуючих наукових положень в напрямку застосування комплексного підходу на основі взаємодії економічної науки та інших наук [2, с. 16-17].

Ситуація, яка нині складається у взаємовідносинах людства з його усталеним зовнішнім середовищем існування – тобто довкіллям, може бути описана в термінології синергетики, що є новим міждисциплінарним науковим напрямом, початково сформованим у рамках вивчення сучасною фізикою низки питань нелінійної динаміки. Зазначений науковий напрям охоплює закономірності виникнення, формування і розвитку систем для яких характерними є наступні якості: відкритість, самоорганізація та нелінійність [3, с. 34]. Серед основних термінів використовуваних в синергетичній концепції, у контексті її прикладання до сучасної ситуації в системі «людство – природне середовище», насамперед треба назвати такі як: «біфуркація» та «точка біфуркації». Біфуркація являє собою імовірнісний процес якісного переходу системи від стану рівноваги до хаосу або до організації на більш вищому



ступені, що відбувається через послідовні достатньо малі збурення, або флуктуації. У «точці біфуркації» в межах системи виявляються різноспрямовані можливості щодо вибору напрямів її подальшого розвитку, тобто відбувається реалізація того чи іншого з можливих варіантів імовірного розвитку подій. І часто незначний вплив декотрого випадкового фактору спрямовує розвиток систем у певному напрямі, у тому числі й небажаному [3, с. 35].

Синергетичне бачення сучасної екологічної ситуації видається адекватним, виходячи із того, що цілком реальними є той виклик, який кидають всьому людству негативні наслідки кліматичних змін, коли в результаті глобального потепління відбувається підвищення рівня Світового океану, що очевидно змусить до переселення мільйонів людей по всій планеті та призведе до затоплення значних масивів найбільш родючих земель, а також до втрати великої кількості джерел питної води, виробничої та критичної інфраструктури. Відповідно цілком реальних обрисів набуває гуманітарна катастрофа планетарних масштабів.

Разом із тим, найбільш катастрофічних наслідків деградації довкілля, як видається, можливо уникнути, коли будуть невідкладно здійснені міжнародні заходи стосовно радикального зменшення антропогенного та техногенного навантаження на глобальну екологічну систему, а відтак передбачається істотне зниження викидів діоксиду вуглецю, що є основним техногенним чинником підвищення температури атмосфери нашої планети. Забезпечивши таким чином глобальне регулювання антропогенного впливу на довкілля, людство має перейти у своїх стосунках з природою на їх більш високий рівень.

Отже, розвиток подій в системі «людство – природне середовище» набуває синергетичного характеру, оскільки перебуває в стані імовірнісних змін, що може завершитись як деструкцією так підвищенням рівня організації наявної системи.

Евристичний та прогностичний потенціал синергетичної концепції має бути посилений використанням сценарного моделювання. Співвіднесеність синергетичного бачення зі сценарним моделюванням обумовлюється тим, що останнє застосовується в рамках ситуацій для яких притаманним є одночасні заздалегідь невідомі зміни багатьох чинників. При цьому особливо важливим є те, що також враховуються зміни зовнішнього середовища. [4, с. 494]. Тому сценарне моделювання може бути названо адекватним методом прогнозування у ситуації невизначеності, багатофункціональності та випадковості змін щодо досліджуваного явища чи об'єкта. Сценарний підхід, на сьогодні, використовується насамперед в управлінській діяльності на рівні окремих економічних суб'єктів, проте в умовах існуючої невизначеності розвитку глобальної ситуації перспективним є його використання на макроекономічному та в цілому глобальному рівні, в тому числі у рамках постановки та вирішення завдання формування механізму управління процесами сталого розвитку на національному та глобальному рівнях.

Таким чином, сценарно-синергетичний підхід має стати домінантним напрямом при розгляді проблем сталого розвитку в контексті сучасних нестабільних умов.

### Список літератури

1. Кліматичний саміт: надії та виклики / М. Щур. Радіо Свобода. 23.04.2021. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/klimat-summit-usa-rosija-ukrajia/31219868.html>.
2. Кульчицький Я. В., Кульчицький Б. В., Панчишин С. М. Екологізація економічних систем як визначальна домінанта парадигмальних змін в економічній теорії ХХІ століття. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. Т. 28. № 9. С. 16-20.
3. Вірченко В., Кузьменко А. Синергетичний підхід в економічних дослідженнях. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2009. № 110. С. 34-36.
4. Давидова О. Ю. Сценарне моделювання – оптимальний підхід до прогнозування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Випуск 2. С. 493-498. URL: <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/99.pdf>.

**Нараєвський С.В.**

*к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна*

## **ПОСИЛЕННЯ ПОЗИЦІЙ КРАЇН АЗІЇ НА СВІТОВОМУ АВТОМОБІЛЬНОМУ РИНКУ**

Протягом XXI ст. світове автомобілебудування динамічно розвивалося. Загальносвітові обсяги виробництва автомобілів зросли з 2000 р. (58,4 млн шт.) до 2020 р. (76,1 млн шт.) на 30,3 %. Найнижчий рівень виробництва автомобілів був зафіксований у 2001 р. (56,3 млн шт.), а найвищий у 2017 р. (97,3 млн шт.), що свідчить про зростання обсягів виробництва протягом цього періоду на 72,8 %. Основна частина цього зростання відбулася за рахунок динамічного розвитку автомобілебудування у країнах Азії, де виробництво автомобілів зросло з 2000 р. (18,7 млн шт.) до 2020 р. (45,9 млн шт.) у 2,45 рази. Найнижчий та найвищий рівні виробництва автомобілів, як і загальносвітові показники, були досягнуті у 2001 р. (18,1 млн шт.) та 2017 р. (55,6 млн шт.), відповідно, це забезпечило зростання у 3,07 рази. Частка країн Азії у загальносвітовому виробництві автомобілів з 2000 р. (32,0 %) до 2020 р. (60,4 %) майже подвоїлась, а показник у понад 50,0 % загальносвітового виробництва автомобілів, країнами Азії було перевищено ще у 2009 р. (53,1 %) [1; 2].

Також, слід зазначити, що у 2020 р., насамперед, через епідеміологічні обмеження світове автомобілебудування зазнало найбільшого скорочення у XXI ст. Загальносвітові обсяги виробництва автомобілів скоротилися з 91,8 млн шт. у 2019 р. до 76,1 млн шт. у 2020 р., тобто на 15,7 млн шт. (на 17,1 % менше за попередній рік) Автомобілебудуванню у країнах Азії цей кризовий рік вдалося подолати з суттєво меншими втратами. Скорочення обсягів виробництва автомобілів у країнах Азії становило близько 5,3 млн шт. з 51,2 млн шт. у 2019 р. до 45,9 млн шт. у 2020 р. (на 10,4 % менше за попередній рік) [1; 2].

Серед окремих регіонів Азії автомобілебудування досягло найвищого розвитку у країнах Східної Азії. І хоча частка країн Східної Азії у виробництві автомобілів усіма країнами Азії у XXI ст. зазнала певного скорочення, з 84,1 % у 2000 р. до 80,6 % у 2020 р., у загальносвітовому виробництві автомобілів вона зросла майже вдвічі, з 26,9 % у 2000 р. до 48,7 % у 2020 р. У 2000 р. країни Східної Азії займали перші три позиції за виробництвом автомобілів в Азії, загалом: Японія (10 141 тис. шт., перше місце в Азії та 2-ге місце у світі), Південна Корея (3 115 тис. шт., 2-ге місце в Азії та 5-те в світі), Китай (2 069 тис. шт., 3-є місце в Азії та 8-ме місце у світі). Завдяки динамічному розвитку автомобілебудування Китай у XXI ст. випередив у 2002 р. Канаду та Іспанію, у 2003 р. Південну Корею та Францію, у 2006 р. Німеччину, у 2008 р. США, у 2009 р. Японію і вийшов у загальносвітові лідери за кількістю вироблених автомобілів та продовжує утримувати цю позицію з суттєвим відривом від другого місця. У 2020 р. ці ж самі країни Східної Азії продовжували займати три перші позиції в Азії за виробництвом автомобілів: Китай (25 225 тис. шт., перше місце в Азії та перше місце у світі), Японія (8 068 тис. шт., 2-ге місце в Азії та 3-є в світі), Південна Корея (3 507 тис. шт., 3-є місце в Азії та 5-те місце у світі) [1; 2].

Шлях до успіху у виробництві автомобілів у країн Східної Азії був різним, і, наразі, ситуація з виробництвом автомобілів у цих країнах (Китай, Японія, Південна Корея) суттєво відрізняється. Японія була першою країною в Азії, якій вдалося розвинути власну потужну автомобільну промисловість. Найбільш динамічне зростання японського автомобільного виробництва прийшлося на 70-ті та 80-ті роки XX ст. У ці ж роки відбувається зростання японського автомобільного експорту. Максимальні обсяги виробництва автомобілів на

території Японії були зафіксовані у 1990 р. на рівні 13 487 тис. шт. В подальшому виробничі потужності японських автовиробників масово переносились в інші країни і сьогодні кожен третій автомобіль у світі виробляється під японською маркою. До особливостей розвитку автомобільної промисловості у Японії можна віднести таке: максимальне залучення технологій з-за кордону та, поряд з цим, недопущення іноземних виробників на власний ринок. Наразі жодна іноземна компанія не має виробничих потужностей в Японії та не виробляє автомобілів на території Японії [1; 3].

Південна Корея намагалася копіювати японський підхід до розвитку автомобільної промисловості, але після кризи 1999 р., деякі місцеві виробники збанкрутували і їх придбали закордонні компанії. Так, американська компанія General Motors придбала активи збанкрутілої Daewoo і у Південній Кореї вироблялися автомобілі під марками: Opel (224 тис. шт., 3-є місце за обсягами виробництва у Південній Кореї у 2019 р.), Chevrolet (179 тис. шт., 4-те місце), Daewoo (6 тис. шт., 9 місце). Компанія Samsung Motors, також зазнала банкрутства і була придбана французькою компанією Renault, змінивши назву на Renault Samsung Motors. Вона виробляє на території Південної Кореї автомобілі під марками: Samsung (94 тис. шт., 6-те місце у 2019 р.), Nissan (70 тис. шт., 8-ме місце), Renault (1 тис. шт., 10-те місце). Південнокорейська компанія SsangYong була придбана індійською компанією Mahindra & Mahindra та продовжує виробляти автомобілі під власною маркою SsangYong (133 тис. шт., 5-те місце у 2019 р.) [2].

Підхід Китаю до розвитку власного автомобілебудування був зовсім іншим. На імпорту готових автомобілів накладалося значне мито. Поряд з цим, іноземним виробникам було дозволено будувати автомобільні заводи в Китаї, але лише у вигляді спільних підприємств з китайськими компаніями. Це, з одного боку, сприяло приходу в Китай більшості провідних світових автовиробників, які принесли найсучасніші технології автомобілебудування. За підсумками 2019 р. перші три позиції за обсягом виробництва автомобілів в Китаї зайняли закордонні компанії: Volkswagen – 3 010 тис. шт., Honda Motor – 1 554 тис. шт., Toyota Motor – 1 402 тис. шт. З другого боку це дало поштовх для розвитку власних виробників автомобілів. У 2020 р. в рейтингу Global 500 (500 найбільших компаній світу за доходом), американського ділового видання Fortune було сім китайських виробників автомобілів. Найбільша китайська автомобілебудівна компанія (SAIC Motor) в цьому рейтингу займала 52-ге місце, а серед виробників автомобілів – 7-ме місце у світі з доходом у 122 млрд дол. [2; 4].

Наступним регіоном Азії за обсягами виробництва автомобілів є Південна Азія. Частка країн цього регіону у загальному виробництві автомобілів країнами Азії зросла з 4,5 % у 2000 р. (840 тис. шт.) до 7,6 % у 2020 р. (3 394 тис. шт.), а у загальносвітовому виробництві вона зросла з 1,4 % у 2000 р. до 4,6 % у 2020 р. У цьому регіоні автомобілебудування розвинуто в Індії (3 394 тис. шт. у 2020 р.) та Пакистані (117 тис. шт. у 2020 р.). Найвищі обсяги виробництва автомобілів у XXI ст. у цих країнах були зафіксовані у 2018 р.: в Індії – 5 175 тис. шт., у Пакистані – 270 тис. шт. Тож, саме у 2018 р. частка країн Східної Азії була найвищою у загальному виробництві автомобілів країнами Азії на рівні 10,0 % та у загальносвітовому виробництві на рівні 5,7 % [1; 2].

Індія, до певної міри, йшла китайським шляхом, залучаючи до себе іноземні компанії та розвиваючи власні. У 2019 р. найбільшими виробниками автомобілів в Індії були: японська компанія Suzuki Motor – 1 633 тис. шт., південнокорейська компанія Hyundai Motor – 682 тис. шт., індійська компанія Tata Motors – 551 тис. шт. Також, індійська компанія Tata Motors входить до рейтингу Global 500 з доходом 37,2 млрд дол. займаючи там 337-ме місце та 26-те місце серед виробників автомобілів та комплектуючих [2; 4].

Третю позицію за обсягом виробництва автомобілів серед регіонів Азії утримують країни Південно-Східної Азії. Їхня частка у загальному виробництві автомобілів країнами Азії зросла з 5,5 % у 2000 р. (1 034 тис. шт.) до 6,2 % у 2020 р. (2 847 тис. шт.), а у загальносвітовому виробництві зростання за відповідний період становило з 1,4 % до 4,6 %.

Найвищі обсяги виробництва автомобілів у XXI ст. були зафіксовані у 2013 р. на рівні 4 357 тис. шт., що складало 9,2 % загального виробництва автомобілів країнами Азії та 5,0 % загальносвітового виробництва. У 2020 р. обсяги виробництва автомобілів у країнах Східної Азії були такі: Таїланд – 1 427 тис. шт., Індонезія – 691 тис. шт., Малайзія – 485 тис. шт., В'єтнам – 166 тис. шт., Філіппіни – 67 тис. шт., М'янма – 11 тис. шт. Найбільших обсягів виробництва автомобілів у країнах Південно-Східної Азії було досягнуто в різні роки: Таїланд у 2013 р. – 2 457 тис. шт., Індонезія у 2018 р. – 1 344 тис. шт., Малайзія у 2015 р. – 615 тис. шт., В'єтнам у 2019 р. – 250 тис. шт., Філіппіни у 2016 р. – 136 тис. шт., М'янма у 2019 р. – 15 тис. шт. Провідні позиції в регіоні займають філії японських автовиробників. Також, є виробничі потужності компаній з Південної Кореї, США, країн Європи та місцевих виробників [1; 2].

Частка інших регіонів Азії у загальносвітовому виробництві автомобілів також зростає. Так, країни Південно-Західної Азії збільшили свою частку у виробництві автомобілів країнами Азії з 3,8 % у 2000 р. до 4,7 % у 2020 р., а у загальносвітовому виробництві, за відповідний період, з 1,2 % до 2,9 %. У 2020 р. в Туреччині було вироблено 1 298 тис. шт. автомобілів, а в Ірані 881 тис. шт. авто. Найбільші обсяги виробництва автомобілів у Туреччині були зафіксовані у 2017 р. (1 696 тис. шт.), а в Ірані у 2011 р. (1 649 тис. шт.). Країни Центральної Азії хоча й збільшили свою частку з 0,17 % у 2000 р. (32 тис. шт.) до 0,77 % у 2020 р. (355 тис. шт.) у загальному виробництві автомобілів країнами Азії та з 0,05 % до 0,47 % у загальносвітовому виробництві, але вона залишається незначною [1; 2].

Потужність транснаціональних компаній (ТНК) з країн Азії у XXI ст. також суттєво зростає. У 2000 р. у рейтингу Global 500 серед виробників автомобілів та комплектуючих було десять компаній з країн Азії, а до першої десятки входило три японські компанії: Toyota Motor (8-ме місце у загальному рейтингу та 4-те місце серед автовиробників), Honda Motor (34-те та 6-те місця), Nissan Motor (36-те та 7-ме місця). У 2020 р. у цьому рейтингу було уже двадцять компаній з країн Азії, а до першої десятки провідних автовиробників входило п'ять ТНК з країн Азії: Toyota Motor (10-те місце у загальному рейтингу та 2-ге місце серед автовиробників), Honda Motor (39-те та 5-те місця), SAIC Motor (52-ге та 7-ме місця), Nissan Motor (83-є та 9-те місця), Hyundai Motor (84-те та 10-те місця) [4].

Отже, протягом XXI ст. країни Азії активно розвивали виробництво автомобілів на своїй території, що дозволило їм за підсумками 2020 р. утримувати 60,4 % загальносвітового виробництва автомобілів. Транснаціональні корпорації з країн Азії двократно збільшили свою присутність серед найбільших ТНК світу. Японські автомобілебудівні компанії перенесли значну частину власних виробничих потужностей за кордон і отримують основу частину доходів від продажів автомобілів на іноземних ринках. Південнокорейські компанії (Hyundai Motor та Kia Motors) повторюють японський шлях. Китайські автомобільні ТНК наразі більше спрямовані на власний ринок, але поступово освоюють окремі ринки країн Азії, Африки, Латинської Америки та пострадянського простору. Автовиробники з інших країн Азії, переважно, зосереджені на власному автомобільному ринку, або на ринках сусідніх країн.

### Список літератури

1. International Organization of Motor Vehicle Manufactures (OICA). URL: <https://www.oica.net/> (дата звернення 09.04.2021).
2. Статистика производства новых автомобилей 2005 – 2020. Auto.Vercity. URL: <https://auto.vercity.ru/statistics/production/> (дата звернення 09.04.2021).
3. Japan Automobile Manufacturers Association (JAMA). URL: <http://www.jama-english.jp> (дата звернення 10.04.2021).
4. The Fortune Global 500. URL: <https://fortune.com/global500/> (дата звернення 10.04.2021).



**Патерко Р.С.**

*студент 2 курсу спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
Науковий керівник: Самарічева Т.А., к. е. н.,  
доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування,  
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова,  
м. Хмельницький, Україна*

## **МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ: ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ**

Сьогодні лізинг – зручний інструмент інвестиційної політики, що має велике значення для розвитку виробництва в період занепаду, крім того являється ефективним засобом стимулювання науково-технічного прогресу, а головне – розвитку національної економіки.

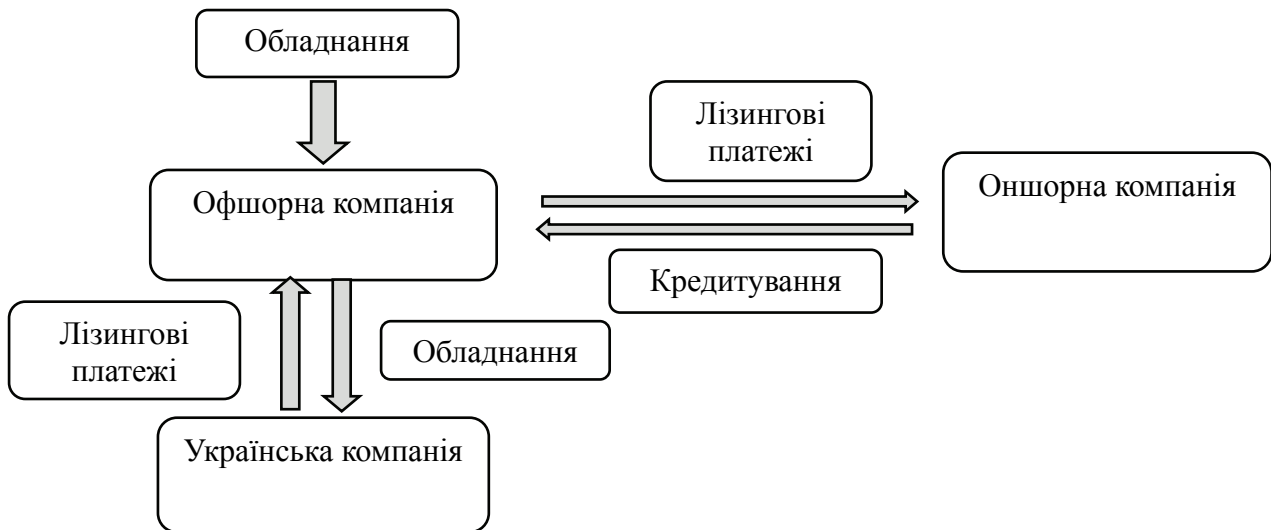
Використання міжнародного лізингу як методу залучення інвестицій в економіку України є особливо корисним в сучасних умовах дефіциту капітальних вкладень за рахунок власних коштів підприємств, відсутності необхідної державної підтримки, недостатнього обсягу прямих іноземних інвестицій, обмеженого доступу до довгострокових кредитних ресурсів. Таким чином, лізинг може стати дієвим чинником стимулювання притоку інвестицій в основний капітал та економічного зростання цих країн в цілому.

Найбільшим попитом серед предметів міжнародного лізингу в Україні користується транспорт (50,1%), а також сільськогосподарська техніка (14,7%) та комп'ютерна техніка (5,7%) [1]. На даний час найбільш поширеним є лізинг вантажних автомобілів, морських та повітряних суден, інформаційної техніки. Постачання цієї техніки на лізинговій основі пропонують «RENAULT», «DAF», «SCANIA», «IBM», «HP» та ін. Багато іноземних компаній готові фінансувати розвиток співробітництва з провідними вітчизняними лізинговими компаніями, щодо постачання в Україну сільськогосподарської та тракторної техніки й обладнання – «John Dear», «Bizon», «NEUERO», «URSUS», «PROKOP»; будівельної техніки – «Caterpillar», «ZEPPELIN», «TATRA», «Condor»; автотехніки – «MAN», «Mercedes», «Mitsubishi», «Volvo», «Shčoda» на лізинговій основі. В Україні вітчизняні міжнародні перевізники за допомогою лізингу, змогли оновити свій автомобільний парк на суму, яка складає понад 380 млн дол. США [2].

Схема міжнародного лізингу (рис. 1) також має свої особливості. Лізингова схема – це спосіб використання зарубіжних офшорних компаній. Ця схема широко використовується у двох ситуаціях: для переказу фінансових коштів у інші країни на законних підставах, які дивлячись на цілі і завдання власника офшорної компанії, будуть знаходитись у зарубіжних банках, а у другій ситуації можуть реінвестуватись в Україну. У ст. 3 Закону України «Про фінансовий лізинг» [3], предметом лізингу є неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних фондів.

Щоб цілком зрозуміти цю схему потрібно розглянути такі поняття як офшорна та оншорна компанії. Офшорні компанії – це іноземні компанії, зареєстровані в офшорних центрах країн, які надають їм особливі пільги. А оншорна компанія – це така компанія, яка була зареєстрована в країні, що не вважається податковим раєм. Тепер щоб досконаліше зрозуміти цю схему можна розглянути практичний приклад: уявімо, що потрібно купити у іншій країні якесь обладнання чи товар. Утворюється класична офшорна та оншорна компанії. Офшорна компанія надає кредит оншорній. Відповідно оншорна компанія купує те обладнання чи товар, яке було необхідне, та укладає лізинговий договір з українською компанією. Після того як відбулась передача обладнання в лізинг, українська компанія виплачує регулярні лізингові платежі кіпрській компанії. Оншорна компанія переказує кошти на офшорну у вигляді погашення кредиту і проценти по кредиту. Українська компанія отримує офіційний канал перерахування грошових коштів в офшор. Лізингові платежі нараховуються на собівартість, що може істотно знизити податкові виплати цього підприємства [4].





**Рис. 1. Схема лізингу**

*Примітка: складено на основі даних [4]*

Переломним в сфері лізингу став 2015 рік. Багато іноземних фінансових установ згортають лізингові програми: "Райффайзен Лізинг Аваль" передав цей напрям банку, ТОВ "УніКредит Лізинг" призупинив фінансування, "VAB Лізинг" більше працював з роздробом, малим і середнім бізнесом. Також у 2015 році, коли VAB Банк ліквідувався, Фонд гарантування вкладів продав цю лізингову компанію, і її доля під питанням.

У 2015-му ринок лізингу скоротився більш як у два рази. На початку 2016 року Національна комісія, що здійснює регулювання фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) виключила з Державного реєстру 41 фінансову установу і 27 лізингових компаній [5].

Наразі абсолютним лідером на лізинговому ринку України є ОТП Лізинг. Компанія ОТП Лізинг була в останні роки одним з найбільш динамічно розвиваються операторів вітчизняного лізингового ринку, її стартап був одним з найбільш вражаючих. Компанія не зменшувала темп, незважаючи на всі кризи та війни, і почавши свою діяльність в Україні відносно недавно, міцно зайняла місце в лідерській трійці за ключовими показниками.

Лізингові компанії підтримали автоімпортерів. Якщо до кризи вони викупували 20-30% усіх проданих в Україну машин, то тепер їх частка збільшилася до 50%. Дана тенденція частково пояснюється падінням загального імпорту і реалізації авто через девальвацію гривні і зниження попиту з боку фізичних осіб.

Падіння вартості позикового ресурсу до 5-7% річних, викликає переорієнтацію з придбання автомобілів у власність до розпорядження за схемами лізингу. І не стільки лізингу фінансового, що є схожим до стандартних схем фінансування (тільки без права власності), скільки лізингу оперативного.

На сьогодні послуги лізингу широко представлені тільки для юридичних осіб, а з фізичними особами мають справу не більше 10 компаній. Багато згорнули подібні операції в зв'язку з кризою і через подорожчання ресурсу, який робить лізингові операції для фізичних осіб фінансово невідомими.

Отже, міжнародний лізинг є одним із перспективних способів поліпшення національної економіки, особливо суб'єктів малого і середнього підприємництва. А тому, з метою забезпечення розвитку міжнародного лізингу в Україні, необхідно на державному рівні всіляко підтримувати розвиток лізингу загалом, удосконалити чинне законодавство згідно міжнародних норм лізингу, запровадити при імпорті високотехнологічного обладнання інвестиційні податкові пільги, для розвитку лізингу в пріоритетних галузях промисловості доцільно створювати лізингові фонди.

### Список літератури

1. Офіційний сайт Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців». URL: [www.leasing.org.ua](http://www.leasing.org.ua).
2. Стан та перспективи розвитку лізингового бізнесу в Україні. *Економіка та підприємництво. Збірник наукових праць молодих учених та аспірантів*. URL: <https://cutt.ly/FvuTcnE>.
3. Про фінансовий лізинг: Закон України. Верховна Рада України № 723/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80#Text>.
4. Міжнародний лізинг в Україні. URL: <https://fbs-tax.com/uk/tax-planning/leasing-scheme/>.
5. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://nfp.gov.ua/>.

**Полякова Ю.В.**

*д. е. н., доцент, професор кафедри міжнародних економічних відносин,  
Львівський торговельно-економічний університет,  
м. Львів, Україна*

**Олашин М.М.**

*к. ю. н., доцент, завідувач кафедри теорії держави і права,  
Львівський торговельно-економічний університет,  
м. Львів, Україна*

### РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ФЕДЕРАЦІЇ ЖУРНАЛІСТІВ У СВІТОВОМУ ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ

Право осіб на отримання доступу до інформації та ідей, деклароване статтею 19 Загальної декларації прав людини, визначає місію професійної діяльності журналіста, яка своєю чергою передбачає домінуючу відповідальність журналіста перед громадськістю порівняно з будь-якою відповідальністю інших осіб або інституцій. Як свідчить практика, журналістика є професією, що потребує часу, ресурсів та відповідних засобів для занять, що також справляє вплив на забезпечення незалежності. Загалом ця міжнародна декларація визначає основні базові принципи поведінки журналістів при здійсненні досліджень, редагування, передачі, розповсюдження та надання коментарів щодо новин та інформації, а також у процесі опису подій у різноманітних засобах масової інформації.

Сучасний етап розвитку систем глобальної комунікації розпочався ще наприкінці 20 століття і обумовлюється використанням нових інформаційно-комунікаційних технологій та інфраструктури глобального рівня. Постійно зростає міжнародний потік інформації, який набуває характеристик транспарентності, прозорості, відкритості, відповідності світовим стандартам оброблення і поширення інформації. З'являється поняття міжнародного потоку інформації, під яким розуміють переміщення інформаційних повідомлень через національні кордони між багатоманітними національними і культурними системами із яскравим впливом на національні та міжнародні процеси прийняття рішень, а також на життєдіяльність світового співтовариства [1].

Водночас спостерігається істотний вплив “громадянської журналістики” на міжнародному рівні завдяки прикладному застосуванню новітніх видів комунікації та орієнтацію зовнішньої політики країн світу на забезпечення права рівності доступу на отримання інформації кожним громадянином. Загострюється конкуренція між інформаційними потоками, активно розвивається сучасний комунікативний зв'язок різних цивілізаційних систем світу. Бурхливий процес становлення і розвитку інтернет-технологій значно змінив міжнародну комунікацію та міжнародну журналістику зокрема, вплинув на глобалізацію засобів масової інформації.

Як зазначають вітчизняні науковці, інтенсивність інформаційного потоку у сфері міжнародних комунікацій обумовлена розвитком сучасних інформаційних і комунікаційних технологій; розумінням важливості інформаційного потоку, наявністю дисбалансів та їх наслідків та впливу на національні та інтернаціональні процеси прийняття рішень; зростанням кількості національних, інтернаціональних, транснаціональних суб'єктів в усіх аспектах міжнародної інформації [2, с. 151].

Процеси уніфікації та інтеграції, що відбуваються під впливом тенденцій глобального рівня, відбиваються і на міжнародній журналістиці. З урахування цього формується нормативно-інституціональний базис для налагодження та підтримки співпраці на міжнародному рівні. Інтернаціоналізація міжнародної журналістської діяльності проявляється у створенні союзів та укладанні багатосторонніх угод, виробленні спільних принципів професійної поведінки журналістів, напрямках та засадах діяльності міжнародних професійних організацій тощо.

Міжнародна федерація журналістів (МФЖ) є найбільшою організацією професійних працівників засобів масової інформації, що діє на світовому рівні. Вона заснована у 1926 році і має на меті захист соціальних і професійних прав журналістів. Водночас організація представляє журналістську професію в межах системи ООН та в рамках міжнародного профспілкового руху. Сьогодні МФЖ представляє 600 000 медіа-професіоналів із 187 профспілок та асоціацій у понад 140 країнах. Отже, організація створена для вирішення питань, що тісно пов'язані з профспілкою та практикою професії журналіста в контексті підтримки плюралістичної демократії та основних прав людини. Також вона є незалежною від усіх ідеологічних, політичних, урядових та релігійних установ або органів. Загалом представляє інтереси та надає допомогу ній сфері своїм організаціям-членам в освітній сфері та дослідженнях стосовно захисту основних трудових прав та всіх професійних питань, а також сприяє розвитку континентальних та регіональних груп.

МФЖ має консультативний статус в організаціях системи ООН, зокрема ЮНЕСКО, Міжнародній організації праці, Всесвітній організації інтелектуальної власності, Комітеті з прав людини, Раді Європи та ін. Федерація об'єднує національні журналістські організації.

Міжнародна федерація журналістів сприяє формуванню міжнародної платформи захисту свободи преси та соціальної справедливості завдяки підтримки діяльності сильних, вільних та незалежних профспілок журналістів. Така програма охоплює реалізацію різноманітних заходів, зокрема інформаційні кампанії та продукування відповідних видань. У 1992 році було створено Фонд безпеки, який сьогодні є невід'ємним компонентом чинної програми і передбачає надання фінансової допомоги журналістам, що опинилися у скрутних кризових ситуаціях внаслідок дії причин, пов'язаних з професійною діяльністю, таких як: погрози, судові позови, медичне лікування, транспортування [3].

На теперішньому етапі МФЖ організовує колективні акції на підтримку профспілок журналістів у боротьбі за справедливу оплату праці, гідні умови праці та захист трудових прав; сприяє міжнародним заходам щодо захисту свободи преси та соціальної справедливості через потужні, вільні та незалежні профспілки журналістів; бореться за гендерну рівність у всіх своїх структурах, політиках та програмах; виступає проти будь-якої дискримінації та засуджує використання засобів масової інформації як пропаганду або сприяння нетерпимості та конфліктам; вірить у свободу політичного та культурного вираження поглядів. Федерація не підтримує жодну політичну точку зору, але просуває колективні дії та рішення для захисту прав людини, демократії та плюралізму ЗМІ. Політика МФЖ визначається демократичним шляхом на конгресі, який збирається кожні три роки, поточна робота проводиться Секретаріатом під керівництвом обраного виконавчого комітету. Завданнями Федерації визначено [3]:

- повага і захист свободи інформації, свободи ЗМІ та незалежності журналістики, особливо шляхом дослідження та моніторингу порушень та вжиття заходів для захисту журналістів;

- захист та зміцнення прав і свобод журналістів;
- підтримка і вдосконалення професіоналізму, сприяння дотриманню високих стандартів журналістики та журналістської освіти;
- покращення та захист соціальних умов та умов праці усіх журналістів, заохочення і підтримка профспілок;
- сприяння співпраці між профспілками-членами та підтримка розвитку профспілок за допомогою організації континентальних та регіональних груп;
- сприяння та підтримка редакційної демократії;
- сприяння соціальній ролі журналістів та професії журналіста, особливо її внеску в процеси демократії та свободи;
- заохочення отримання професійної та профспілкової освіти, підготовки журналістів;
- координування дії щодо забезпечення безпеки журналістів, ініціювання включення навчання з питань безпеки у колективні договори між профспілками-членами та організаціями роботодавців;
- встановлення та підтримка тісних стосунків з відповідними міжнародними, державними та неурядовими організаціями для досягнення поставлених цілей;
- боротьба за дотримання авторських прав тощо.

Глобальна етична хартія журналістів базується на основних текстах міжнародного права, зокрема на Загальній декларації прав людини. Вона охоплює шість статей та преамбулу і визначає обов'язки та права журналістів у сфері етики. Повага до фактів та права громадськості на правду є першим обов'язком журналіста. Виконуючи цей обов'язок, журналіст повинен у будь-який час захищати принципи свободи в чесному збиранні та публікації новин, а також права на справедливий коментар та критику. Вони обов'язково повинні чітко відрізняти фактичну інформацію від коментарів та критики.

На міжнародному рівні сформовані та діють нормативно-правові засади, які забезпечують розвиток міжнародної журналістської діяльності, передусім дозволяють відстоювати інтереси працівників засобів масової інформації, визначають правила їх професійної поведінки, сприяють забезпеченню безпеки професійної діяльності, досягненню незалежності журналістики.

#### Список літератури

1. Басій Н. Ф., Полякова Ю. В. Міжнародна журналістика : навчальний посібник. Львів : видавництво ЛТЕУ, 2019. 184 с.
2. Зернецька О. В. Глобальна комунікація. Київ : Наукова думка, 2017. 349 с.
3. Сайт Міжнародної федерації журналістів. URL: <http://ifj.org>. (дата звернення 08.04.2021).

**Тарасюк А.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Дорогань О.В.**

*студентка,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

### ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

Проблеми розвитку раціональної інвестиційної політики в сучасних умовах безперечно є актуальними і важливими. Оскільки інвестиційна політика визначає рівень продуктивності виробничих сил, що є вирішальним аспектом для стабільного розвитку економіки кожної країни.

Питанням дослідження інвестиційної політики були присвячені наукові праці Г. Бірмана, М. Д. Джонка, Дж. М. Кейнса, Дж. Бейлі, У. Шарпа та інших. Активно працюють над проблемами побудови раціональної інвестиційної політики українські науковці: В. П. Александров, І. О. Бланк, В. М. Геєць, А. Ф. Гойко, О. В. Мертенс, А. А. Пересад, В. Г. Федоренко. Проте в умовах нових викликів інвестиційні процеси потребують додаткових досліджень на основі особливостей та специфіки сучасних економічних процесів.

Метою даної статті є дослідження проблем реалізації раціональної інвестиційної політики в Україні, аналіз механізмів удосконалення інвестиційної діяльності, а також обґрунтування ефективних напрямів розвитку цієї сфери в Україні.

За період розвитку національної економіки інвестиційний процес характеризувався особливою рисою функціонування – використання переважно власних коштів підприємств та організацій у якості основних джерел капіталовкладень. Тому обмеженість власних ресурсів, та обмежена можливість залучення додаткових, спричинила затримку економічного зростання.

На сьогоднішній день серед основних проблем, що стримують активний розвиток інвестиційної діяльності слід відмітити:

- відсутність чітко визначеної державної стратегії інвестиційної діяльності;
- відсутність інституціональної підтримки інвестування на державному рівні;
- нестабільність у сфері економіки, політики та фінансів, що, у свою чергу, гальмує

створення сприятливого клімату для іноземного інвестування.

Центральною метою інвестиційної політики України є забезпечення економічного зростання національної економіки.

Необхідним перспективним елементом в структурі інвестиційної політики є здійснення реформ у її організаційній будові, залучення коштів іноземних інвесторів, перерозподіл інвестицій на користь наукомістких галузей, що займають провідну позицію в сфері електроніки, машинобудування та кораблебудування, проектування та виготовлення космічної техніки, економічної конверсії виробництва.

Особливо актуальною є проблема залучення іноземних інвестицій. На сьогоднішній день Україна має ряд інвестиційно привабливих аспектів, що є важливими для створення привабливого інвестиційного клімату та здатні активно впливати на досягнення поставленої мети. Основними з них є:

- великий ємний та практично конкурентно необмежений внутрішній ринок з приводу більшості товарних позицій;
- розташування основних транспортних шляхів між Європою та Азією;
- досить розвинута інфраструктура;
- відносно дешева, проте висококваліфікована робоча сила;
- науковий та інноваційний потенціал тощо.

Учені-економісти, в цілому, схилиються до думки, що іноземні інвестиції є дуже вигідним рішенням для стрімкого розвитку економіки України. Хоч кількість підприємств з іноземними інвестиціями в Україні у відсотковому значенні сягає лише 4,6%, рівень ефективності і продуктивності таких підприємств є значно вищим відносно підприємств з вітчизняними інвестиціями. Внаслідок складних соціально-економічних обставин протягом останніх років спостерігається тенденція скорочення чисельності підприємств, де наявне іноземне інвестування, проте переваги і важливість поширення таких підприємств в Україні є значними.

Варто зауважити, що занадто активне іноземне інвестування становить масштабну загрозу для країни, яка приймає ці вкладення.

До переліку негативних показників слід віднести:

- штучне стимулювання життєвого циклу застарілої та неактуальної продукції на ринку, що породжує проблему затовареності ринку й утилізації;



- обмін передовими технологіями та інноваціями відбувається, в першу чергу, між високорозвиненими країнами;
- переміщення екологічно небезпечного виробництва, що сприяє зниженню рівня забруднення в країнах донорах та загострення проблеми в країнах реципієнтах;
- встановлення іноземними інвесторами контролю над сировинними ресурсами з метою їх подальшої експлуатації та збереження власної сировинної бази;
- відплив капіталу з країни через репатріацію прибутків до країни інвестора тощо.

Аналіз обсягів прямого інвестування в Україну протягом періоду з 2002 по 2020 роки що подані у табл. 1, свідчать про тенденцію нерівномірності здійснення інвестицій. Так у 2005, 2007, 2008, 2011, 2012 роках обсяг капіталовкладень був відносно високим, економіка України характеризувалася сприятливим інвестиційним середовищем, що є вкрай важливим для рішень потенційного інвестора.

**Таблиця 1. Аналіз інвестиційної активності в Україні в 2002-2020 роках**

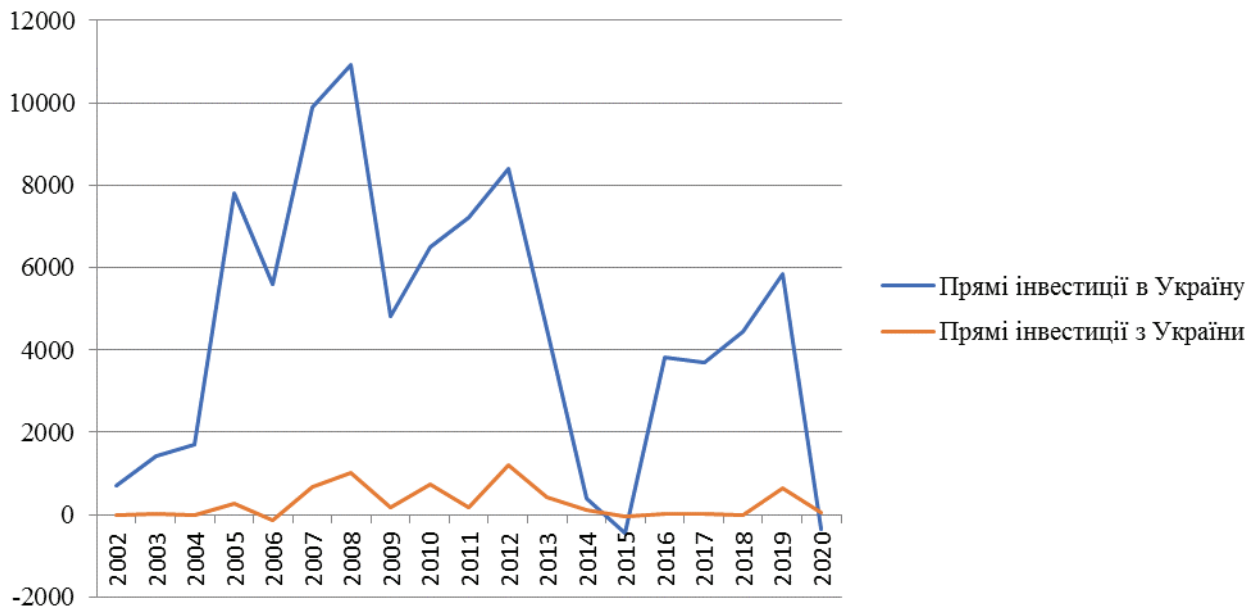
Рік	Прямі інвестиції в Україну		Прямі інвестиції з України		Сальдо, млн. дол.
	млн дол.	відхилення	млн дол.	відхилення	
2002	693	-	-5	-	698
2003	1424	731	13	18	1411
2004	1715	291	4	-9	1711
2005	7808	6093	275	271	7533
2006	5604	-2204	-133	-408	5737
2007	9891	4287	673	806	9218
2008	10913	1022	1010	337	9903
2009	4816	-6097	162	-848	4654
2010	6495	1679	736	574	5759
2011	7207	712	192	-544	7015
2012	8401	1194	1206	1014	7195
2013	4499	-3902	420	-786	4079
2014	410	-4089	111	-309	299
2015	-458	-868	-51	-162	-407
2016	3810	4268	16	67	3794
2017	3692	-118	8	-8	3684
2018	4455	763	-5	-13	4460
2019	5860	1405	648	653	5212
2020	-343	-6203	62	-586	-405

Проте, більш тривалими є періоди спаду інвестиційної активності, так у 2006 році обсяг приросту зменшився на 2204 млн дол. США, у 2009 – на 6097 млн дол. США, у 2013 – на 3902 млн дол. США, у 2014 – на 4089 млн дол. США, у 2015 – на 868 млн дол. США, у 2017 – на 118 млн дол. США, і у 2020 – на 6203 млн дол. США, або на 105,9%. Це свідчить про те, що величина іноземних інвестицій в Україну залишається вкрай низькою, основними причинами чого стали складні економіко-політичні відносини між державами, фінансові труднощі (кризи) та пандемія.

На рис 1. представлено динаміку обсягів прямих інвестицій. З рисунку видно, що найбільш глибокими спадами інвестиційної активності були 2015 і 2020 роки. Це обумовлено складною політичною ситуацією в Україні (військовими діями на Сході) та світовою пандемією.

Структура іноземних капіталовкладень не оптимальна мають місце нерівномірні обсяги інвестування, що пояснюються недостатньою привабливістю інвестиційного

середовища для іноземних інвесторів, відсутністю державної підтримки, чітко встановлених умов для іноземних інвесторів.



**Рис. 1. Динаміка обсягів прямих інвестицій в Україну та з України**

Подолання даних проблем можливе завдяки забезпеченню сприятливого інвестиційного клімату в Україні, розвитку механізмів державного інвестування, залучення перспективних інноваційних проектів, створення вигідних умов для інвестиційної діяльності.

Для української економіки вкрай важливими є інвестиції саме з країн, які є технологічними лідерами та спеціалізуються на виробництві товарів з високою часткою доданої вартості, а саме Франції, Італії, Німеччини, а також США та Японії.

Основними країнами, що здійснюють інвестиції в Україну є:

- Кіпр – 15 795,8 млн дол. США, (40,5% від загального обсягу інвестицій з країн ЄС);
- Німеччина – 5 914,1 млн дол. США (15,2%);
- Нідерланди – 5 529,5 млн дол. США (14,2%);
- Австрія – 2 736,7 млн дол. США (7,0%).

Одним із найбільш перспективних напрямів реалізації інвестиційної політики України є співробітництво з ЄС та взаємодія з Європейським інвестиційним банком.

Отже, реалізація науково обґрунтованої раціональної та правильно виваженої інвестиційної політики є важливою складовою розвитку економіки України. Держава повинна працювати на користь політичної, економічної, фінансової стабільності для загального покращення інвестиційного клімату. Раціональна інвестиційна діяльність повинна впливати на стійкий та збалансований процес розвитку країни, структурну модернізацію економіки та підвищення рівня її міжнародної конкурентоспроможності.

#### Список літератури

1. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 1. / редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : Видавничий центр "Академія", 2000. 864 с.
2. Інвестиційне законодавство: стан, проблеми, перспективи : Мін'юст України; Роз'яснення від 08.05.2012 р. URL: <http://про-інвестиції.укр/інвестиційна-політика-держави/>.
3. Руденко О. А. Особливості державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки.* 2014. № 1. С. 31-37.
4. Лайко О. І. Перспективи розвитку інвестиційної системи України (за матеріалами наукового повідомлення на засіданні Президії НАН України 27 лютого 2019 р.). *Вісник Національної академії наук України.* 2019. № 4. С. 57-67.

5. Самотоєнкова О. В. Інвестиційна діяльність в Україні: тенденції та перспективи. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. С. 1-9.

**Татаринцева Ю.Л.**

*к. е. н., доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів,*

**Другова О.С.**

*к. е. н., доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів,*

**Заїченко І.М.**

*магістр кафедри міжнародного бізнесу та фінансів,*

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,*

*м. Харків, Україна*

## **ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РОЗШИРЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ**

Для компаній що мають тенденцію до зросту актуальною задачею є прийняття рішення щодо виходу на нові ринки. Рішення щодо розширення міжнародного бізнесу має враховувати загальний аналіз витрат і вигод для компанії, а також передбачати підготовку до нового рівня кадрової підтримки та адміністрування персоналу за призначенням. Як і при будь-яких змінах напряму або сфери бізнесу, при міжнародному розширенні слід враховувати як плюси, так і мінуси.

Аналізом даного питання займалися такі автори, як Сазонець О.М., Качан О.І. [1], Філіпенко А.С., Дзюба П.В. [2], Тищенко С.В. [3] та інші.

Метою дослідження є узагальнення переваг та недоліків перспективи розширення бізнес діяльності підприємств на закордонних ринках. Розглянемо переваги розширення міжнародного бізнесу:

1. Доступ до нових регіональних ринків товарів та послуг. Найбільш очевидною причиною міжнародної експансії є вихід на світовий ринок збуту товарів і послуг. Це особливо привабливо для компаній, які можуть знаходитись у менш розвинених ринкових регіонах, де зростання обмежене. Такі регіони, як Європейський Союз, з його підходом до країн-членів на відкритому ринку можуть запропонувати експоненціальні можливості для зростання на всьому ринку ЄС.

2. Розпізнавання бренду. Відкриття філій за кордоном може розширити впізнаваність торгової марки, щоб залучити нових клієнтів та встановити авторитет на ринку. Наприклад, вихід на такий ринок, як США, може означати значний приріст розпізнавання бренду, особливо для компаній з менш розвинених ринків.

3. Центри обслуговування споживачів. Компанії, що мають міжнародну клієнтуру, можуть створити регіональні центри обслуговування клієнтів для технічної та адміністративної підтримки. Створення власного сервісного центру в іноземному регіоні дозволяє компанії подолати різницю в часових поясах і мінімізувати затримки у відповідях. Крім того, найнявши місцевих робітників, які знають місцеву мову та місцеві звичаї, компанія може без жодних ускладнень обслуговувати своїх клієнтів з урахуванням культурних особливостей. Це дозволяє охопити ширшу міжнародну аудиторію.

4. Використання зон вільної торгівлі. Багато країн пропонують зони вільної торгівлі, щоб заохотити участь іноземних компаній у транспортних, складських або виробничих потужностях. Як приклад, Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ) мають зону вільної торгівлі та зручну для бізнесу податкову структуру, яка може забезпечити зручний доступ до ринків Близького Сходу без потреби місцевої більшості.

5. Диверсифікація ділового ризику. Якщо бізнес фірми стикається з важкими часами в одному місці, продовження діяльності в іншому зніме певний тиск. Бізнес-ризик стосується вірогідності, що операція може провалитися. Якщо фірма повністю залежить від однієї

країни, як з погляду пропозиції, так і з точки зору ринку, негативні економічні, політичні або стихійні лиха в цій країні можуть створити значні труднощі. Чим більше країн, у яких компанія присутня, тим більше злетів і падінь ділової активності стане згладженим та простішим в управлінні.

6. Економія витрат на масштабі. Працюючи в декількох місцях у компанії збільшиться кількість продуктів та матеріалів, необхідних для замовлення, що дозволить домовитись про зниження цін на зростаючі оптові покупки. По суті, існує обернено пропорційне співвідношення між розміром операції фірми та її витрат на товар.

7. Зниження залежності від тенденцій зміни вподобань. Жоден бізнес не хоче опинитися в ситуації усвідомлення того, що його основний продукт або послуга вийшли з моди. Присутність у більш ніж одній країні може допомогти компанії подолати тенденцій зміни вподобань, моди та примх - продукт чи послуга, які застаріли в одному місці, все ще можуть стати сильними в іншому.

8. Підвищення довіри споживачів. Клієнти підвищать довіру до компанії, якщо у неї є зареєстрований, локалізований офіс або магазини в країні - особливо, якщо після продажний сервіс є важливим чинником у відповідній галузі.

9. Доступ до нових талантів. Успіх компанії залежить від персоналу, його професіоналізму, вмотивованості, від дій та рішень які ним втілюються. Розширення міжнародного бізнесу може надати доступ до талановитих, неоцінених нових співробітників та ділових партнерів, які виведуть підприємство на новий рівень.

Окрім того, що існує великий спектр переваг розширення міжнародного бізнесу, компанії стикаються з проблемами при виходу на закордонні ринки. Розширення за кордоном може принести багато користі, проте необхідно обґрунтувати ключові виклики, з якими може зіткнутися фірма, коли виводить свій бізнес на глобальний рівень. Розглянемо основні недоліки розширення міжнародного бізнесу:

1. Вартість створення та припинення діяльності суб'єкта господарювання. Незалежно від того, чи планує фірма довгострокове розширення, чи просто тестує ринок, їй потрібно підготуватися та врахувати всі витрати, що пов'язані із реєстрацією суб'єкта підприємницької діяльності. Для законної та злагодженої роботи за кордоном фірмам може найняти юристів, місцевих податкових бухгалтерів та міжнародних експертів з персоналу.

2. Жорсткіші правила імміграції. Завдання створення філії та призначення персоналу може бути складним з точки зору імміграційних правил для довгострокового виїзду та працевлаштування працівників із країни базування. Фірма можуть стикнутися із суворим урядовим переглядом заявок на отримання дозволів на роботу для будь-якого призначеного керівництва або працівників.

3. Складності найму персоналу у новій країні. Найм міжнародних співробітників вимагає нового рівня підтримки та управління персоналом. Якщо у фірми немає власних можливостей, їй потрібно буде замовити аутсорсинг. Правила ведення бізнесу та зайнятості можуть відрізнятися, ніж у країні базування. Тому важливо, щоб фірма стала партнером міжнародного експерта з персоналу, який забезпечить працівникам легальність та відповідність роботи.

4. Складності міжнародної логістики. Неминучим наслідком будь-якого розширення бізнесу є те, що багато логістичних міркувань швидко ускладнюються питаннями про те, як ефективно обробляти зв'язок та організувати доставку товарів. Звичайно, доставка з однієї країни в іншу може зайняти багато часу, і необхідно планувати дії у разі затримок. Іншим чинником є те, що не кожна країна має однакові ресурси та інфраструктуру, що ускладнює планування логістики.

5. Політичні чинники. Припущення, що у цільовій країні таке саме політичне середовище, як і у країні базування фірми, може бути хибним. Політичні події можуть суттєво вплинути на бізнес. Країнами з найвищим рівнем політичного ризику є, як правило, такі країни, як Сомалі, Судан та Афганістан, уряди яких настільки нестабільні, що мало хто з

іноземних компаній бажає туди їхати. Однак високий рівень політичного ризику також присутній у деяких важливих економіках світу, що розвиваються, зокрема в Індії, Філіппінах та Індонезії. Це створює дилему для фірм у тому, що ці ризикові умови також пропонують величезні можливості для зростання. Фірми можуть зосередити свої зусилля в таких країнах, як Канада, Австралія, Південна Корея та Японія, які мають дуже низький рівень політичного ризику, але можливості в таких умовах часто є меншими.

6. Культурний ризик стосується складності ведення бізнесу у зв'язку із різницею у мові, звичаях, нормах та уподобаннях споживачів. Історія бізнесу повна яскравих прикладів культурних відмінностей, що підривають успіх компанії. Наприклад, фірма з виробництва пральних машин була здивована низьким рівнем продажів на Близькому Сході. Керівники вірили, що їхній товар вміло рекламують за допомогою друкованих реклам, на яких зображено брудний одяг ліворуч, коробку миючого засобу посередині та чистий одяг праворуч. Просте та ефективне повідомлення, так? Не зовсім. На відміну від англійської та інших західних мов, мови, що використовуються на Близькому Сході, такі як іврит та арабська, передбачають читання справа наліво. Для споживачів реклама реклами миючих засобів означала, що виріб можна використовувати для чищення одягу та забруднення. Не дивно, що до того, як цей культурний промах був виявлений, було продано декілька коробок миючого засобу. Ще один цікавий приклад стосується компанії виробника холодильників, яка не врахувала культурних особливості в країні Близького Сходу. Фірма використовувала фотографію відкритого холодильника в своїх друкованих оголошеннях, щоб продемонструвати велику кількість місця для зберігання, яке пропонує прилад. Нажаль, на фотографії видно свинину - вид м'яса, який не їдять євреї та мусульмани, які складають більшу частину населення району. Щоб зрозуміти реакцію споживачів, уявіть, якби ви переглядали рекламу про холодильник, в якому відображалось м'ясо коня чи собаки. Ймовірно, вам буде огидно. Однак у деяких частинах світу м'ясо коней та собак є частиною дієти. Фірми повинні враховувати такі культурні відмінності, конкуруючи на міжнародних ринках.

7. Економічний ризик стосується потенціалу економічних умов та політики країни, захисту прав власності та курсів валют, що можуть негативно вплинути на діяльність фірми всередині країни. Керівники, які керують компаніями, що ведуть бізнес у багатьох різних країнах, повинні підвести підсумки цих різних вимірів та спробувати передбачити, як ці розміри вплинуть на їхні компанії. Оскільки економіка непередбачувана, економічний ризик ставить перед керівниками величезні виклики.

Перш ніж компанія прийме рішення щодо виходу на закордонні важливо оцінити переваги та недоліки міжнародної експансії. Вихід на світовий ринок приносить багато можливостей, але, це також викликає багато ускладнень. Можливості пов'язані із доступом до нових клієнтів, зниженням витрат та диверсифікацію ділових ризиків. Загрози містять політичний ризик, економічний ризик та культурний ризик. Одним із варіантів, який слід розглянути, є глобальне розширення без створення організації. Це рішення дозволяє уникнути можливих проблем, але надає вам компанії переваги від здійснення міжнародного бізнесу.

### Список літератури

1. Сазонець О. М., Качан О. І. Дослідження основних форм здійснення міжнародного бізнесу. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки.* 2014. № 4. С. 79-85.
2. Філіпенко А. С., Дзюба П. В. Теорія міжнародного бізнесу: від народження до сьогодення. *Актуальні проблеми міжнародних відносин.* 2019. № 138. С. 166-179.
3. Тищенко С. В. Ризики міжнародної торгівлі: переваги і недоліки експорту і імпорту *Проблеми охорони праці, промислової та цивільної безпеки.* 2018. № 1. С. 349-351.



**Секція: ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**  
**Section: PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION**

**Білорусов С.Г.**

*к. т. н., доцент, директор,  
Херсонський регіональний центр підвищення кваліфікації,  
м. Херсон, Україна*

**ОСВІТНЯ СКЛАДОВА МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ  
ХЕРСОНСЬКОГО РЕГІОНУ: ПРІОРИТЕТИ ТА ЗМІСТ**

Децентралізація стала тим інструментом, який спонукає місцеву владу до фокусування на вирішенні питань місцевого значення, визначенні та використанні конкурентних переваг території та, зрештою, здійсненні стратегічного економічного вибору щодо моделі подальшого розвитку. Розвиток територіальних громад в Україні та трансформаційних процесів у суспільстві відповідно до вимог часу у вирішальній мірі залежить від кадрів, фахово і світоглядно підготовлених до активної роботи в нових умовах. Від того, в якій мірі державні службовці та посадові особи місцевого самоврядування обізнані з основами та новітніми технологіями управління місцевим економічним розвитком, володіють вміннями і навичками застосування цих знань в умовах конкретної територіальної громади безпосередньо залежить наскільки ефективно використовуватимуться людські і природні ресурси місцевості для створення потрібної кількості робочих місць та забезпечення належного рівня добробуту.

Досягнення системності, безперервності та послідовності у фаховому удосконаленні державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування обумовлює необхідність регулярного підвищення їх кваліфікації, зокрема й з питань місцевого економічного розвитку, яке пропонується проводити у форматі професійних програм, фахових семінарів і тренінгів.

Набір інструментів місцевого економічного розвитку – це гнучка система, використання якої потребує аналізу наявних ресурсів, визначення основних цілей розвитку, урахування можливостей і обмежень для тієї чи іншої громади. Важливо зазначити, що ефективне застосування певних інструментів місцевого економічного розвитку потребує правильної ідентифікації та залучення відповідних джерел фінансування, які, своєю чергою, мають певні особливості й можуть задовольняти різні потреби та виконувати різні завдання щодо розвитку місцевої економіки.

Сприятливе середовище відіграє важливу роль не лише у визначенні можливостей і вірогідності загальної успішності місцевого економічного розвитку, а й у визначенні глибини та широти планів, цілей і необхідних для успіху заходів у рамках місцевого економічного розвитку. Розуміння того, що собою становить сприятливе середовище і як воно впливає на місцевий розвиток, а саме: економічна ситуація та можливості, соціальний розвиток і соціальний капітал, стан і сталість довкілля, інституційні структури та повноваження впливають на процес місцевого економічного розвитку, – обов'язковий перший крок у розробці та реалізації реалістичної програми місцевого економічного розвитку.

Херсонський регіональний центр підвищення кваліфікації протягом року проводить навчання за професійної програмою підвищення кваліфікації державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування з питань місцевого економічного розвитку. Програма спрямована на досягнення відповідності знань з боку державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування щодо принципів місцевого економічного розвитку, методів, інструментів і фінансових можливостей для їх реалізації, та як результат здатності ефективно сприяти місцевому економічному розвитку у практичній площині, могли

креативно та стратегічно мислити, оперативно приймати рішення у нестандартних ситуаціях, застосовувати інноваційні підходи в роботі, були гнучкими у розв'язанні управлінських завдань, відкритими до змін.

Метою зазначеної програми є розвиток професійної компетентності посадовців для забезпечення ефективного управління місцевим економічним розвитком, виробленні умінь і навичок, необхідних для впровадження реформ, здійсненні послідовних кроків в імплементації принципів «належного врядування», які закріплені рішеннями Ради Європи, використання інструментів стратегічного планування та маркетингу територій, залучення інвестицій, підтримки малого і середнього бізнесу, розвитку трудових ресурсів, визначення джерел фінансування та індикаторів оцінювання місцевого економічного розвитку.

Результатами засвоєння навчального матеріалу Професійної програми є:

- отримання знань щодо принципів, моделей та інструментів місцевого економічного розвитку, їх застосування у конкретних ситуаціях;
- розуміння шляхів модернізації публічного управління на засадах демократичного належного врядування, конституційності і законності, відкритості і прозорості;
- засвоєння знань про шляхи реалізації стратегічних підходів у забезпеченні реалізації реформ на місцевому рівні, володіння інформацією про зміни у законодавчих і нормативно-правових актах, усвідомлення передумов і наслідків їх прийняття для розвитку адміністративно-територіальних одиниць в Україні;
- розуміння передумов, переваг і технологій здійснення стратегічного управління місцевим економічним розвитком, визначення цілей, оволодіння вміннями щодо впровадження стратегій через управління оперативними програмами і проектами, моніторингу і оцінювання досягнення результатів;
- розвиток складових функціональної компетентності з питань стратегічного управління і проектного менеджменту та оволодіння вміннями формування проектних пропозицій;
- розвиток умінь і навичок практичного використання можливостей інструментів маркетингу при підготовці управлінських рішень, визначення параметрів місцевої ідентичності, розробки бренд-платформи й концепції бренду території;
- формування умінь підтримки ефективної взаємодії з громадськістю, державними і недержавними інституціями, бізнесом у процесі маркетингу та стратегічного планування розвитку регіонів, міст, територіальних громад;
- засвоєння знань та практичних умінь і навиків використання тактичних інструментів місцевого економічного розвитку: залучення інвестицій, підтримки і збереження підприємницької діяльності, комерціалізації інновацій, розвитку людського потенціалу території та ін.;
- оволодіння системою знань і умінь, які забезпечують здатність вирішувати проблеми щодо наповнення та ефективного використання місцевих бюджетів, пошуку джерел додаткових ресурсів для вирішення проблем місцевого економічного розвитку;
- засвоєння методів збору даних, формування умінь і навичок моніторингу й оцінки (оцінювання процесу і оцінювання впливу) місцевого економічного розвитку;
- оволодіння системою знань і умінь, які складають основу професійної компетентності керівників-лідерів та забезпечують здатність до креативного мислення, прийняття ефективних рішень у нестандартних ситуаціях, організації ефективної командної роботи та застосування інноваційних підходів, здійснювати самоменеджмент та розвиток лідерського потенціалу.

Професійна програма створена з урахуванням кращого зарубіжного досвіду та вітчизняної практики на основі навчальної програми «Місцевий економічний розвиток», спрямованої на фахову динамічну підготовку ефективних керівників місцевого й регіонального рівня і успішно апробованої у рамках діяльності Проекту міжнародної

технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст» (Проект ПРОМІС) та реалізується в межах Стратегії розвитку Херсонської області на період 2021-2027 років.

В даний час формуються методи та інструменти співпраці влади та бізнесу для вирішення соціально-економічних питань та розуміння можливостей співфінансування соціально-економічних проєктів та спільного впровадження реформ за участі ділової громадськості.

### Список літератури

1. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 05.02.2015 р. № 156-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
2. Стратегії розвитку Херсонської області на період 2021-2027 років : Закон України від 05.02.2015 р. № 156-VIII. URL: <https://khoda.gov.ua/strateg%D1%96ja-rozvitku-2021-2027>.

**Бричко А.М.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри публічного управління та адміністрування,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

**Масючок Т.П.**

*магістрант,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

### ВЗАЄМОДІЯ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ ТА ПРАВООХОРОННИХ ОРГАНІВ (ПОЛІЦІЇ) НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

Розвиток України як соціальної та демократичної держави з високим рівнем поваги до прав і свобод громадян вимагає верховенства законності та правопорядку в усіх сферах життя суспільства. Це вимагає вдосконалення механізмів державного управління з урахуванням нових реалій державотворення: модернізації організаційних структур та процедур, децентралізації влади, зміни фокусу з процесу на мету програми, оптимізації громадськості відносин з правоохоронними органами тощо. Серед цих змін питання реформування правоохоронних органів України, зокрема Національної поліції, є особливо серйозним. Метою цієї реформи є остаточний перехід від карних служб до соціальних служб правоохоронних органів та встановлення таких правових норм, які можуть ефективніше гарантувати права, свободи та законні інтереси людей. Для досягнення цієї мети необхідні ефективні спільні дії органів державної влади із силами порядку (поліції).

Взаємодія органів державної влади та правоохоронних органів є визначальним принципом управління в системі їх діяльності і досить актуальною проблемою сьогодення.

О. Бандурка вважає, що взаємодія правоохоронних органів (поліції) з іншими державними органами, населенням має зовнішні прояви і ставить за мету вирішити низку завдань, а саме: 1) забезпечення оптимальних рішень щодо локалізації надзвичайних подій та ситуацій, врегулювання їх наслідків, нормалізації ситуації поєднанням зусиль державних органів, відомств, громадських організацій та населення; 2) усунення дублювання у діяльності поліції під час вирішення цих завдань; 3) найефективніше використання сил і засобів, а також конкретних форм і методів діяльності суб'єктів взаємодії; 4) участь у охороні порядку, ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій та подій для громадян та населення [1, с. 13-17].

Аналіз наукової роботи вітчизняних та зарубіжних учених [2; 3] показує, що системним фактором взаємодії органів державної влади та правоохоронних органів є здійснення комплексних заходів щодо захисту конституційних прав і свобод громадян,

попередження злочинів, боротьба зі злочинністю та терористичними актами шляхом об'єднання спільних зусиль з метою гарантування громадської безпеки та порядку.

Нормативно-правове забезпечення визначає зміст та визначає характер усіх елементів взаємодії між органами державної влади та правоохоронними органами в Україні як системою, забезпечуючи їх єдність та злагодженість. Це підкреслює необхідність здійснення аналізу стану розвитку досліджуваної проблеми з точки зору законодавства та правозастосування. Насамперед слід пам'ятати, що згідно із ЗУ «Про асоціації органів місцевого самоврядування» [4] передбачені різні механізми взаємодії місцевих органів влади та державних органів виконавчої влади. Законодавчі норми ЗУ «Про місцеве самоврядування в Україні» доповнюють інформацію про способи взаємодії місцевих автономних органів з державними органами виконавчої влади [5].

Важливими для нашого дослідження є висновки М. Лошицького на основі практичної співпраці між правоохоронними органами та органами місцевого самоврядування у галузі запобігання злочинності. Зокрема, вчений пояснює важливу роль органів місцевого самоврядування в організації поліцейської діяльності, яка, крім координації кадрових питань та фінансування статутних правил місцевої поліції, також має право приймати рішення щодо правил благоустрою, торгівлі у країні, приймати рішення в межах, встановлених законом, за невиконання яких передбачена адміністративна відповідальність, наприклад, у боротьбі зі стихійними лихами, епідеміями, а також при визначенні територій, де потенційно небезпечні заходи повинні вживатися у присутності цивільного населення за участю особистого складу Збройних Сил, інших військових формувань та правоохоронних органів із застосуванням зброї та військової техніки; вирішувати відповідно до закону проблеми масових заходів, допомагаючи поліції забезпечити дотримання правил паспортної системи [6].

Ефективність співпраці між органами виконавчої влади та місцевим самоврядуванням може гарантувати забезпечення спільних цілей, узгодження колективних інтересів, функціональну взаємозалежність, що створить передумови для досягнення консенсусу щодо підходів до вирішення питань громадського порядку в інтересах громадян.

Інформація про практичні аспекти взаємодії органів державної влади, зокрема місцевого самоврядування, та правоохоронних органів (поліції) доповнена науковою інформацією від О. Мельника. Вчений вважає, що міські ради, насправді, є єдиними представницькими органами територіальних громад, які безпосередньо працюють з людьми і є найбільш наближеними до рівня управління громадянами у сфері попередження злочинності [7]. Отже, за словами О. Мельника, ці муніципалітети проводять профілактичну просвітницьку та інформаційну роботу в юрисдикції, а саме: 1) збирають та передають інформацію про роботу поліцейських сил, юридичну освіту, використання інформації для цього; 2) залучають громадян до боротьби з незаконними діями (створення спільних державних органів для профілактичної роботи, державних органів та тренінгів для вирішення різноманітних суперечок, конфліктів, надання допомоги потерпілим від адміністративних злочинів) (державна компенсація, підтримка моральних та соціальних жертви тощо) [7].

Відповідно до вимог Європейської Хартії щодо місцевого самоврядування (ст. 3) [8] сільський, селищний, міський голова повинні вирішити спільно з радою та її виконавчим комітетом значну частину питань, що належать до компетенції місцевого самоврядування запобігання злочинів. Водночас голова відповідної територіальної громади, як найвища посадова особа місцевого самоврядування, повинен керувати системою запобігання злочинності на даній території і, отже, повинен бути наділений відповідними повноваженнями у цій сфері. Результатом практичної співпраці між органами державної влади та правоохоронних органів має стати забезпечення цілісності виконавчої влади у вирішенні проблем місцевого значення, навіть таких важливих для держави та особистості, як правопорядок, законність, захист свобод та інтересів. питання законодавства, попередження адміністративних правопорушень тощо.



Таким чином, питанню боротьби зі злочинністю слід приділяти особливу увагу не лише з боку правоохоронних органів, а й усієї системи державної влади, місцевого самоврядування, громадських організацій; формування в Україні правової соціальної держави з ефективною системою запобігання злочинам вимагають пошуку таких механізмів взаємодії між органами державної влади та правоохоронними органами (поліцією), які б базувалися на відносинах, не підлеглості, а партнерства; соціальна профілактика правопорушень здійснюється всім суспільством, державою загалом та її органами на національному рівні; суб'єктами цієї профілактики є суспільство, колективи, групи, а також - держава, державні органи та громадські організації, громадяни.

### Список літератури

1. Бандурка О. М. Протидія злочинності як форма захисту прав і свобод людини. *Міжнародний науковий журнал «Верховенство права»*. Том 1. 2016. С. 13-17.
2. Бурбика В. О. Процедури взаємодії органів місцевого самоврядування з правоохоронними органами. *Міжнародний науковий журнал «Верховенство права»*. № 1. 2017. С. 70–76.
3. Загуменна Ю. В. Взаємодія національної поліції України та громадянського суспільства як основа державної безпеки. *Верховенство права*. 2018. № 2. С. 37–45.
4. Про асоціації органів місцевого самоврядування : Закон України від 16 квіт. 2009 р. № 1275-VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1275-17> (дата звернення: 14.03.2021).
5. Про місцеве самоврядування в Україні, Закон України від 21.05.1997 р. №280/97. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997. №24. ст. 170. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр> (дата звернення: 12.03.2021)
6. Лошицький М. В. Адміністративно-правові відносини в сфері охорони громадського порядку : дис... канд. юрид. наук : 12.00.07. Київ, 2002. 181 с.
7. Мельник О. А. Функціонально-правова характеристика органів місцевого самоврядування України як елемента механізму демократичної, правової держави щодо реалізації правоохоронної функції у сфері профілактики деліктів. *Правоохоронна діяльність: конституційні та адміністративно-правові аспекти : Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції*, м. Львів, 25 жовтня 2013 р. Львів : ЛьвДУВС, 2013. С. 197-201.
8. Європейська Хартія місцевого самоврядування. *Віче*. 1993. № 6. С. 33-39.

**Бричко А.М.**

*к. е. н, доцент, доцент кафедри публічного управління та адміністрування,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

**Носков С.В.**

*магістрант,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

### ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ В СФЕРІ ПАЛІАТИВНОЇ ДОПОМОГИ

Процес старіння населення, ріст таких захворювань, як рак, туберкульоз, ВІЛ / СНІД, діабет, гепатит С, гематопатологічні проблеми, особливо у дітей, постійно високі показники інсультів, серцевих нападів та їх серйозні виробничі та побутові проблеми ускладнення є реальністю для України сьогодні. Згідно з дослідженнями, проведеними національними та міжнародними експертами, близько 500 000 людей в Україні потребують паліативної допомоги щороку, крім того, їх сім'ї та родичі потребують психологічної та соціальної допомоги. Лікування та догляд за цими пацієнтами, величезні суми на лікування та



компенсаційні соціальні витрати є непосильним тягарем для сім'ї та нашої держави. У цій ситуації актуальним стає питання організації та розвитку паліативної та лікарняної допомоги, яке не просто вирішити якомога швидше і в державних масштабах для вирішення проблеми швидшого впровадження в соціальну сферу. Відповідно до сучасних міжнародних підходів, концепцій та закликів ВООЗ паліативна допомога повинна бути невід'ємним та інтегрованим компонентом медичної та соціальної допомоги та бути частиною національної системи охорони здоров'я.

Відсутність закону про паліативну допомогу в Україні та національної стратегії розвитку паліативної допомоги призводить до низки невирішених питань у цій галузі. Зокрема, через відсутність закону про паліативну допомогу, стандартів надання паліативної допомоги залишаються невирішеними наступні проблеми:

- визначення статусу паліативного пацієнта;
- визначення статусу відділень паліативної допомоги;
- визначення умов фінансово-господарської та організаційної підтримки паліативної допомоги;
- визначення форм і обсягів надання паліативної допомоги.

Доступ паліативних хворих до медичної, соціальної, психологічної та юридичної допомоги залишається обмеженим, особливо в невеликих містах, селах та віддалених районах. Послуги домашньої паліативної допомоги в більшості регіонів практично відсутні. Це призводить до низького рівня адекватного знеболення для паліативних пацієнтів, що знаходяться вдома, тоді як у лікарняних закладах доступ таких пацієнтів до забезпечення знеболюючими препаратами ускладнений через невизначеність їх офіційного статусу. Доступні в Україні паліативні центри та хоспіси не можуть охопити якісними послугами все населення, яке потребує таких послуг [1].

Паліативна допомога є відносно новим компонентом сучасної медицини, але останнім часом вона визнана невід'ємною частиною системи охорони здоров'я, оскільки потреба в цьому виді допомоги постійно зростає. За оцінками експертів ВООЗ, протягом останніх кількох років у світі такої допомоги потребують щороку понад 40 мільйонів людей. Паліативна допомога може покращити якість життя пацієнтів із смертельними захворюваннями, запобігаючи та полегшуючи страждання шляхом раннього виявлення. Вона повинна надаватися спеціально навченою командою лікарів, медсестер та інших фахівців, які працюють з іншими лікарями пацієнта. Україна, обравши шлях інтеграції до європейської та світової спільноти, повинна взяти до уваги міжнародні принципи, підходи та стандарти для створення та розвитку системи паліативної допомоги та забезпечити обов'язкові компоненти (моральні, психологічні та соціальні) для таких пацієнтів.

Основними потребами паліативних пацієнтів є: адекватне симптоматичне лікування; ефективна анестезія; професійний догляд; морально-психологічна підтримка та соціальна допомога. Ці потреби вимагають створення та розвитку міцної основи для надання паліативної допомоги хворим. Паліативна допомога необхідна при багатьох захворюваннях на різних стадіях захворювання. У дорослих це включає захворювання кровообігу, новоутворення, хронічну обструктивну хворобу легень, цироз печінки, туберкульоз, ВІЛ / СНІД, діабет, хвороби нирок, хвороба Паркінсона, хвороба Альцгеймера, ревматоїдний артрит, розсіяний склероз тощо. У дітей це переважно захворювання кровоносної системи, вроджені вади розвитку, ДЦП, вади розвитку в перинатальному періоді, важкі форми діабету, злоякісні новоутворення, розумова відсталість, запальні захворювання ЦНС, туберкульоз, хронічний гепатит. Кожна з цих нозологій на різних стадіях захворювання вимагає паліативної допомоги з різним змістом та обсягами залежно від індивідуальних особливостей пацієнта та їх больового порогу [2].

Нагальним фактором, який визначає потребу в паліативній допомозі для українського населення, є поширення онкологічних захворювань. За даними Національного реєстру онкологічних захворювань, кількість хворих на злоякісні новоутворення в Україні перевищує

2,5 млн. осіб, у тому числі близько 7,5 тис. дітей. Ця категорія пацієнтів потребує найефективнішого знеболення: потужні знеболюючі засоби, до яких пацієнти мають обмежений доступ у звичайних умовах. У той же час загальний індекс «якості смерті» показує, що Україна посідає 69 місце за цим показником. На початку 2019 року в Україні було створено лише два центри, сім хоспісів та близько 60 незалежних відділень паліативної допомоги, які забезпечували 1 500 000 паліативних ліжок для стаціонарних хворих із такою потребою, при рекомендації Світової організації охорони здоров'я, у 3 500 000 ліжок. Функціонує лише сім мобільних служб надання паліативної допомоги вдома для дорослих та дітей. Хоспіси та центри працюють за різними принципами і не завжди відповідають міжнародним стандартам паліативної допомоги. Статистика ефективного надання паліативної допомоги існує лише в окремих регіонах України і стосується лише стаціонарної паліативної допомоги (хоспісів, відділень паліативної допомоги та інших стаціонарних відділень у медичних закладах). Амбулаторна допомога або допомога, яка надається за місцем проживання пацієнта, не враховується. Дослідження Українського центру суспільних даних щодо задоволеності потреб у паліативній допомозі свідчать про те, що наявна паліативна допомога не задовольняє потреби населення в повному обсязі [3].

Державне управління розвитком паліативної допомоги пацієнтам передбачають комплекс заходів, які мають бути спрямовані на ефективне управління, державне регулювання та підвищення якості медичної допомоги. В даний час неможливо досягти адекватного управління станом медико-соціальної допомоги та надання якісних медичних та соціальних послуг пацієнтам із злоякісними пухлинами на єдиному рівні без урахування комплексного підходу до вирішення проблеми. У запропонованій концептуальній моделі паліативної допомоги пацієнти поділяються на три рівні: законодавчий, галузевий та регіональний. На кожному з рівнів існують конкретні заходи, реалізація яких у комплексі дасть змогу досягти поставленої мети.

1. На законодавчому рівні необхідно визначити в концептуальних рамках основ українського законодавства про охорону здоров'я такий термін, як паліативна допомога, а також поняття служби паліативного догляду, вищого керівного органу паліативної допомоги.

2. На рівні Кабінету Міністрів України за участю Міністерства охорони здоров'я необхідно створити Координаційну раду з медичної та соціальної допомоги, яка:

- 1) координуватиме обслуговування. і всі заклади паліативної допомоги в нашій країні;
- 2) розробить необхідні правові документи щодо паліативної допомоги невиліковно хворим із злоякісними пухлинами;
- 3) розвиватиме функціональну діяльність у сфері паліативної допомоги невиліковно хворим із злоякісними новоутвореннями.

3. На регіональному рівні визначте потреби в паліативній допомозі:

- 1) місцезнаходження;
- 2) потужність та форми закладів паліативної допомоги;
- 3) сервісна команда відповідно до розроблених стандартів.

У процесі розвитку служби паліативної допомоги та підвищення якості медичних та соціальних послуг державне регулювання повинно відігравати важливу роль завдяки таким компонентам:

- 1) ліцензування діяльності закладів хоспісу;
- 2) акредитація;
- 3) стандартизація надання послуг;
- 4) бюджетне регулювання;
- 5) розробка та затвердження типового статуту та типових посадових інструкцій;
- 6) забезпечити податкові пільги тощо.

Таким чином, досі ведуться дискусії щодо того, що таке паліативна допомога, як зафіксувати факт її надання, як розрахувати необхідні та пропорційні кількості симптоматичного лікування та застосовуваних анальгетиків. Через відсутність форми

статистичної звітності про надання паліативної допомоги хворим важко визначити точну кількість усіх закладів, що пропонують таку допомогу, та кількість паліативних пацієнтів в Україні.

### Список літератури

1. Паліативна допомога: інформаційний бюлетень. ВГО «Українська ліга паліативної та хоспісної допомоги». 2013. № 2. URL: <http://ligalife.com.ua/wp-content/uploads/2013/11/b2.pdf>.
2. Новиков Г. А. Социологическое исследование потребности населения страны в качественной паллиативной медицинской помощи. *Паллиативная медицина и реабилитация*. 2018. № 2. С. 5-8.
3. Arias-Casais N. EAPC Atlas of Palliative Care in Europe 2019. Vilvoorde: EAPC Press. 2019.

**Brychko A.**

*PhD, Associate Professor of Department Public management and Administration,  
Sumy National Agrarian University,  
Sumy, Ukraine*

### THE PRINCIPLE OF LOCAL ECONOMIC GOVERNANCE IN CHINA

Under the new historical condition that the socialist market economy system has been initially established, the local government must timely realize the transformation of its role, from the development-oriented government to the public-service government. The supply and production of local public goods and services constitute the basic content of local public economy. In China, the local government is the main body of supply and production of local public economy in most cases. However, the development of the concept and practice of public service-oriented government requires us to look at the development of local public economy from the perspective of governance. This makes us realize that local public economic governance originates from the orderly interaction between local government and civil society. To realize this kind of orderly interaction and constantly improve the quality of local public economic governance depends on the implementation and implementation of the following basic principles.

#### **1. The rule of law principle**

A high degree of rule of law is the premise of the standardization of local public economic governance. As far as the government is concerned in local public economic governance, the role of rule of law is not only to restrain the government and prevent the government from interfering in private economic activities, but also to urge the local government to fulfill its duty of providing local public goods and services stipulated by law, including the duty of efficiency and fairness. Specifically speaking, the role of the rule of law is reflected in three aspects: first, the law should stipulate the subject and power structure of local public economic governance, and the power and responsibility of different governance subjects should be clear and clear. This includes that the law should clarify the responsibility of local governments at different levels to provide different public goods, and the basic process of dialogue, interaction and cooperation between local governments and the third sector and citizens in the supply of local public goods and services. Second, the law should stipulate the fiscal expenditure structure of local public goods and service supply. For example, the fiscal expenditure responsibility of local governments should be clearly defined, and the transfer payment system arrangement below the provincial level should be standardized. Third, law should be the standard and principle for resolving all contradictions, disputes and conflicts. The protection of citizens' right to enjoy public goods and services and the supervision of government's illegal acts must be generally guaranteed by administrative relief and judicial procedures. Take Germany as an example, the rule of law is the most important factor in local government

governance in Germany. The Basic Law of the Federal Republic of Germany, the State Constitutions, and other relevant laws clearly define the responsibilities and powers of the federal, state, and local governments in the process of supplying local public goods.

## **2. Principle of subsidiarity**

The principle of subsidiarity means that the functions performed by local governments in local public economic governance should be solved at the local level as much as possible, rather than transferred to the superior government. The government at a higher level should not engage in any work that can be done by the government at a lower level. As far as possible, the government at a lower level should handle relevant public affairs independently. According to this principle, a higher-level government should undertake a task only when the lower-level government or the third sector or citizens are unable to perform the task. In the provision of local public goods and services, especially the supply of benchmark public goods, more should be completed by the local government itself, rather than transferred to the superior government. The basic reasons for advocating that the central government should transfer the power of necessary management of local public economy to local governments at all levels in order to improve the efficiency of public services are as follows: public goods exist in different levels, and regional public products provided by local governments can better reflect specific regional preferences; Compared with the central government, the local government has more confidence and information advantages in the provision of public services to the local areas, so the public services can more easily meet the public's preference. Can improve the efficiency of local government governance.

## **3. Principle of effective supervision**

A sound supervision mechanism is an important guarantee to improve the supply and production of local public goods and services. The supervision of the supply and production of local public goods and services should focus on the decision-making of the supply of public goods, the marketization, the use of funds, and the supervision of performance. The ways of supervision include legal supervision, internal supervision between local superiors and subordinates, supervision by special supervision organizations, supervision by citizens, news media and the government.

In China, the development of legal supervision is not ideal, the main reason is that the legislative provisions on the specific functions of local governments to perform public services are too general, and the specific obligations of local governments at all levels lack of clear and detailed constraints, which is not convenient for the concrete implementation of supervision. Due to the influence of system and technology, citizens lack the effective right of supervision, and there is no corresponding supervision mechanism to guarantee it. As a result, on the one hand, the financial and resource supply of local public goods is insufficient, and on the other hand, some resources are wasted or misappropriated in the process of raising, using and managing due to the lack of supervision. It is our urgent task to strengthen legislation, perfect independent supervision system and enhance the transparency of local public goods supply. In terms of legislation, local governments at all levels should have specific, clear responsibilities and consistent powers and responsibilities in providing public goods.

Thus, it is necessary to strengthen the supervision of the special institutions for the supply of local public goods, and make the supervision of the special institutions such as audit and supervision on the local government's public financial expenditure, personnel, marketization of public welfare undertakings, and daily public goods supply activities regular and standardized. In addition, non-governmental organizations, public opinion and citizen supervision channels outside the system should be straightened out, so as to effectively restrict the corruption and slack in the supply process of public goods.

## **References**

1. Zhu Rong. Analysis on the Current Situation and Countermeasures of Enterprise Informatization in China [J]. Journal of Jiangnan Petroleum Institute (Social Science Edition), 2003, (1).



2. Li Yuning, Jia Wenyu. Preliminary Study on Enterprise Informatization [M]. Beijing: Publishing House of Electronics Industry, 2004. P. 124.
3. Yu Youyuan, Feng Liangneng. Problems and Countermeasures in the Construction of Enterprise Informatization in China [J]. Statistics and Consulting, 2007, (5).
4. Liu weimin. Analysis of Bottleneck of Enterprise Informatization Construction and Countermeasures [J]. West Coal Chemical Industry, 2007, (1).
5. Chen Jiagang. Local Governance in Germany under the Framework of Rule of Law: Power, Responsibility and Finance -- An Analysis of A County in Rhine-Falz, Germany [J]. Journal of Public Administration, 2006, (2).
6. Ronald J. Oxson. Governance of Local Public Economy [M]. Beijing: Peking University Press, 2005. P. 11.
7. B. Guy Peters. The Future Governance Model of Government [M]. Beijing: China Renmin University Press, 2001. P. 47.

**Дурман М.О.**

*д. держ. упр., доцент,  
професор кафедри державного управління і місцевого самоврядування,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Линецька Я.М.**

*аспірант кафедри державного управління і місцевого самоврядування,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

## **ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНА СИСТЕМА «LOGICA» ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ БЮДЖЕТУВАННЯ**

Широке запровадження інформаційних технологій в державне управління має на меті не тільки підвищення ефективності такого управління, але й підвищення ефективності використання публічних коштів (державного та місцевого бюджетів, державних та комунальних підприємств, установ та організацій, державного матеріального резерву, різних державних фондів тощо). В своїх ранніх роботах ми вже зверталися до цієї проблематики [1], зазначаючи, що така публічна влада є запорукою здійснення ефективної економічної політики, яка спроможна створити реальний громадянський контроль, забезпечити права людини та громадянина, зміцнити довіру громадян до влади, задовольнити потреби мешканців громад в різних послугах (соціальних, освітніх, медичних, адміністративних тощо). Крім того, формування такої економічної політики є однією із вимог створення інформаційного суспільства, де головною рушійною силою повинне стати не промислове виробництво, а виробництво та використання інформації та знань.

В роботах таких дослідників, як Л.П. Горбата [2] чи О.В. Половцев [3], розглядається перетворення державного управління з метою його адаптації до сучасних вимог інформаційного суспільства та використання інформаційних технологій. Це дає можливість прискорити процес ухвалення державноуправлінських рішень та створюють механізми ефективного запровадження економічної політики на різних рівнях управління. Такого покращення можна досягти декількома шляхами, проте найбільш оптимальним з точки зору громадянського суспільства є формування прозорості і відкритої влади, яка дає можливість громадянам ознайомлюватися з більшістю процесів бюджетування (прогнозування бюджетів, формування бюджетів, виконання бюджетів, аналіз і оцінка виконання бюджетів – ефективності використання бюджетних коштів).

Саме тому Міністерством фінансів розроблено та впроваджено в дослідну експлуатацію Інформаційно-аналітичну систему управління плануванням та виконанням



місцевих бюджетів «LOGICA» (далі – ІАС «LOGICA»). Ця ІАС розроблялася на виконання п. 2 розд. V Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки [4] і є інструментом для здійснення контролю за дотриманням бюджетного законодавства на кожній стадії бюджетного процесу щодо державного і місцевих бюджетів. ІАС «LOGICA» розроблена за підтримки проекту міжнародної технічної допомоги «ЄС для підсилення державних фінансових систем місцевих урядів» [5]. Місія проекту полягає у створенні спроможної, ефективної, прозорої та підконтрольної системи управління місцевими фінансами, яка зосереджена на досягненні стійких цілей в економіці та розвитку, відповідно до урядових зобов'язань, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС [6]. Завдання проекту – зміцнення системи управління державними фінансами на місцевому та регіональному рівнях і створення інтегрованої інформаційної системи для супроводження на всіх рівнях процесу підготовки та моніторингу виконання бюджету.

Кабінет Міністрів України зазначає, що за допомогою інтеграції з ІАС «LOGICA» через відкритий програмний API-інтерфейс місцеві фінансові органи та інші учасники бюджетного процесу зможуть реалізувати такі функції [7]:

- автоматизувати процес складання прогнозу місцевого бюджету, проекту рішення про місцевий бюджет, бюджетних документів, пов'язаних з виконанням місцевого бюджету та управлінням коштами місцевого бюджету;
- створити довідник мережі учасників бюджетного процесу та впровадити електронний обмін інформацією між ними, що зменшить паперовий обіг бюджетних документів;
- володіти та обмінюватися інформацією про бюджетні показники в електронному вигляді, що підвищить функціональні можливості персоналу здійснювати швидкий та якісний аналіз отриманої інформації, створювати сучасну візуалізацію даних за допомогою дашбордів;
- структурувати бюджетні процедури завдяки впровадженню бюджетного календаря та контролювати усі етапи бюджетного процесу, що посилить фінансово-бюджетну дисципліну серед учасників бюджетного процесу;
- здійснювати заходи з моніторингу, аналізу та контролю за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів;
- оперативно отримувати інформацію Державної казначейської служби України про виконання місцевого бюджету; аналізувати та прогнозувати стан ліквідності місцевого бюджету на відповідну дату;
- забезпечити публікацію інформації про бюджет у формі відкритих даних тощо.

Перша функція дозволить вивільнити людські та часові ресурси при складанні бюджетів. Друга функція підвищить інформованість державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування та зменшить похибки в процесі бюджетування. Третя і п'ята функції підвищать швидкість обробки бюджетних даних, здійснювати їх аналіз та створювати умови для ухвалення оптимальних управлінських рішень. Четверта функція дасть змогу упорядкувати бюджетні процеси, підвищити їх ефективність з точки зору організаційного та інформаційного механізмів державного управління. Шоста і сьома функції посилять виконавську дисципліну, зменшать нецільове використання коштів та підвищать прозорість та відкритість процесів бюджетування та процесів ухвалення управлінських рішень в процесах бюджетування.

Відкритість процесів використання бюджетних коштів зараз уже реалізується за допомогою Єдиного державного порталу відкритих даних [8] та системи «Прозорий бюджет» [9]. Проте ІАС «LOGICA» дасть можливість і покращити процеси бюджетування на різних рівнях управління, і підвищить прозорість цих процесів, а також покаже громадянам відкритість влади щодо своєї діяльності та використання бюджетних коштів. Таким чином, впровадження та експлуатація цієї ІАС забезпечить досягнення тих цілей, які декларувалися при її розробці та проектуванні.

### Список літератури

1. Дурман М.О., Тохтарова І.М. Відкриті дані як інструмент інформаційного забезпечення прозорості публічної влади. *Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування : Електронне наукове фахове видання*. 2017. № 1. URL: [www.el-zbirnudu.at.ua/](http://www.el-zbirnudu.at.ua/).
2. Горбата Л.П. Інформаційна відкритість як принцип діяльності органів публічної влади. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 3. С. 125–130.
3. Половцев О.В., Луценко С.М. Інформаційне забезпечення органів державної влади в умовах українських реалій: правовий аспект. *Публічне управління: теорія та практика*. 2013. Вип. 2. С. 5-12. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pubupr\\_2013\\_2\\_3.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pubupr_2013_2_3.pdf).
4. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 142-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/142-2017-%D1%80>.
5. ЄС для підсилення державних фінансових систем місцевих урядів: проєкт Hulla & Co Human Dynamics GmbH & Co KG за підтримки Європейського Союзу. URL: <https://donors.decentralization.gov.ua/project/logica>.
6. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Угода від 27.06.2014 р. № 984\_011. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/984\\_011](https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/984_011).
7. Міністерство фінансів впровадило в дослідну експлуатацію ІАС «LOGICA»: офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ministerstvo-finansiv-vprovadilo-v-doslidnu-ekspluataciyu-iac-logica>.
8. Єдиний державний портал відкритих даних: офіційний сайт. URL: <https://data.gov.ua/>.
9. Інформаційно-аналітична система «Прозорий бюджет» : офіційний сайт. URL: <https://edata.gov.ua/>.

**Дурман О.Л.**

*к. держ. упр., доцент кафедри державного управління і місцевого самоврядування,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Шелегон Е.В.**

*студентка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти  
спеціальності 281 «Публічне управління та адміністрування»,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

### ТРАНСФЕРТИ З ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ЯК ІНСТРУМЕНТ СПРИЯННЯ ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Починаючи з 2014 року в Україні запроваджується нова регіональна політика. Основною парадигмою нової регіональної політики стає зміщення акцентів від централізованої моделі державного управління з централізованим розподілом фінансових потоків на виконання власних і делегованих повноважень місцевого самоврядування до розподілу фінансових потоків на основі формульного підходу з врахуванням принципу субсидіарності, коли різного роду послуги (освітні, медичні, культурні, соціальні чи адміністративні) надаються на рівні, на якому вони найближчі до споживача та забезпечується більш ефективне використання цих коштів. Такі підходи були нормовані

нормативно-правовими актами різних рівнів та суб'єктів управління: у Законі України «Про засади державної регіональної політики» [1], Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [2] та Державній стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки [3], Указі Президента України «Про невідкладні заходи щодо забезпечення економічного зростання, стимулювання розвитку регіонів та запобігання корупції» [4] чи обласних стратегія розвитку, наприклад, для Херсонської області це Стратегія розвитку Херсонської області на 2021-2027 рр. [5].

В кожному з цих документів декларується, що держава сприяє розвитку територій та адміністративно-територіальних одиниць шляхом використання різних механізмів, інструментів, форм і методів. Наприклад, в державних стратегіях регіонального розвитку зазначається, що:

- перехід до територіально спрямованої політики розвитку на основі стимулювання використання власного потенціалу територій;
- надання підтримки окремим територіям, що характеризуються особливими проблемами соціально-економічного розвитку, високим історико-культурним потенціалом;
- створення екологічних умов та задоволення потреб охорони навколишнього природного середовища дають можливість створювати «точки зростання» в громадах та стимулювати ці громади до зменшення частки трансфертів з державного бюджету, які направляються як видатки за статтями, що вимагають найбільшої підтримки з боку держави.

Саме для цих реалізації цих підходів можуть застосовуватися такі інструменти стимулювання розвитку громад як трансферти в сфері, які держава визначає пріоритетними для стимулювання або розвиток яких призводить до полегшення розвитку бізнесу, збільшення доходів бюджету або покращенням умов ведення цього бізнесу чи покращення умов життя мешканців громади. Для досягнення перших цілей слугують трансферти (передача коштів між бюджетами різних рівнів або підпорядкування), направлені на розвиткові цілі. В той же час для забезпечення достойного рівня життєзабезпечення мешканців або виконання на належному рівні делегованих від держави повноважень застосовуються базові дотації та адресні субвенції (освітня, медична чи інфраструктурна – правда, дві останні з 2020 року не виплачуються, тощо) [6]. Перелік міжбюджетних трансфертів, що можуть направлятися на підтримку територіальних громад, окремих сфер їх життєдіяльності чи стимулювання їх розвитку перераховані статтях 96-97 Бюджетного кодексу України [7].

В своєму ж дослідженні ми хочемо зупинитися на двох субвенціях, порядок використання яких були визначені Кабінетом Міністрів України в березні 2021 року.

17 березня 2021 р. на засіданні Уряду було затверджено Порядок та умови надання у 2021 році субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на розвиток спортивної інфраструктури [8].

Головним розпорядником коштів субвенції є Мінмолодьспорт, а органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування можуть отримати кошти субвенції, надавши Мінмолодьспорту пропозиції щодо включення спортивного об'єкта до переліку об'єктів з відповідним обґрунтуванням та матеріалами. Всього в Державному бюджеті 2021 року передбачається 500 млн грн на цю субвенцію. Від громад буде вимагатися співфінансування не менше 10 відсотків, а більшість інших вимог до проєктів відповідають вимогам, що висуваються до проєктів, які подаються на конкурс Державного фонд регіонального розвитку.

Особливістю надання субвенції на розвиток спортивної інфраструктури у цьому році є також доволі короткий строк подання проєктів – всього 20 робочих днів з дня набрання чинності цією Постановою. Чим обумовлюється такий короткий строк підготовки проєктів – не зазначається.

Проте, на нашу думку, це суттєво звужує кількість поданих проєктів (через загальну трудомісткість підготовки проєктів) та може свідчити про певну заангажованість (а,

можливо, навіть, і корупційні ризики) розробників Постанови – якщо допустити думку, що такі проекти вже готові у громад чи органів влади, які знали про цей порядок та його умови зарані.

Також до особливостей можна віднести те, що джерелами співфінансування коштів місцевих бюджетів не можуть бути інші міжбюджетні трансферти з державного бюджету місцевим бюджетам – тобто, співфінансування може відбуватися тільки з власних надходжень місцевих бюджетів (податкових і неподаткових). Благоустрій території спортивних об'єктів повинен здійснюватися за рахунок коштів місцевих бюджетів та позабюджетних коштів, не заборонених законодавством – тобто, держава дає фінансування тільки на будівництво та обладнання спортивних об'єктів (багатофункціональні спортивні комплекси, спортивні зали для ігрових видів спорту, спортивні басейни, льодові арени, стадіони, палаци спорту), а все інше повинно фінансуватися за рахунок коштів місцевого бюджету.

Ще однією субвенцією, направленою на підвищення рівня життя мешканців громад та стимулювання бізнесових «точок зростання» є субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на розвиток мережі центрів надання адміністративних послуг [9], затверджена Постановою Кабінету Міністрів України 24 березня 2021 року. Головним розпорядником субвенції є Міністерство цифрової трансформації, а її фінансування в 2021 році передбачається на рівні 231 млн грн.

Клопотання та матеріали (проекти) приймаються у 2021 році протягом 30 робочих днів з дня набрання чинності цією Постановою, а у наступних бюджетних періодах - до 1 березня відповідного бюджетного року. Тобто, строк підготовки проектів дещо більший, ніж в субвенції на розвиток спортивної інфраструктури, проте теж не дуже великий. Позитивним моментом є те, що держава передбачає можливість надання цієї субвенції і в наступних роках. Проте не була врахована пропозиція Програми «U-LEAD з Європою» щодо збільшення термінів подання проектів до 40 робочих днів (або двох календарних місяців) з дня набрання чинності Постановою [10].

Також не врахована можливість повторного конкурсу у випадку, коли кількість поданих заявок або сума їх фінансування буде малою і залишаться невикористані кошти в Державному бюджеті.

Якщо і далі порівнювати субвенцію на розвиток ЦНАП із субвенцією на розвиток спортивної інфраструктури, то проекти ЦНАП не можуть тривати більше 2 років при будівництві ЦНАП та 1 рік – при фінансуванні їх обладнання/облаштування, а для спортивних об'єктів обмеження – не більше 3 років.

Також особливістю є диференціація розмірів співфінансування з місцевих бюджетів:

- 10 відсотків загальної вартості товарів, робіт і послуг першого року будівництва центрів;
- 10 відсотків залишкової вартості товарів, робіт і послуг з будівництва центрів, розпочатих у попередніх бюджетних періодах;
- 30 відсотків загальної вартості закупівлі товарів, робіт і послуг на облаштування/обладнання центрів (крім випадку, передбаченого підпунктом 4 пункту 11 цих Порядку та умов – щодо забезпечення обладнанням для видачі паспортних документів, посвідчення водія та реєстрації транспортних засобів центрів, які не отримали запланованого фінансування на виконання плану заходів з реалізації Стратегії реформування державного управління України на 2019-2021 роки [11]).

Серед проектів, що надаються органами місцевого самоврядування, одним із пріоритетів будуть користуватися проекти щодо створення центрів надання адміністративних послуг міськими, селищними, сільськими радами, що представляють інтереси територіальних громад із населенням менше 10 тис. мешканців. Це буде сприяти наближенню адміністративних послуг до мешканців маленьких громад та вирівнювання якості життя в різних за чисельністю громад.



Як висновок можна зазначити, що в Україні з 2014 року нова регіональна політика довела свою результативність, а держава продовжує стимулювати розвиток територіальних громад та підвищення якості життя їх мешканців шляхом надання субвенцій на здійснення адресних заходів розвиткового характеру. Запровадження таких інструментів в державному бюджеті та виділення коштів на реалізацію заходів на місцевому рівні – є актуальним і користується великою популярністю як на рівні органів місцевого самоврядування, та і на рівні громадянського суспільства (мешканців громад). Реалізація таких розвиткових проєктів не тільки сприяє вирівнюванню якості життя в маленьких, середніх та великих територіальних громадах (соціальний ефект), але й створює умови для розвитку малого і середнього бізнесу (ЦНАП – економічний ефект).

Все це дає можливість стверджувати, що держава і надалі може підтримувати розвиток громад в тих сферах, які вона вважає перспективними.

### Список літератури

1. Про засади державної регіональної політики: Закон України від 05.02.2015 р. № 156-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/156-19>.
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 385. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/385-2014-%D0%BF>.
3. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.2020р. № 695.
4. Про невідкладні заходи щодо забезпечення економічного зростання, стимулювання розвитку регіонів та запобігання корупції: Указ Президента України від 20.09.2019 р. № 713/2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/713/2019>.
5. Стратегія розвитку Херсонської області на 2021-2027 рр.: офіційний сайт Херсонської обласної державної адміністрації. URL: <https://khoda.gov.ua/strateg%D1%96a-rozvitku-2021-2027>.
6. Дурман М.О. Державна фінансова підтримка громад як інструмент стимулювання місцевого розвитку (на прикладі Державного бюджету на 2021 рік). *Публічне управління і адміністрування в Україні. Науковий журнал*. 2021. Випуск 21, № 1. С. 35-40. DOI <https://doi.org/10.32843/pma2663-5240-2021.21.7>.
7. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2456-17/ed20150920>.
8. Про затвердження Порядку та умов надання у 2021 році субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на розвиток спортивної інфраструктури: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.03.2021 р. № 226. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/226-2021-%D0%BF>.
9. Про затвердження Порядку та умов надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на розвиток мережі центрів надання адміністративних послуг: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.03.2021 р. № 249. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/249-2021-%D0%BF>.
10. Субвенція на розвиток мережі ЦНАП: пропозиції експертів Програми «U-LEAD з Європою»: офіційний сайт децентралізації. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/13227>.
11. Деякі питання реформування державного управління України: Розпорядження Кабінету Міністрів України) від 24.06.2016 р. № 474-р (в редакції розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 грудня 2018 р. № 1102-р). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/474-2016-%D1%80>.



**Дяченко Н.П.**

*к. н. з держ. упр., доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій,  
Київський інститут інтелектуальної власності та права  
Національного університету «Одеська юридична академія»,  
м. Київ, Україна*

**Дяченко В.С.**

*к. е. н., начальник відділу технічної підтримки ТОВ «СІЕТ холдинг»,  
м. Київ, Україна*

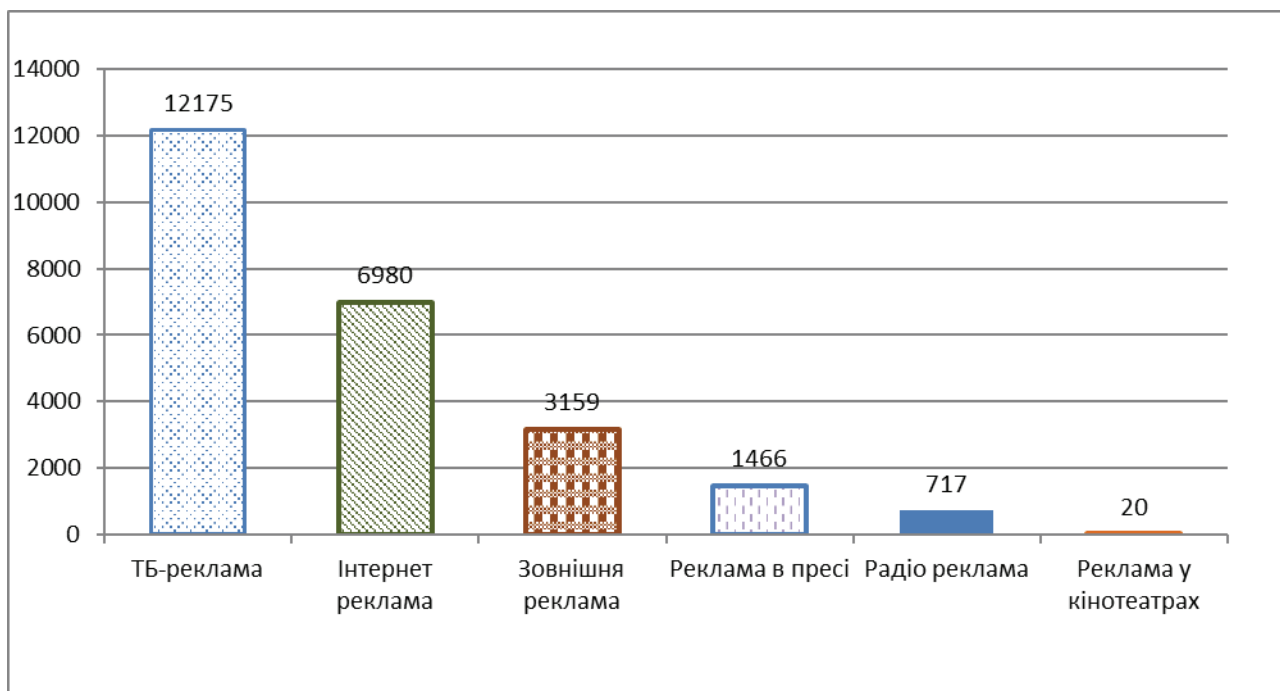
**Сьоміна Ю.**

*студентка,  
Київський інститут інтелектуальної власності та права  
Національного університету «Одеська юридична академія»,  
м. Київ, Україна*

## МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Рекламна діяльність, як інструмент інформаційної політики, що базується на використанні неособистих форм комунікацій – це комплекс дій, пов'язаних зі створенням реклами, передачі рекламного повідомлення від суб'єкта реклами/рекламодавця до цільової групи/споживачів. У сучасних умовах сьогодення реклама стала невід'ємною частиною нашого життя, адже присутня у громадських місцях, у транспорті, у ЗМІ тощо, чим сприяє поширенню інформації стосовно пропонованих товарів чи послуг.

Підвищення ролі рекламної діяльності та її впливу на економічні, соціальні й політичні процеси, на особисте/приватне життя громадян сприяли зростанню обсягів реклами у 2020 році, в порівнянні з 2019 роком в інтернеті на 24 %, на телебаченні на 5,6 %. Зокрема, 50 % медіа-рекламного ринку України становить ТБ-реклама (рис. 1). Водночас, упродовж 2020 року спостерігалася тенденція зменшення у порівнянні з 2019 роком зовнішньої реклами на 25 %, реклами у пресі на 20,8 % та в кінотеатрах на 65 %.



**Рис. 1. Медіа рекламний ринок України у 2020 році**

*Джерело: власна розробка на основі [1]*

А відтак, необхідно привести у відповідність механізми державного регулювання рекламної діяльності у зазначених сферах, що сприяли б формуванню цілісної системи публічного управління рекламною діяльністю, яка передбачала б, зокрема, формування законодавчих і практичних механізмів попередження неправомірного копіювання реклами чи її фрагментів, що є необхідною умовою захисту прав та інтересів учасників відносин, що виникають у процесі оприлюднення рекламних продуктів [2], зокрема захисту права інтелектуальної власності творців, яке виникає з моменту початку створення реклами та повинно забезпечуватись весь період вираження її в об'єктовій формі.

Адже, Цивільний кодекс України, Закон країни «Про авторське право та суміжні права», не передбачаючи рекламу у переліку об'єктів авторського чи суміжного права, водночас не виключають можливості визнання реклами чи її фрагментів об'єктами права інтелектуальної власності [3], оскільки перелік об'єктів права не є обмеженим.

Тому творець реклами, наділяється майновими\немайновими правами інтелектуальної власності. Особливістю правовідносин майнових\немайнових прав у сфері рекламної діяльності є те, що переважно виробниками реклами є рекламні агенції\компанії, які укладають договори про створення реклами з замовниками.

Відносини ж між творцями реклами та рекламними агенціями впорядковуються, здебільшого на підставі договорів замовлення\трудоових договорів, які, безумовно, передбачають умови використання права інтелектуальної власності на об'єкт інтелектуальної власності.

Зазвичай, за автором залишаються немайнові права, а майнові переходять до рекламної агенції чи замовника реклами, що й обмежує можливості автора щодо реалізації права чи його захисту у разі неправомірного копіювання.

Заборона на неправомірне запозичення фрагментів реклами передбачена чинним законодавством, зокрема, відповідно Закону України «Про рекламу» (стаття 8) [4] заборонено копіювання\імітування тексту, зображення, звукових ефектів тощо.

Запозичення без згоди автора визначається неправомірним Законом України «Про захист від недобросовісної конкуренції (стаття 2)».

Однак, порушення права творця реклами може виникнути ще до її оприлюднення: на етапах створення чи вираження в об'єктовій формі, що нівелює можливості ефективного захисту права інтелектуальної власності.

Наразі гостро постає потреба формування ефективної публічної політики у сфері рекламної діяльності, створення належних передумов для її реалізації, забезпечення контролю дотримання чинного законодавства у зазначеній сфері на кожному етапі створення, вираження в об'єктовій формі, оприлюднення та просування рекламної продукції.

Потреба комплексного підходу до вирішення зазначених завдань передбачає залучення науковців до аналізу стану рекламної діяльності в Україні, дослідження зарубіжного досвіду публічного управління у сфері реклами, ідентифікації кращих практик та їх упровадження.

### Список літератури

1. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Новаченко Т. В., Дяченко Н. П., Дяченко В. С. Проблемы модернизации системы государственного управления в сфере интеллектуальной собственности в Украине. *Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы*: сб. трудов XIV междунар. науч.-практ. конф., УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 24 апреля 2020 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]. Пинск : ПолесГУ, 2020. 217 с. С. 188-189.
3. Дяченко Н. П. Правова охорона інтелектуальної власності: історія та сьогодення. *Розумовські зустрічі: збірник наукових праць* / Інститут законодавства Верховної ради

України; Сіверський інститут регіональних досліджень. Чернігів: Сіверський центр післядипломної освіти, 2020. Вип. 7. 204 с. С.145-154.

**Ковальська Н.М.**

*к. п. н, доцент, доцент кафедри державного управління та місцевого самоврядування,  
Херсонській національній технічній університет,  
м. Херсон, Україна*

**Голова А.**

*студентка,  
Херсонській національній технічній університет,  
м. Херсон, Україна*

## **ДО ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДКРИТОСТІ ТА ДОСТУПНОСТІ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Стрімкий розвиток комунікацій, зумовлений світовими тенденціями, вимагає від України розвивати власний комунікативний простір, зокрема в публічному управлінні. Враховуючи позитивний досвід зарубіжних країн, саме електронне урядування є тією формою організації управління, яка сприяє підвищенню ефективності, відкритості та доступності органів місцевого самоврядування з використанням інформаційно-телекомунікаційних технологій для формування нового типу держави, орієнтованої на задоволення потреб громадян. Не викликає заперечень, на рівні держави та суспільства, те, що впровадження та розвиток електронного урядування дозволяє суттєво підвищити рівень залучення громадян у демократичні процеси та ступінь прозорості та відкритості органів публічної влади. Можна зазначити, що деякі міста досягнули певних успіхів у сфері впровадження е-урядування і можна використовувати їх досвід.

Наприклад, у Львові існує можливість скористатися послугою БанкID через два українські банки – «ПриватБанк» і «Ощадбанк». Крім того, скориставшись персоналізованою електронною карткою, Карткою львів'янина, людини здійснює замовлення адміністративних послуг, отримує доступ до електронних сервісів на Інтернет-порталі «Особистий кабінет мешканця», таким чином ефективніше використовуючи сервіси міста.

Впровадження електронного урядування в Києві дозволило створити Єдиний інформаційний простір територіальної громади міста Києва і забезпечити передачу інформації та документообіг в окремих установах та у системі загалом. Зокрема, створено автоматизоване робоче місце депутата і керівника, яке підвищує рівень оперативності прийняття рішень. Крім того, населення може скористатися веб-порталами офіційний портал адміністративних послуг міста або Медичний портал міста Києва.

У місті працює офіційний веб-портал адміністративних послуг Києва, що надає послуги як в режимі онлайн, так і у центрах надання адміністративних послуг, що розташовані в районних міських державних адміністраціях. Також у місті працює медичний портал, де можна знайти інформацію про медичні заклади міста та перелік всіх послуг, що вони надають, можна здійснити пошук необхідних ліків у аптеках онлайн.

Надзвичайно успішним і важливим проектом Київської міської державної адміністрації щодо налагодження взаємодії з громадськістю є «Контактний центр міста Києва 1551». Цей проект цікавий тим, що громадянин може не лише отримати необхідну інформацію, але самому подати інформацію про проблему і вона буде оприлюднена на веб-сайті, а також зазначено стан розв'язання цієї проблеми зі сторони відповідальних осіб [1]. Крім того, важливим для залучення громадян до процесу прийняття управлінських рішень на міському рівні є використання інструменту електронних петицій.

Ефективно впроваджують електронне урядування у Вінниці. Створення сервісів щодо розподілу міського бюджету у зручній наочній формі представлено у розділі «Відкритий бюджет м. Вінниці» сайті та на «Мабі коштів Вінницької громади» мапи міста. Це дозволяє забезпечувати відкритість і прозорість в цьому питанні. На офіційному сайті Вінницької міської ради громадяни можуть скористатися сервісом електронних петицій, адресованих міській раді за для привертання уваги влади до проблемних питань. Зазначимо, що є можливість звернутись з ініціативою, проханням, клопотанням чи вимогою.

Для зручності розрахунку вінничанами розміру податку, на сайті міської ради створено новий сервіс «Калькулятор місцевого податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки». Крім цього, визначити зону розташування об'єкта оподаткування тепер можна за зональною схемою нарахування податку на мапі міста. Дізнатись про проведення ремонтних робіт відповідними міськими службами громадяни мають можливість за допомогою нового сервісу «Календар планових робіт» на «Мабі звернень громадян міста Вінниці». Розширено перелік послуг, які надаються в електронному вигляді через «Персональний кабінет громадянина» – наразі в режимі онлайн вінничани можуть отримати 25 адміністративних та інших послуг. Зазначимо, що скористатись актуальними електронними сервісами надання онлайн-послуг державними органами надано можливість на сайті «Прозорий офіс» міської ради громадянам.

Прикладом особистого практичного використання технологій електронного урядування, для забезпечення права доступу до публічної інформації, якісного підвищення рівня відкритості діяльності органу місцевого самоврядування, запобігання корупції та участі громадськості у формуванні та реалізації публічної політики, є робота з офіційним веб-сайтом та сторінкою у соціальній мережі «Facebook» Суворовської районної ради у місті Херсоні.

Саме такий формат дозволяє виконувати Закони України: «Про доступ до публічної інформації», «Про порядок висвітлення діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування в Україні засобами масової інформації», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Програми висвітлення діяльності Суворовської районної ради у м. Херсоні, депутатів, її виконавчих органів та посадових осіб у засобах масової інформації, а також запроваджувати електронну демократію.

Офіційний веб-сайт Суворовської районної ради у м. Херсоні та її виконавчих органів – є офіційним джерелом інформації районної у місті ради, створений для висвітлення її діяльності, взаємообміну інформацією з іншими органами влади, а також для інформаційної взаємодії з різними організаціями та громадськістю.

Так, мешканці району та міста отримують інформацію про діяльність районної ради та її виконавчих органів щодо життєдіяльності району, соціального захисту населення, легалізації оплати праці та зайнятості населення у Суворовському районі, з питань виконання бюджету району, прийнятих нормативно-правових актів, рішень сесій та виконавчого комітету. Також, розміщується інформація, що надається: Херсонською місцевою прокуратурою; Головним управлінням національної поліції у Херсонській області; Херсонською об'єднаною податковою інспекцією Головного управління ДФС у Херсонській області; Головним управлінням Державної служби України з надзвичайних ситуацій у Херсонській області; Херсонським відділенням виконавчої дирекції Фонду соціального страхування в Херсонській області; Херсонським об'єднаним управлінням Пенсійного фонду України.

Крім того, наприклад, на сторінці у соціальній мережі «Facebook» Суворовської районної ради у м. Херсоні також розміщується інформація про діяльність районної ради та її виконавчих органів, висвітлюються різноманітні культурні події району та міста, але більш простою мовою, у зрозумілій формі, оскільки дана сторінка не є офіційним джерелом. Враховуючи популярність даної соціальної мережі, в тому числі як джерела політичної інформації, сторінка районної ради слугує покращеним каналом встановлення та донесення

думок, інтересів і потреб громадян, адже будь-який користувач мережі може прокоментувати оприлюднену на сторінці інформацію: залишити зауваження; запропонувати своє бачення покращення роботи районної ради або її окремого підрозділу; «поділитися» публікацією, розширивши таким чином потенційних підписчиків і т.д.

Проте, однією з основних проблем в Україні, яка виникає при використанні технологій електронного урядування у діяльності органів місцевого самоврядування є недостатній рівень фінансування та обмежений доступ до мережі Інтернет. Тому не всі органи публічної влади мають офіційні веб-сайти – це стосується віддалених населених пунктів країни, або їх технічні можливості не відповідають сучасним запитам. Часто наповненість сайту являється застарілим, а можливість зворотного зв'язку – подання електронного запиту на інформацію – взагалі відсутня.

### Список літератури

1. Кужда Т. І. Електронне урядування в Україні та світі. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/28295>.

**Крапівіна Г.О.**

*к. держ. упр., доцент, доцент кафедри туризму,*

*Державний вищий навчальний заклад «Приазовський державний технічний університет»,  
м. Маріуполь, Україна*

### **ФОРМУВАННЯ ПОНЯТЬ НЕСТАНДАРТНОЇ ФОРМИ ЗАЙНЯТОСТІ «ВІРТУАЛЬНА ЗАЙНЯТІСТЬ» В СУЧАСНИХ МЕХАНІЗМАХ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**

Міжнародна практика свідчить, що, на сучасному етапі розвитку механізмів державного управління, віртуальна зайнятість – нестандартна форма зайнятості (НФЗ), що найбільш динамічно розвивається. Темпи її зростання значно перевищують темпи зростання інших форм зайнятості. НФЗ «віртуальна зайнятість» як форма зайнятості населення сприяє в механізмах державного управління:

- активному подоланню диспропорцій економічно-соціального розвитку окремих регіонів, господарської й соціодемографічної депресивності;
- поживає традиційні форми зайнятості місцевого населення;
- інтегрує місцеве населення у світову економічну систему тощо.

Варто також зазначити, що НФЗ «віртуальна зайнятість» для механізмів державного управління цілої низки країн, що розвиваються, є:

- значною статтею експорту послуг та одним з основних джерел надходження в ці країни іноземної валюти;
- виступає стабілізаційним важелем формування їхніх бюджетів і кредитно-фінансових взаємин з іншими державами.

Частку НФЗ «віртуальна зайнятість» у національній економіці та міжнародній торгівлі механізми державного управління перетворили на важливий показник світового розвитку. НФЗ «віртуальна зайнятість» особливо розповсюджена в журналістиці та інших формах діяльності, що пов'язані з написанням текстів; юриспруденції; комп'ютерного програмування; архітектурі; дизайні (рекламі, веб-дизайні, дизайні інтер'єрів тощо); перекладі, фото- та відео-зйомках, в експертній і консультаційній діяльності [3].

Наприкінці ХХ століття уряди багатьох країн світу звернули серйозну увагу на розвиток НФЗ «віртуальна зайнятість», і в 2021 році Кабінет Міністрів України розробив законопроект «Про регулювання нестандартних форм трудових взаємовідносин», в якому вводить для українців новий вид трудових відносин – «нестандартний». В майбутньому це



дозволить носіям ринку праці НФЗ «віртуальна зайнятість» заключати договори на роботу без фіксованого робочого часу.

В сьогоднішньому в Інтернеті сформувався стійкий прошарок осіб, зайнятість яких є віртуальною. Носії НФЗ «віртуальна зайнятість» найчастіше самі пропонують свої послуги на спеціалізованих онлайн-ресурсах, через об'яви в ЗМІ або за допомогою особистих зв'язків.

Ринок праці НФЗ «віртуальна зайнятість» стрімко розвивається в світі, залучаючи все нових носіїв як виконавців, які пропонують свої послуги, так й стейкхолдерів (приватних осіб та організацій), які готові до позаштатного співробітництва на віртуальній основі [1]. Тобто, механізми державного управління НФЗ «віртуальна зайнятість» в сучасних умовах мають історію розвитку, але вона до сьогоднішнього не отримала однозначного визначення. Однак, питання дефініцій та термінології НФЗ «віртуальна зайнятість» в сучасних механізмах державного управління є необхідною умовою наукової рефлексії явищ і процесів, характерних для НФЗ «віртуальна зайнятість».

Формування поняття «НФЗ «віртуальна зайнятість»» в механізмах державного управління відбувається паралельно з розвитком Інтернету як світового господарського комплексу. НФЗ «віртуальна зайнятість» в механізмах державного управління в сьогоднішньому не є об'єктом наукового дослідження і в первинному змісті суспільного усвідомлення трактувався як проста віртуальна та тимчасова зайнятість людей без постійного місця роботи. Необхідність більш чіткого визначення НФЗ «віртуальна зайнятість» в механізмах державного управління виникла, коли потоки фінансових результатів НФЗ значно збільшились, відповідно як і їх вплив на економіку держав. Ініційоване в цей час наукове осмислення НФЗ «віртуальна зайнятість» як об'єкту діяльності механізмів державного управління потребувало встановлення його чіткого категорійного апарату.

Перевагами НФЗ «віртуальна зайнятість» для носіїв на ринку праці в наступному:

- незалежність (актуально не для всіх носіїв);
- вільний графік праці (дуже зручно для студентів);
- можливість працювати вдома (актуально для молодих мам, маломобільних категорій громадян та осіб, що мають проблеми зі здоров'ям);
- порівняно низький поріг для організації власного бізнесу (носію НФЗ «віртуальна зайнятість» не треба витрачатися на оренду офісу, на щоденні транспортні витрати та ін.);
- часто (але не завжди) максимально комфортні умови праці: персоналізоване робоче місце, одяг, температурний режим, харчування та ін. [2];
- оптимальний баланс між роботою та родиною [4];
- можливість: більшої участі в суспільному житті [5];
- самостійно обирати місце роботи і відмовлятися від виконання нецікавих, невигідних проектів;
- можна виконувати тільки свою роботу, самостійно вибирати партнерів, а не підлаштовуватися під сформований колектив.

Але віртуальна зайнятість для носіїв НФЗ «віртуальна зайнятість» має й негативні наслідки:

- необхідно постійно самостійно шукати нові замовлення, що пов'язано з витратами часу, а іноді й з прямими фінансовими витратами (оплата послуг спеціалізованих сайтів, реклами та ін.);
- дохід вкрай нерівномірний в порівнянні з системою «аванс / розрахунок» при роботі в штаті; потрібне вміння планувати особистий бюджет;
- можливі проблеми зі схваленням інвестиційних заявок;
- для деяких психологічних типів особистостей, віртуальна зайнятість може виявитися більш нервовим стилем роботи, ніж робота в штаті компанії;
- необхідність носію НФЗ «віртуальна зайнятість» самому вести бухгалтерію та сплачувати податки;

- відсутність у носія НФЗ «віртуальна зайнятість» будь-яких соціальних гарантій;
- носію НФЗ «віртуальна зайнятість» потрібні додаткові зусилля для самомотивації та управління часом;
- у деяких випадках необхідність самостійної оплати носієм НФЗ «віртуальна зайнятість» медичної страховки;
- в залежності від типу пенсійної системи держави носій НФЗ «віртуальна зайнятість» або зовсім не буде мати пенсії по старості або буде отримувати мінімальну пенсію або ж змушений сам платити внески до пенсійного фонду;
- у законодавствах країн, де визначена відповідальність за дармоїдство, можливі проблеми з законом через відсутність офіційного працевлаштування або податкових відрахувань;
- якщо носій НФЗ «віртуальна зайнятість» не декларує свої доходи і не сплачує податок з прибутку, то можливі проблеми з законом у більшості юрисдикцій світу;
- високий ризик шахрайства чи інших недоброчесних дій з боку стейкхолдера, при яких носію НФЗ «віртуальна зайнятість» непросто довести факт наявності договірних відносин (якщо договір укладається в усній формі або через інтернет-ресурси, де неможливо ідентифікувати сторони угоди).

Перевагами ринку праці НФЗ «віртуальна зайнятість» для стейкхолдерів є можливість:

- платити тільки за виконану роботу, а не за години, проведені на робочому місці;
- залучати фахівців більш високого класу з різних регіонів (не обмежуватися штатними фахівцями зі свого регіону);
- заощадити на дорогому робочому місці в офісі (актуально тільки в великих містах з найдорожчою нерухомістю), на придбанні меблі і техніки для облаштування робочого місця;
- звести до мінімуму документообіг і звітність (проте віднести оплату носію до собівартості продукції, особливо високотехнологічної або наукомісткої складніше і не завжди можливо, що призводить до необхідності оплачувати працю носія НФЗ «віртуальна зайнятість» з прибутку);
- відмовитися від продовження співпраці з носієм НФЗ «віртуальна зайнятість» в будь-який момент, що набагато простіше, ніж звільнення штатного співробітника, що вимагає наявності певних підстав і дотримання більш складних юридичних процедур;
- відсутність необхідності надавати соціальні гарантії, оплачувати відпуски та лікарняні.

Стейкхолдери на ринку праці НФЗ «віртуальна зайнятість» теж можуть отримувати негативні наслідки:

- складніше контролювати процес виконання роботи;
- високий ризик шахрайства чи інших недоброчесних дій з боку носія НФЗ «віртуальна зайнятість» і, особливо віддаленого територіально;
- є проблеми захисту конфіденційності та високий ризик витоків закритої інформації;
- неможливість залучення носіїв НФЗ «віртуальна зайнятість» до виконання робіт, що вимагають доступу до державної таємниці або персональних даних;
- складність залучення носія НФЗ «віртуальна зайнятість» до довгострокового багаторічного проекту, бо існує ризик, що носій може в будь-який момент з нього вийти або збільшити ціну за свої послуги;
- в залежності від схеми оподаткування, що застосовується, на підприємстві стейкхолдера, можуть виникнути проблеми з оплатою послуг носія НФЗ «віртуальна зайнятість», якщо останній не бажає декларувати свої доходи або не є податковим резидентом.

Щодо України, то у травні 2020 року обіг грошей тільки на українській біржі Freelancehunt (один з стейкхолдерів на ринку праці НФЗ «віртуальна зайнятість»), склав

33 млн гривен. У 2020 році експорт України на ринку праці НФЗ «віртуальна зайнятість» вперше перевищив \$ 5 млрд на рік. Про це йдеться в аналітичному звіті НБУ про платіжний баланс і зовнішню торгівлю.

Незважаючи на те, що експортний сегмент в економіці України скоротився в 2020 р. на 4,6%, проте експорт ІТ-індустрії зріс на \$ 853 млн, тобто більш ніж на 20% за рік. При цьому частка послуг НФЗ «віртуальна зайнятість» в загальному експорті становила 8,3%. Загальна сума експорту пропозицій НФЗ «віртуальна зайнятість» за період з 2016 по 2020 рр. склала \$ 16 млрд.

Таким чином, механізми державного управління через українських носіїв НФЗ «віртуальна зайнятість» демонструють позитивну динаміку НФЗ навіть в умовах карантинних обмежень.

Необхідно відзначити, що вирішальним фактором для механізмів державного управління щодо подальшого нарощування Україною експорту в цьому секторі економіки має стати зростання кількості носіїв на ринку праці НФЗ «віртуальна зайнятість».

Для довгострокового зростання експорту послуг НФЗ «віртуальна зайнятість» механізми державного управління мають бути сконцентровані на питанні людського фактору. Його слід вирішувати як через освіту і підготовку нових фахівців, так й через залучення в цю сферу іноземних стейкхолдерів, і створення для них найбільш комфортних умов життя і праці.

**Висновки.** В дослідженні визначено дефініції механізмів державного управління найпоширенішими відносно простими формами на ринку праці НФЗ «віртуальна зайнятість». Основні висновки та результати дослідження зводяться до наступного:

- сучасний ринок праці набуває значної швидкості в своєму трансформуванні;
- значна частка такого процесу визначається широким розповсюдженням НФЗ «віртуальна зайнятість» механізмами державного управління;
- в сучасних умовах механізми державного управління сприяють виникненню значного різноманіття форм НФЗ «віртуальна зайнятість» (навіть їх найпростіших видів);
- НФЗ «віртуальна зайнятість» діє в різних сферах людської діяльності;
- НФЗ «віртуальна зайнятість» значно поширюють територіальну сферу запровадження зайнятості носіїв ринку праці;
- основи НФЗ «віртуальна зайнятість» мають входити в навчальні плани та освітні програми більшості спеціальностей.

### Список літератури

1. Витушкин Д. Свободные копыеносцы атакуют. *Санкт-Петербургские ведомости*. Вып. № 099 от 02.06.2011.
2. Добрянский Ф. Управление фрилансерами: Методы и практика. М.: Альпина Паблишер, 2009. 132 с.
3. Крапівіна Г.О. Дефініції детермінант нестандартних форм зайнятості: відносно проса віртуальна зайнятість. *Економіка та держава*, 2021. № 1.
4. Хусяинов Т.М. Занятость в сети Internet: позиция работника. Мир в человеке: актуальные проблемы философии, социологии и политологии, психологии. *Материалы XV Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных (29-30 ноября 2012 г.)*. Раздел II. Социологические и политологические исследования. Пермь. 2012.
5. Хусяинов Т.М. Занятость в сети Интернет: позиция работодателя. Человеческие ресурсы в координатах XXI века. *Сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции*, 27 ноября 2012 г. Саратов: Издательство «КУБиК», 2012.

**Lingling Wu**  
*PhD Student,*  
*Sumy National Agrarian University,*  
*Sumy, Ukraine;*  
*Secretary of the General Party Branch of the School of Artificial Intelligence,*  
*Henan Institute of Science and Technology,*  
*Henan, China*

## **RESEARCH ON THE PUBLISHED CONTENT OF WECHAT PUBLIC NUMBERS IN UNIVERSITIES OF CHINA**

### **Introduction**

With the rapid development of information and communication technology, emerging media show a flourishing trend [1]. As a social self-media, WeChat public numbers have gained more and more attention with the characteristics of accurate communication, mobile services and close interaction [2]. Due to the late appearance of WeChat public numbers, the operation of WeChat public numbers in universities still lacks sufficient experience and is still in the stage of practice and exploration. The research of domestic and foreign scholars on WeChat public numbers in universities is also relatively lacking, and there is not much quantity and not high quality [3]. The author intends to conduct an empirical study on the WeChat public numbers of 38 undergraduate universities in Henan Province of China, and conduct the analysis of the content released by WeChat public numbers to summarize the hotspots of release and attention, so as to provide scientific basis for strengthening the construction of WeChat public numbers of universities and improving their influence.

### **1. Data sources**

This paper uses Tencent WeChat as the research platform and selects 38 universities in Henan, China, which have opened WeChat public numbers as the research objects. Investigate and record: the titles of the articles published by the 38 universities' WeChat public numbers in 2020.

### **2. Research method**

According to the hot spots of attention of readers, we classify the articles published by university WeChat public numbers, discover the inner rules and propose optimization strategies.

### **3. Study on the content of WeChat postings**

Firstly, the titles of articles published by 38 universities' WeChat public numbers (from January 1, 2020 to December 30, 2020) were collected, totaling 16498 articles. Then, the article titles were imported into the word-sorting software, and after categorization, the results are shown in Table 1.

From Table 1, the top 20 key words in terms of frequency include epidemic, anti-epidemic, prevention and control, masks, Wuhan, new coronavirus, etc. (4214); Henan, Zhengzhou, Xinxiang, Luoyang, Xinyang, etc. (2845); University name (2862); we, they, etc. (2079); work, activity, notice, meeting, competition, training, etc. (2039); Xi Jinping, Ministry of Education, provincial committee, municipal committee, etc. (1628); university party committee, university party secretary, leadership team, University leaders, etc. (1317); admissions, universities entrance exams, admissions letters, application (1071); graduation, graduates, employment, recruitment, dual-selection meetings, etc. (1009); research, guidance, inspection, condolence, supervision, etc. (754); education, education system, higher education, etc. (747); first, third, fourth, fifth, sixth, etc. (721); internet, new media, online, on-line, etc. (685); graduate student, retest, exam, master, etc. (680); universities students, youth, post-wave, etc. (634); teachers, counselors, faculty, professors, young teachers, etc. (440); volunteer, spiritual civilization, civilization creation, etc. (432); undergraduates, majors, etc. (428); curriculum, teaching, online classes, classroom, teaching quality, etc. (315); party members, party branch, party cadres, etc. ( 307).

**Table 1. Statistics of keywords in the titles of articles published by WeChat Public numbers**

Keywords	Frequency	Keywords	Frequency
Epidemic, anti-epidemic, prevention and control, masks, Wuhan, new coronavirus, etc.	4214	Graduate student, retest, exam, master, etc.	680
Henan, Henan Province, Zhengzhou, Xinxiang, Luoyang, Xinyang, etc.	2845	Universities students, youth, post-wave, etc.	634
University name	2682	Teachers, counselors, faculty, professors, young teachers, etc.	440
We, they	2079	Volunteer, spiritual civilization, civilization creation, etc.	432
Work, activity, notice, meeting, competition, training, etc.	2039	Undergraduates, majors, etc.	428
Xi Jinping, Ministry of Education, Provincial Committee, Municipal Committee, etc.	1628	Curriculum, teaching, online classes, classroom, teaching quality, etc.	315
University party committee, University party secretary, leadership team, University leaders, etc.	1317	Party members, party branch, party cadres, etc.	307
Admissions, universities entrance exams, admissions letters, application, etc.	1071	Winter vacation, summer vacation, holiday, vacation, etc.	281
Graduation, graduates, employment, recruitment, dual-selection meetings, etc.	1009	Security, national security, network security, etc.	349
Research, guidance, inspection, condolence, supervision, etc.	754	Civics, Civics course, curriculum Civics, Civics teachers, etc.	274
Education, education system, higher education, etc.	747	Psychology, mental health, psychological assistance, psychological problems, etc.	196
First, third, fourth, fifth, sixth, etc.	721	Alumni, alma mater, etc.	147
Internet, new media, online, on-line, etc.	685	New students, admissions, check-in, etc.	25

From this, it can be seen that the information released by the WeChat public numbers of universities mainly focuses on national policies, national events, important deployments of higher education, important work and major achievements of the university, enrollment, teaching, civilization creation, party construction and other work about teachers and students. Among them, the work of epidemic prevention and control was the important work of the universities last year, accounting for 25% of the total number of topics.

In addition, generally speaking, the more times an article is read, the more it indicates that readers are interested in it. The author counted the top 10 articles in the total reads of WeChat public numbers of Henan universities in each month from September 2020 to January 2021; then, the articles were classified into report, culture, notice, voting, civic Education, service, activity planning, and public opinion response articles according to their attributes (Zhang Weiliang et al., 2017). The results are shown in Table 2.



**Table 2. Statistics of hot text content types of WeChat public numbers**

Type	Number	Specific content	
Report	14	Significant events (3 articles)	National leaders visit the university (2 articles)
			Restoration and reconstruction of the Universities of Agriculture (1 Article)
		Significant achievements (6 articles)	Satellites named after universities launch (2 articles)
			Ranked nationally in the number of Social Science Foundation projects (1 Article)
			Appointment of Academician of Chinese Academy of Engineering (1 Article)
			Achievements in the construction of first- class universities (1 Article)
			New media influence top 10 in China for three consecutive years (1 Article)
			Important Initiatives (1 Article)
		Important time point (1 Article)	New students enrolled
		Celebrity effect and typical people (3 Articles)	Yu Hongmin donated 3 million (1 Article)
Celebrity alumni (1 Article)			
Current students who died saving lives (1 Article)			
Culture	12	School Anniversary (4 Articles)	
		Major events (4 Articles)	Golden chicken hundred flowers; celebrities (1 Article)
			A province-wide event involving celebrities (1 Article)
			International Cultural Festival (1 Article)
			Inter-school cultural cooperation (1 Article)
		Release of school promotional film (1 Article)	
		Campus scenery (2 Articles)	
Military training (1 Article)			
Notice	11	Important time points (3 Articles)	Notice of epidemic prevention during the winter holiday (1 Article)
			Notice of National Day and Mid-Autumn Festival Holiday (2 Article)
		Recruitment (6 Articles)	Recruitment administrators, counselors, high-level talents, etc. (6 Articles)
Admissions (2 Articles)	Admissions graduate students, art candidates (2 Article)		
Voting	4	Military training voting (2 Articles)	
		Campus landscape design voting (1 Article)	

Type	Number	Specific content	
		Voting for the most beautiful unit group photo (1 Article)	
Service	4	Life services (4 Articles)	Meal delivery coupon (1 Article)
			Student certification, 69% off at Haidilao (1 Article)
			Campus card "arrear reminder" instructions (1 Article)
			Notice of logistics services during winter vacation (1 Article)
Civic Education	2	Ideology education (1 Article)	Commemorating the 75th anniversary of the victory of the Chinese People's War of Resistance against Japanese Aggression and the World Anti-Fascist War (1 Article)
		Education of core values (1 Article)	The most beautiful universities students selection (1 Article)
Activity Planning	2	Participation in the province's university network activities (2 Articles)	"Eat watermelon" for poverty alleviation (1 Article)
			"Drinking Coke" for poverty alleviation (1 Article)
Public Opinion Response	1	Responding to public opinion on teachers' violation of teacher ethics and style (1 Article)	

From the analysis of Table 2, there are 14 articles in the report category, accounting for 28%, mainly reflecting the major events, major achievements, important initiatives and advanced typical characters of the university; 12 articles in the culture category, accounting for 24%, mainly including the university celebration, the release of the university's promotional film, the holding of major influential activities, campus scenery, military training, etc.; 11 articles in the notice category, accounting for 22%, mainly including the notice of important time points, recruitment, enrollment, etc.; 4 articles in the voting category, accounting for 8%, mainly including the voting for military training, campus landscape design and the most beautiful unit photo design, etc.; 4 articles in the service category, accounting for 8%, mainly related to logistics services; 2 articles of civic education category, accounting for 4%, mainly including ideology, core values education, etc.; 2 articles of activity planning category, accounting for 4%, mainly for participation in the province's university network activities; 1 article of public opinion response category, accounting for 2%, in response to the school's teachers' violation of teacher ethics and moral content.

### References

1. Wang S. Y. (2020). Analysis of communication content of official WeChat public numbers in universities (Master's thesis, Nanjing Normal University). URL: <https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbname=CMFDTEMP&filename=1021515246.nh>.
2. Wang, K. & Wang, X. H. (2018). Relevance Analysis of WeChat Public Numbers Influence Index and Research on Published Content in High School Libraries. *Library Journal* (05), 52-57+81. doi:10.13663/j.cnki.lj.2018.05.007.
3. Wei, Y. L. (2016). Research on the communication content of WeChat public numbers in universities (Master's thesis, Northwestern University). URL: <https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbname=CMFD201701&filename=1017027305.nh>.

**Маслак О.М.**

*к. е. н, доцент, доцент кафедри публічного управління та адміністрування,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

**Тулуп Л.Я.**

*магістрант,  
Сумський національний аграрний університет,  
м. Суми, Україна*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ІМУНОПРОФІЛАКТИКИ НАСЕЛЕННЯ**

Сучасне українське суспільство характеризується не лише змінами в економіці, активізацією політичних процесів, а й реформою соціальної сфери, важливим елементом якої є сфера надання медичної допомоги. Система охорони здоров'я в Україні залишається невизначеною проекцією разом із проблемами імунопрофілактики населення. Тому важливо вдосконалити державну політику імунопрофілактики для населення, яка б посіла чільне місце серед основних пріоритетів державної політики [1].

За даними ВООЗ, щороку в світі від усіх інфекцій, контрольованих імунізацією, рятується 2,5 млн. людей, в тому числі: від гепатиту В – 600 тис., від гемофільної інфекції – 363 тис., від коклюшу – 254 тис., від правця – 163 тис., від поліомієліту, дифтерії, жовтої лихоманки – 36 тис. життів.

Проведення імунопрофілактики зупиняє епідемії, зменшує ризик захворіти під час спалахів захворювання, зменшує кількість госпіталізацій та вартість дорогих ліків, а також гарантує впевненість лікаря у здоров'ї своїх пацієнтів навіть у період безпосередньої недоступності для їх огляду.

Натомість про ефективність вакцинації можна говорити лише в тому випадку, якщо вона охоплює 95% населення, що створює колективний імунітет. В даний час охоплення щепленнями не досягає цього рівня. Ігнорування досягнень сучасної медицини та відмова від вакцин для населення нашої країни вже дали негативні результати.

Через міграцію, приріст населення, низький рівень життя, погіршення довкілля, розвиток туризму ризик захворіти подвоюється. А ще тому, що останнім часом лунають науково необґрунтовані твердження про небезпеку вакцин, які також мають великий ризик розвитку багатьох інфекційних захворювань.

В Сумському регіоні реалізується державна політика імунопрофілактики, компонентами якої є: загальнодержавна програма імунопрофілактики та захисту населення від інфекційних хвороб; календар профілактичних щеплень в Україні - базовий наказ щодо здійснення вакцинації, яким передбачено: процедуру профілактичної вакцинації; систему контролю якості імунобіологічних препаратів; систему реагування та розслідування у випадках погіршення стану здоров'я після вакцинації (несприятливі події після імунізації тощо).

Зараз існує багато проблемних питань, пов'язаних з вакцинацією, постачанням імунобіологічних препаратів до медичних установ. Тож, зокрема, проблемою була відсутність вакцин в регіоні за державним замовленням. Крім того, основною проблемою є нерегулярний потік вакцин, що суттєво порушує графік вакцинації. Таким чином, протягом останніх 4-5 років надходження імунопрофілактичних препаратів відбувається, на жаль, за такою схемою: на початку року ми проводимо вакцинації препаратами, які залишились у нас із попереднього року, зати́м починаються тендерні закупівлі - й фактично з квітня-травня по вересень вакцин в область не надходять. Основні транші вакцин починаються з вересня і тривають до кінця року.

В Україні накопичено багато проблем, пов'язаних з організацією імунопрофілактики, медичним контролем проведення щеплень, дотриманням норм імунізації та моніторингом поствакцинальних реакцій та призводять до зниження довіри населення до вакцинації, а й недосконалістю законодавства у цій сфері. Обговоривши основні проблеми державної політики імунопрофілактики в Україні та регіоні, можемо рекомендувати:

1. Необхідно розробити Загальнодержавну програму імунопрофілактики та захисту населення від інфекційних хвороб на 2016-2022 роки за участю представників державних установ, Міністерства оборони України [2].

2. Визнати боротьбу з контрольованими інфекціями одним із елементів національної безпеки. Тому необхідно враховувати необхідність створення електронного реєстру щеплень для дітей та дорослих, починаючи з 2016 року, як комплексну реорганізацію та стандартизацію охорони здоров'я та епідеміологічного нагляду та контролю в Україні в рамках «Реформи охорони здоров'я: 25 кроків до щастя» як механізм контролю (система моніторингу та аналізу) стану епідеміологічного благополуччя контрольованих інфекцій та складової національної безпеки. І для самоорганізації пацієнтів запровадити використання «Паспорт імунізації» на практиці.

3. З огляду на колізії у законодавчій базі щодо обов'язковості вакцинування при відвідуванні дитячих організованих колективів та Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод, доцільно внести зміни до українського Закону «Про захист населення від інфекційних хвороб» регулювати можливість відвідування організовані колективи без вакцинації. Державна програма імунопрофілактики реалізується безкоштовно для населення, якщо зареєстрована відмова від вакцинації за Календарем за відсутності протипоказань, подальше проведення щеплень можливе на платній основі. Також доцільно визначити, що входить до змісту відмови від проведення щеплення «відповідальність беру на себе» [3].

4. Необхідно звернутися до Міністерства інформаційної політики України з проханням надати підтримку реалізації державної політики щодо запобігання розповсюдженню небезпечних інфекційних хвороб шляхом вакцинації. Враховуючи важливий вплив засобів масової інформації на формування ставлення суспільства до імунопрофілактики, настійно рекомендується залучати фахівців у цій галузі до розповсюдження медичних питань, зокрема вакцинації, щоб інформація, що надається простим людям, була справді об'єктивною, повною та достовірною.

5. Враховуючи низький рівень знань про імунопрофілактику самими медичними працівниками, Міністерство охорони здоров'я України має зосередитись на освітньому рівні викладання та на перевірці знань про імунопрофілактику у вищій медичній освіті, аспірантурі та медичних школах. Виховуючи культуру здоров'я серед студентів для формування позитивного ставлення до профілактики інфекційних захворювань за допомогою вакцинації, Міністерству освіти і науки України слід розглянути можливість використання відеоуроку для старшокласників на тему: глобальні можливості захисту від заразних хвороб сьогодні.

6. Існує потреба у створенні центрів захисту від інфекційних захворювань як науково-практичних баз, де можна отримати консультативну допомогу з різних питань, що стосуються інфекційних захворювань, імунопрофілактики, та безпосередньо провести щеплення за Календарем, за станом здоров'я, груп ризику, за епідеміологічними дітям та дорослим [4].

7. Розглянути питання захисту від контрольованих інфекцій, актуальними та обов'язковими для всіх відомств, міністерств та територій. Залучити до визначення проблем з керованими інфекційними захворюваннями серед військовослужбовців головного інфекціоніста Міністерства оборони України [5].

Таким чином, в Україні потрібно вживати низку заходів, які покращать національну систему планової імунопрофілактики населення: вдосконалення чинного законодавства, що

регулює імунопрофілактику, зокрема у частині положень відвідування дітьми освітніх закладів у разі відсутності профілактичних щеплень; участь населення у вакцинації не через закріплення законодавчої норми про її імператив, а через активну освітню роботу, що сприяє цьому виду профілактичних заходів; вдосконалення методології дослідження стану інфекційної захворюваності в Україні та наукове підтвердження основних основ формування переліку інфекцій, у тому числі соціально небезпечних, проти яких передбачено планову імунопрофілактику.

### Список літератури

1. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-ХІІ (поточна редакція від 02.03.2014 р., підстава 763-18). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1658-17> (дата звернення: 24.03.2021).
2. Про затвердження Загальнодержавної програми імунопрофілактики та захисту населення від інфекційних хвороб на 2016–2022 роки: Закон України від 21.10.2016 р. № 1658-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1658-17> (дата звернення: 25.03.2021).
3. Про захист населення від інфекційних хвороб: Закон України від 06.04.2000 р. № 1645-III (поточна редакція від 05.12.2012 р., підстава 5460-17). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1645-14> (дата звернення: 29.03.2021).
4. Про порядок проведення профілактичних щеплень в Україні та контроль якості й обігу медичних імунобіологічних препаратів: наказ МОЗ України від 16.09.2011 р. № 595. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1159-11> (дата звернення: 28.03.2021).
5. WHO vaccine-preventable diseases: monitoring system. 2019 global summary. URL: [http://apps.who.int/immunization\\_monitoring/globalsummary](http://apps.who.int/immunization_monitoring/globalsummary) (дата звернення: 26.03.2021).

**Погребняк А.Ю.**

*к. е. н., доцент,*

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна*

**Васлаух А.А.**

*студент,*

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна*

**Кузнєцова К.В.**

*студент,*

*Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна*

### ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

Сучасна система управління персоналом в органах державної влади України переживає кризу. Чинниками такого становища є застарілість механізмів та методів роботи з персоналом, які не враховують зміни в сучасній життєдіяльності суспільства, та неспроможність держави швидко сформувати нову генерацію управлінців.

Україні сьогодні особливо необхідне впровадження науково-обґрунтованої державної кадрової політики, створення необхідного потенціалу для призначення на посади,



формування персоналу управління, підготовка державних службовців-професіоналів і постійне підвищення їхньої кваліфікації. Тому питання ефективного кадрового управління стає важливим і актуальним в умовах реалій.

Щоб технологія управління персоналом в органах державної влади могла працювати ефективно, нам потрібно ґрунтуватися на принципах прогнозування та програмування кадрового забезпечення, визначення стратегічного бачення формування, професійного розвитку та раціонального використання кадрів, всіх трудових ресурсів України. Слід пам'ятати, що трудовими ресурсами держави є частина працездатного населення, яка використовує свої фізичні та інтелектуальні здібності й знання, щоб відтворити матеріальні блага чи послуги [1].

Ефективність, як характеристика діяльності, відображає відношення результату одного з «елементів» діяльності до всіх інших «елементів» - цінностей, потреб, цілей і засобів (витрат). Основою ефективності системи управління персоналом будь-якої організації у тому числі органу державної влади визначаються методи управління під час використання яких необхідно дотримуватися відповідних умов: орієнтованості на мету діяльності, відповідності стану зовнішнього середовища, сумісності з організаційною культурою, внутрішньої цілісності участі керівництва організації, наявності вмонтованих і кваліфікованих фахівців.

У процесі відбору працівників систематичний підхід повинен забезпечити багато важливих умов, а саме: посилення профорієнтації; порівняння можливостей внутрішнього та зовнішнього залучення працівників; врахування профілю відповідних вакансій; розуміння вимог до роботи вакантних працівників; та об'єктивний аналіз особистих справ претендентів; після ретельної підготовки проводяться засідання конкурсного комітету. Водночас необхідно приділити увагу кадрам, що можуть бути залученими зі сторони, оскільки про них є лише об'єктивні дані, вони не знають майбутнього обсягу роботи та її нюансів.

Наймання персоналу - це послідовність дій, які здійснює організацію для привернення нових кандидатів, що володіють певним набором якостей, необхідних для досягнення цілей підприємства. Кадровий підрозділ відповідальний за наймання персоналу. Коли в підприємства є потреба в персоналі, то здійснюється пошук кандидатів на вільні посади. Такий пошук передбачає звернення до внутрішніх і зовнішніх джерел для покриття потреби в персоналі, виходячи із сформульованих вимог організації до найманих кандидатів на вакантні посади. Під час залучення претендентів на вільну посаду виставляється певний перелік документів: трудова книжка, особиста справа, паспорт і документ про закінчення університету.

Конкурс на вакантну посаду державної служби та заміщення вакантної посади державної служби за його результатами передбачає формування корпусу державних службовців із дотриманням принципів рівності доступу до державної служби та відбору на державну службу на основі професійних компетентностей та особистісних якостей: лідерство, стресостійкість, впевненість у своїх діях. Саме це зменшує корупцію при формуванні професійного корпусу державної служби.

В Україні є затребувані працівники вищої та середньої ланки. Вони повинні бути досвідченими в управлінні та професійної підготовки. Саме тому використання нових технологій з пошуку керівних кадрів є досить актуальною для органів державної влади. На процес прийняття рішення щодо підбору й відбору персоналу впливає політика організації з просування своїх працівників або навпаки залучення фахівців ззовні.

Отже, ми можемо зробити висновок, що управління персоналом в органах державної влади – це складний і важливий процес. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є аналіз та розробка механізмів реформування системи управління персоналом України на підставі закордонного досвіду. Важлива ефективність та робота різноманітних технологій управління персоналом, адже саме від цього залежить результативність працівників в органах державної влади. Забезпечення нормативно-

правового регулювання та здійснення моніторингу й оцінювання результатів ефективності державної політики в сфері управління персоналом. Усі ці обов'язки належать до компетенції Генерального департаменту з питань управління персоналом на державній службі та в органах місцевого самоврядування. Варто зазначити, що головною метою систем управління персоналом в органах державної влади є прогнозування кадрового забезпечення, визначення стратегічного бачення, формування раціонального використання кадрів і їх професійний розвиток.

### Список літератури

1. Левицька Н. А. Особливості управління керівним персоналом в органах державної служби України. *Управління розвитком*. 2014. № 7 (170). С.135-138.
2. Результати опитування громадян України про неофіційну заробітну плату. *РБК-Україна*. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/treti-ukraintsev-poluchayut-zarplatu-v-konverte-1603815506.html> (дата звернення 22.04.2021).

**Синюра-Ростун Н.Р.**

*к. е. н., науковий співробітник відділу просторового розвитку,  
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України»,  
м. Львів, Україна*

### БЮДЖЕТНІ ІНСТРУМЕНТИ ЛОКАЛЬНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ МІСТ

Міста стали локомотивами економічного, соціального та інноваційно-креативного розвитку від локального до глобального рівня. Разом з тим, перспективи розвитку міст часто зумовлені їх величиною, а відтак більшою концентрацією ресурсів. Прикладом є обласні центри Західного регіону України, що концентрують на своїй території (в межах областей) понад 50% підприємницького потенціалу (за кількісними та якісними показниками) [1, с. 48-49], відтак стають певними локомотивами економічного розвитку територій, разом з тим, формуючи диспропорції у їх розвитку. Водночас, функціонування економіки міст у постіндустріальний період вимагає не лише кількісного зростання підприємництва, і не лише у великих містах, але і формування галузевої структури виробництва товарів та послуг, що є затребуваними та можуть конкурувати на міжнародних ринках. Відтак, зростання економіки та рівня життя населення, подолання безробіття потребує розширення мережі та формування ефективної галузевої структури економіки міст, яку органи місцевого самоврядування можуть формувати завдяки використанню інструментів локальної структурної політики.

Серед інструментів реалізації локальної структурної політики слід виокремити бюджетні інструменти, серед яких цільові субвенції, міські цільові програми, муніципальне замовлення, всеукраїнський громадський бюджет тощо. Бюджетні інструменти фінансування [2] – це кошти бюджетів міст і бюджетів вищих рівнів, спрямовані на фінансування потреб економічного розвитку міст, спільною ознакою яких є відсутність боргових зобов'язань. Основними інструментами бюджетного фінансування локальної структурної політики розвитку міст є: цільові субвенції – можуть стати ефективним інструментом реалізації державної структурної політики на локальному рівні шляхом фінансування та підтримки пріоритетних інвестиційних проектів секторального економічного розвитку у містах. Однак, станом на сьогодні державні цільові субвенції скеровуються здебільшого на підтримку інфраструктурного та соціального розвитку міст, а проблемними моментами використання цільових субвенцій залишаються: висока суб'єктивність їх отримання, нерівномірне перерахування коштів субвенції, що стає причиною їх невчасного освоєння, відсутність

системи контролю за ефективністю їх використання, недостатня інституційна спроможність органів місцевого самоврядування управляти фінансовими ресурсами та якісно планувати видатки тощо.

Міські цільові програми – це сукупність взаємопов'язаних завдань і заходів, узгоджених за строками виконання та ресурсним забезпеченням з усіма задіяними виконавцями, спрямованих на розв'язання актуальних проблем розвитку території або окремих галузей економіки чи соціально-культурної сфери; реалізують їх із використанням коштів місцевих та/або державного бюджету, а також інших залучених коштів [2, с. 35].

Крім того, міська цільова програма є інструментом планування й управління місцевим розвитком, що дає змогу планувати видатки міського бюджету та залучати додаткове фінансування з інших джерел (державного, обласного бюджетів, кошти підприємств та ін. тощо). Цей інструмент є широко розповсюдженим у світовій практиці, оскільки дає можливість планувати розвиток економічної системи спрямований на її трансформацію (економічну, інвестиційну, інноваційну, виробничу, соціальну тощо), враховувати та відображати особливості місцевої економіки (пріоритетність розвитку певної галузі міської економіки або групи підприємств), а також, для підвищення ефективності узгоджуватися із стратегічними планами розвитку міст. Сьогодні даний інструмент широко використовується для залучення фінансування на міський економічний розвиток та використовується як один із інструментів упровадження стратегій місцевого соціально-економічного розвитку (стимулювання інвестиційної діяльності, підтримка підприємництва, диверсифікація економіки, створення індустріальних парків, розвиток туризму тощо). Перешкодами ефективного застосування місцевих цільових програм є невідповідність їх завдань середньостроковим можливостям місцевих бюджетів, відтак їх не реалістичність та недовіра, формальне залучення громадськості до процесу їх розроблення та виконання тощо.

Муніципальне замовлення – це формування на договірній (контрактній) основі складу й обсягів певних товарів, робіт або послуг, придбання яких необхідне для потреб ОМС, а також укладання контрактів на їх постачання (закупівлю) із суб'єктами господарювання, незалежно від їхньої форми власності [2], які здійснюють свою діяльність (zareєстровані) на території міста, а відтак сплачують податки до місцевого бюджету та створюють робочі місця. Муніципальне замовлення у вигляді закупівлі товарів або послуг може стати стимулятором міського економічного та соціального розвитку, впровадження зелених ініціатив, диверсифікації місцевої економіки, оскільки сприятиме використанню місцевих ресурсів, розвитку місцевих підприємств, стимулюватиме розвиток конкуренції на місцевих ринках тощо. Універсальним підходом для проведення муніципального замовлення в міжнародній практиці є тендерні торги.

В Україні проведення муніципальних замовлень регулюється Законом України «Про публічні закупівлі» [3], а з 2016 р. відбувся перехід на електронні закупівлі через систему ProZorro. Перевагою переходу на систему електронних закупівель стала – економія бюджетних коштів на усіх рівнях. За 2020 р. система «Прозорро» заощадила понад 55 млрд грн коштів платників податків [4]. На жаль, використання цього інструменту не привело до очікуваних результатів розміщення муніципального замовлення насамперед серед місцевого бізнесу та активізації економіки міст.

Всеукраїнський громадський бюджет (ВГБ) – демократична практика, яка дозволяє мешканцям пропонувати проекти регіонального розвитку, що будуть втілені коштом спеціального державного фонду. Ініціатива підтримується в рамках проекту ПРООН, а у 2018 р. Верховна Рада внесла зміни до бюджетного кодексу, відтак Державний фонд регіонального розвитку отримав 500 млн грн для реалізації проектів на обласному рівні. Механізм ВГБ залучає громадян до розподілу коштів держбюджету шляхом подачі проекту, визначення найбільш пріоритетних шляхом електронного голосування та контролю за реалізацією проектів-переможців. ВГБ є одним із механізмів фінансової децентралізації, що

дозволяє залучити додаткові кошти з бюджету для розвитку регіонів, в основі якого закладено прагнення налагодити довіру між владою та громадянами через спільний розвиток проектів регіонального значення [5].

Перевагами ВГБ є більший обсяг фінансування, порівняно з громадським бюджетом, можливість реалізації проектів, що виходять за межі однієї громади, а це дає можливість реалізовувати більш масштабні проекти та допомагає зміцнювати горизонтальні зв'язки між громадами. Наразі проект є пілотним та проходить тестування. Першим переможцем у 2020 р. стало м. Кременчук із проектом впровадження сучасних інформаційних технологій для створення безпечного середовища громади.

Впровадження та використання даних інструментів покликане сприяти органам місцевого самоврядування не лише залучати фінансування на економічний розвиток міст, але визначати його структурну направленість. Однак, практичне їх застосування стикається із низкою перешкод, серед яких бюрократичні процедури, непрозорість розподілу, недостатня компетентність органів місцевого самоврядування тощо.

Відтак, під час реалізації локальної структурної політики слід чітко дотримуватись пріоритетів розвитку за стратегічними для міста галузями економіки, формувати чіткі результативні показники реалізації програми у відповідній галузі, визначати необхідні обсяги фінансових ресурсів за часовими етапами реалізації та реальними можливостями розвитку міст.

### Список літератури

1. Структурна трансформація економіки міста Західного регіону України: передумови, чинники та особливості : *наукова доповідь* / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»; наук. ред. М.І. Мельник. Львів, 2020. 163 с.
2. Місцевий економічний розвиток: моделі, ресурси та інструменти фінансування. Бюджетні інструменти фінансування МЕР : практичний посібник. URL: [http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2020/09/PLEDDG\\_LED\\_Finance\\_Guide\\_Part\\_2.pdf](http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2020/09/PLEDDG_LED_Finance_Guide_Part_2.pdf) (дата звернення 20.04.2021).
3. Закон України «Про публічні закупівлі». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text> (дата звернення 10.04.2021).
4. ProZorro. URL: <https://prozorro.gov.ua/news/prozorro-ta-prozorroprodazhi-bude-peretvoreno-na-akcionerni-tovarystva> (дата звернення 11.04.2021).
5. Всеукраїнський громадський бюджет. URL: <http://www.vgb.org.ua/> (дата звернення 11.04.2021).

**Сотник І.М.**

*д. е. н., професор, професор кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування,  
Сумський державний університет,  
м. Суми, Україна*

### **РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ГЕЛІОЕНЕРГЕТИКИ У ДОМОГОСПОДАРСТВАХ УКРАЇНИ ТА ЛАТВІЇ**

Відновлювана енергетика (ВЕ) є важливою складовою програм енергетичного розвитку як бізнес-сектору, так і домогосподарств (ДГ) у багатьох країнах світу. Зокрема, значущість розбудови ВЕ у житловому секторі обумовлюється тим, що він споживає близько 40% всієї енергії, яка витрачається національними економіками. Враховуючи незрілість більшості технологій ВЕ, уряди вдаються до державної підтримки галузі. Це дає можливість



зробити «зелену» енергію конкурентоспроможною на ринку та забезпечити виконання національних цілей щодо розвитку ВЕ. Як правило, найбільш популярними на початкових етапах розбудови «зеленої» енергетики є «зелені» тарифи (ЗТ). У міру нарощування потужностей ВЕ актуалізуються механізми «зелених» аукціонів, квотування «зеленої» енергії, формування ринку «зелених» сертифікатів, пільгового інвестування у галузь і т. д. Найчастіше для сектору ДГ, за сприятливих кліматичних умов, країни встановлюють ЗТ для сонячних (СЕС) та вітрових електростанцій (ВЕС) малої потужності, оскільки ці технології висувають мінімальні вимоги до монтажу, експлуатації та обслуговування енергоустановок порівняно з іншими видами відновлювальних джерел енергії (ВДЕ). Водночас, у міру збільшення частки «зеленої» енергії ЗТ стають тягарем для державного бюджету та виникає необхідність переходу до інших механізмів стимулювання ВЕ. Крім того, прогрес у технологіях виробництва «зеленої» енергії, зокрема сонячної і вітрової, з часом суттєво знижує її собівартість. Отже, виникає питання щодо доцільності збереження встановлених високих ЗТ та продовження стимулювання технологій ВЕ взагалі. Для обґрунтування необхідності державної підтримки ДГ, що реалізують проекти ВЕ, дослідимо результативність розвитку сонячної енергетики в Україні та Латвії.

Незважаючи на те, що Латвія є північною країною, вона має потенціал геліоенергетики, що дозволяє успішно розвивати цю галузь ВЕ нарівні з Україною. Так, середньорічна інсоляція для Латвії становить 1000-1200 кВт·год/м<sup>2</sup>, тоді як для України – 1070-1400 кВт·год/м<sup>2</sup> [1; 2]. Максимальний виробіток електроенергії фотогальванічними панелями в Латвії забезпечується з квітня по вересень, тоді як в Україні – з квітня по жовтень. Водночас, перевагами латвійського клімату є прохолодніші літні температури, що дозволяє уникнути перегрівання сонячних модулів та підвищити виробіток електроенергії влітку.

Латвія має значну енергетичну залежність від викопних палив, імпортуючи до 45% необхідних енергоресурсів (переважно природний газ). Україна також має проблеми у цій сфері, купуючи за кордоном, зокрема, близько 50% природного газу від власних потреб. Обидві країни активно розвивають ВЕ за допомогою економічного стимулювання, проте Латвія надає перевагу гідроенергії, біомасі та вітру, тоді як Україна більшою мірою фокусується на розбудові сонячної та вітрової, гідро- і біоенергетики. Щодо житлового сектору, обидві колишні радянські республіки мають застарілий та енергонеефективний житловий фонд, лівова частка якого за браком інвестицій не оновлювалася протягом десятиліть. Як для України, так і для Латвії характерне явище енергетичної бідності населення, обумовлене високими цінами на комунальні послуги та порівняно низькими доходами громадян, енерговитратним житлом. Тому питання підвищення енерго-ефективності і розвитку ВЕ у ДГ актуальні для обох країн.

Історично обидві держави спочатку обрали ЗТ для стимулювання розбудови національних секторів «зеленої» енергетики. ЗТ у Латвії були введені ще у 1995 році для малих гідроелектростанцій. У 2010 році вони були розповсюджені на об'єкти, що виробляють електрику з гідроенергії, біомаси, біогазу та енергії вітру, а також на когенераційні технології, що включали спалювання природного газу. У 2019 році дію ЗТ було тимчасово призупинено та відмінено взагалі для нових установок. У 2020 році був запроваджений новий механізм «компоненту обов'язкової закупівлі», що передбачає виділення в структурі тарифу на електроенергію відсотку коштів, що спрямовуються на закупівлю «зеленої» енергії у її виробників.

Протягом всього періоду розбудови галузі ВЕ сонячна енергетика в Латвії практично не отримувала державної підтримки і на сьогодні її частка в загальному електробалансі складає менше 0,05% (3 млн кВт·год у 2019 році) та менше 0,1% серед інших ВДЕ [3]. Єдиним слабким стимулом для ДГ, що мають СЕС, є можливість збуту надлишково виробленої «зеленої» електрики у локальну електромережу за набагато нижчим тарифом, ніж ціна електроенергії для споживачів, та можливість не сплачувати частину тарифу за



електрику, спожиту в межах системи чистого вимірювання (net metering). Проте у латвійському суспільстві все частіше лунають заклики до встановлення СЕС у ДГ з метою скорочення енергетичних витрат. Водночас, зважаючи на високі ціни на устаткування для СЕС, що імпортується в Латвію, та тривалі строки окупності проєктів, населення не поспішає інвестувати у геліоенергетику.

ЗТ в Україні були запроваджені у 2009 році для бізнес-сектору і розповсюджуються на електроенергію, вироблену сонячними, вітровими установками, малими гідро- та біоелектростанціями. У 2014 році ЗТ були поширені на СЕС та ВЕС ДГ. Слід відзначити, що українські ЗТ є найвищими в Європі, що спричинило справжній бум розвитку ВЕ в Україні. Оскільки найпривабливішими є тарифи для СЕС, то як у бізнес-секторі, так і ДГ відбувається переважне нарощування сонячних енергопотужностей. Станом на кінець 2019 року загальна кількість СЕС ДГ в Україні складала 21968, на кінець 2020 року – 29931, тобто на 36% більше. Встановлена потужність збільшилася з 553 МВт у 2019 році до 779 МВт у 2020 році, або на 40,9%. Обсяг реалізованої електрики СЕС ДГ за ЗТ зріс з 282 млн кВт·год у 2019 році до 733 млн кВт·год у 2020 році, або у 2,6 раза [1]. За 2016-2020 рр. виробництво «зеленої» електроенергії СЕС ДГ зросло у 244,3 раза. Ці результати свідчать про ефективність застосованого економічного стимулювання для розбудови сектору ВЕ у ДГ.

Водночас, жваве зростання об'єктів на ВДЕ супроводжується виникненням низки проблем. У 2020 році при частці «зеленої» електроенергії у 8% в загальному енергобалансі виплати за ЗТ склали до 26% від обсягів грошового обороту національного енергоринку [4]. Через це український уряд обмежив виплати за ЗТ та запланував зниження його ставок у найближчі роки, щоб привести їх у відповідність до реальних витрат енерговиробництва з урахуванням світових тенденцій падіння вартості технологій ВЕ. Крім того, розбудова переважно СЕС обумовлює виникнення диспропорцій у видах ВДЕ, що розвиваються в країні, загострює проблеми вдосконалення енергетичної інфраструктури для збільшення пропускну здатності електромереж, актуалізує питання балансування потужностей для забезпечення стабільного функціонування Об'єднаної енергосистеми України тощо.

Отже, як слідує з проведеного аналізу, застосування або відсутність/недостатність економічного стимулювання розбудови геліоенергетики у ДГ має як позитивні, так і негативні сторони. Так, ЗТ в Україні дозволив забезпечити значне зростання частки ВЕ у загальному енергобалансі країни, у тому числі за рахунок СЕС ДГ. Проте є негативні наслідки, що ставлять під сумнів доцільність використання ЗТ у теперішньому вигляді і надалі. На противагу, система чистого вимірювання, що діє в Латвії для ДГ, не здійснює суттєвого позитивного впливу на реалізацію наявного потенціалу геліоенергетики, що свідчить про неефективність застосовуваного важеля економічного стимулювання. Тому обидві країни потребують вдосконалення механізмів державної підтримки галузі. Зокрема, для Латвії рекомендується на законодавчому рівні звільнити ДГ від сплати частини тарифу за спожиту електроенергію, яка наразі застосовується в межах системи чистого вимірювання, та включити сонячну енергію до складу компоненту обов'язкової закупівлі. Це дозволить посилити економічне стимулювання розвитку СЕС у ДГ та створить фінансову базу для підвищення ціни на надлишково вироблену ними електроенергію, відпущену в мережу. Водночас, зростання тарифу на відпущену «зелену» енергію, як і виділення частини тарифу для СЕС в компоненті обов'язкової закупівлі мають бути обґрунтованими з тим, щоб суттєво не підвищувати кінцеву середньозважену ціну на електроенергію в країні. З іншого боку, зростання тарифів має бути достатнім, щоб забезпечити скорочення термінів окупності СЕС у ДГ до прийнятних 5-7 років, але зацікавити власників енергооб'єктів саме у зниженні своїх енерговитрат, а не збуті згенерованої електроенергії з метою отримання прибутку, як це має місце в Україні. Іншим напрямом для збільшення привабливості проєктів ВЕ є запровадження сприятливої інвестиційної політики. Остання полягає у забезпеченні зменшення цін на устаткування для СЕС на внутрішньому ринку за рахунок зниження імпортного мита та заохочення розвитку власного виробництва такого устаткування. Це

дозволить скоротити інвестиційні витрати ДГ, позитивно впливаючи на строки окупності проєктів. Важливим заходом може стати державна підтримка у вигляді пільгового фінансування проєктів ВЕ з наданням субсидій, що частково компенсують інвестиційні витрати ДГ. Враховуючи, що геліоенергетика не є пріоритетом для Латвії, очікувати бум у будівництві СЕС за імплементації наданих рекомендацій недоцільно. Проте, вони можуть забезпечити помітне зростання інтересу населення до інвестування в СЕС, планомірно змінюючи структуру споживання енергії у ДГ та перетворюючи їх на просьбомерів. При цьому можна уникнути фінансових та системних проблем України, обумовлених високими ЗТ.

Щодо України, на наш погляд, першим кроком до вдосконалення державної політики у секторі ВЕ ДГ має стати ревізія ЗТ. Необхідно привести їх розмір до економічно обґрунтованих показників, які враховують реальні витрати на енергогенерацію згідно світових тенденцій падіння вартості технологій ВЕ та нормальний прибуток інвестора, і застосовувати лише для нових проєктів. Щоб не підірвати довіру інвесторів та уникнути масштабних судових позовів, доцільно зберегти високі ставки ЗТ для функціонуючих об'єктів ДГ, які раніше отримали ЗТ на умовах його збереження до кінця 2029 року. З одного боку, це достатньо дорого коштуватиме державі, але з іншого – дозволить дотримати соціальну справедливість у суспільстві та збереже довірливе ставлення до дій уряду. У перспективі, враховуючи стійкі тенденції щодо здешевлення «зеленої» енергії, слід передбачити поступовий перехід від політики ЗТ до застосування інших механізмів підтримки.

Як і в Латвії, однією з ключових проблем населення є відсутність вільних коштів для інвестування у ВЕ. Тому доцільно запроваджувати пільгове фінансування інвестицій у СЕС ДГ, надаючи державні компенсації для проєктів ВЕ за зразком популярної в Україні програми «тепліх» кредитів. Водночас, враховуючи диспропорції у розвитку геліоенергетики у житловому секторі країни, варто надавати більшу фінансову підтримку проєктам ДГ, що передбачають встановлення ВЕС, а також включити до переліку технологій з державним стимулюванням об'єкти біоенергетики, потенціал якої може бути реалізований у секторі ДГ. Значною перевагою Латвії є економічна стабільність, що знижує ризики імплементації проєктів ВЕ у ДГ. Тому Україні слід розробити і неухильно впроваджувати антикризові та стабілізуючі заходи в національній економіці. Послідовна реалізація наданих пропозицій забезпечить збалансований розвиток технологій ВЕ у житловому секторі, не поглиблюючи, а допомагаючи вирішувати системні проблеми розвитку галузі.

Публікація містить результати досліджень, виконаних в рамках наукових проєктів «Формування економічних механізмів сталого розвитку відновлювальної енергетики в умовах глобальних та локальних загроз» (№ 0120U104806), який фінансується Національним фондом досліджень України, та «Фундаментальні основи фазового переходу до адитивної економіки: від проривних технологій до інституційної соціологізації рішень» (№ 0121U109557), що фінансується з державного бюджету України.

### Список літератури

1. Відновлювана енергетика. Держенергоефективності України, 2021. URL: <https://sae.gov.ua/uk/activity/vidnovlyuvana-enerhetyka> (дата звернення 25.04.21).
2. Saules enerģija. LAEF, 2021. URL: <https://www.laef.lv/lv/saule/> (дата звернення 25.04.21).
3. Renewable energy consumption growing in Latvia. URL: <https://tinyurl.com/4fp86983> (дата звернення 25.04.21).
4. Частка відновлюваної енергетики на ринку зросла до 8%, що становить 26% грошового обігу – НКРЕКП. URL: <https://tinyurl.com/3mrrn78d> (дата звернення 25.04.21).

**Філіппова В.Д.**

*д. держ. упр., доцент,  
професор кафедри державного управління і місцевого самоврядування,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Подольян О.О.**

*військовослужбовець Збройних Сил України*

## **МЕХАНІЗМ ЗАПОБІГАННЯ ЕКОНОМІЧНІЙ КОРУПЦІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ ПРАВООХОРОННИХ ОРГАНІВ**

Корупція – це негативне явище, що є сьогодні частиною суспільно-державних процесів і, звичайно, корупція в усіх її проявах підриває довіру до влади, що в свою чергу створює додаткову напругу в соціумі. Такий стан речей негативно впливає на можливості до швидких та якісних трансформацій та змін, а також сталого суспільного розвитку. Як зазначають сучасні дослідники, «особливим негативом відзначається явище корупції в правоохоронних органах, адже саме ці інституції покликані забезпечувати неухильне дотримання законності усіма учасниками суспільних та державних процесів. Крім того, правоохоронні органи – частина державного механізму, що слугує додатковим негативним фактором, який свідчить про суттєві проблеми в ньому і сигналом для правопорушників щодо можливості і в подальшому порушувати закон при цьому лишатись без належної відповідальності» [1].

Зазначена даність особливо чітко спостерігається в такому інституційному, руйнівному за своїми наслідками явищі, як економічна корупція, яку не можна описати та причино пояснити, оминаючи формальні та неформальні інститути.

Економічна корупція в Україні має особливості, які відрізняють її від корупції в інших країнах. Головною особливістю є те, що вона є корупцією кризового типу. Такий тип корупції полягає в тому, що це корупція, яка: породжується кризою сучасного українського суспільства (а не лише недосконалістю кримінальної юстиції), здатна поглиблювати кризу українського суспільства, маючи властивість зводити нанівець будь-які політичні, економічні, правові, моральні реформи в Україні. У цьому її загроза для національної безпеки України. Це сьогодні основна загроза українській нації, зокрема політичним, економічним, правовим, моральним, культурним засадам її розвитку. При найближчому розгляді можна побачити, що навіть проблеми, які виникають навколо української мови в Україні, мають “корупційний компонент” [2, с. 83].

Небезпека економічних злочинів, скоєних співробітниками правоохоронних органів, полягає в тому, що зазначені дії відбуваються посадовими особами, на яких в першу чергу лежить обов'язок дотримання закону. Високий рівень корупційної злочинності не тільки збільшує загальну кількість злочинів, скоєних в країні, але і тягне за собою зниження авторитету правоохоронних органів і всього державного апарату серед населення країни, породжує почуття недовіри до них з боку громадян, небажання звертатися за допомогою в разі порушення їх прав і інтересів.

Якщо розглядати причини виникнення явища корупції у сфері правоохоронної системи в цілому, то серед основних причин можна визначити: низький рівень правосвідомості та незнання вимог законодавства, переконаність у доцільності хабаря; необґрунтовану довірливість людини, схильність діяти «за порадою» інших; переконання, що навіть законні вимоги не можуть бути задоволені законним шляхом тощо. Щодо типових особистих мотивів прояву корупційної складової можна визначити конформізм, схильність діяти під впливом інших людей, для запобігання прийняття самостійних рішень; прагнення отримати додаткові блага, використовуючи свої службові повноваження; невинуватості

«м'якість» характеру, невміння проявити принциповість, відмовити іншим особам в їх незаконних прохань; гостру потреба в коштах за збігом складних особистих (сімейних) обставин, корисливість тощо. Отже, виходячи з вищесказаного, корупцію варто розуміти також і як морально-психологічне явище, яке формує стиль життя працівників правоохоронних органів, оскільки це не тільки певні дії, а ціла система негативних установок, переконань та, навіть, усталений спосіб мислення. Це явище, яке можна назвати особистою «хворобою», яка вимагає постійної профілактики. Викорінити корупцію можливо тоді, коли працівники правоохоронних органів будуть мати високі моральні якості, почуття власної гідності і будуть непідкупними. І тут варто звернути увагу, що через широкий прояв корупційної складової в діяльності правоохоронних органів з одного боку, в суспільстві виникає соціальна напруженість, недовіра громадян до діяльності правоохоронної системи в цілому, а з іншого формується професійна деформація співробітників правоохоронних органів.

Аналіз досліджуваного питання показав, що найбільш дієвим заходом у сфері запобігання економічній корупції в діяльності правоохоронних органів вбачається досконале дієве законодавство, яке належним чином розкриває механізм його реалізації і яке змусить всіх дотримуватися антикорупційних вимог. На жаль, здебільшого більшість антикорупційних положень має формальний характер. Для вирішення цієї проблеми за останні роки в країні прийнято, доповнено та змінено низку правових актів, дія яких спрямована на запобігання корупції, а на політичному рівні проголошено курс на посилення протидії цьому негативному явищу.

Ми поділяємо думку, що найбільш ефективною складовою механізму запобігання економічній корупції являється удосконалення антикорупційного законодавства держави до належного рівня, яке здатне забезпечити та встановити чіткий перелік прав та обов'язків всіх суб'єктів адміністративно-правових відносин, зокрема, й у сфері запобігання корупції в діяльності правоохоронних органів, оскільки їх відсутність є шляхом до посадових зловживань, свавілля, за яких протидія корупції здійснюватиметься тими ж корупційними засобами [3].

Зрозуміло, що така точка зору є прийнятною для нас, оскільки ми вважаємо що запобігати та протидіяти економічній корупції можна лише маючи відповідні правові механізми, якими визначаються загальні принципи здійснення антикорупційної діяльності й механізми заходів запобігання корупції, розмежовуються права та обов'язки суб'єктів, уповноважених запобігати корупційним проявам, визначаються склади корупційних діянь, що містять ознаки корупції та належать до злочинів або правопорушень, встановлюється відповідальність, співрозмірна вчиненому корупційному діянню та яка виступає стримуючим фактором, забезпечує участь громадськості у протидії зловживанням владою та найголовніше, розроблена з огляду на вже наявний досвід незалежної України, розвинених країн, що справляються із цим деструктивним соціальним явищем, та враховує напрацювання вчених-практиків у сфері запобігання корупції. Відповідно, можна зробити висновок, що головні зусилля органів державної влади мають бути спрямовані на запобігання економічних корупційних діянь, усунення причин та умов поширення корупції в Україні, а також притягнення до відповідальності корупціонерів.

Отже, країні потрібні цілеспрямовані дії з боку влади за участі та підтримки громадськості. Крім того, ефективно запобігання економічній корупції в діяльності правоохоронних органів можливе винятково за умови створення й втілення ефективної системи забезпечення антикорупційної діяльності, комплексу взаємозумовлюючих заходів економічного, фінансового, кадрового, інформаційного, просвітницького, матеріально-технічного, науково-методичного та іншого характеру, спрямованих на досягнення мети антикорупційної політики.

Але, сьогодні економічна корупція в діяльності правоохоронних органів є проблемою «порядку денного» в суспільстві, а це означає, що вона є настільки складною і мінливою, що

вирішити її повністю неможливо. Краще, на що можна сподіватися – це те, що економічна корупція в діяльності правоохоронних органів буде зменшена до прийнятних розмірів.

### Список літератури

1. Іванець М. Корупція як негативний фактор в діяльності правоохоронних органів. *Актуальні проблеми правознавства*. 2018. Вип. 3. С. 59-63. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/arprg\\_2018\\_3\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/arprg_2018_3_12).
2. Аносенков А. А. До питань корупції як соціального явища. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2014. №. 2. С. 82-84.
3. Мельник М. І. Корупція – корозія влади (соціальна сутність, тенденції та наслідки, заходи протидії). Київ: Юридична думка, 2004. 400 с.



**Секція: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**  
**Section: ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT**

**Гембарська Н.Є.**

*к. е. н., старший викладач кафедри фінансів, обліку і аналізу,  
Національний університет «Львівська політехніка»,  
м. Львів, Україна*

**Данилків Х.П.**

*к. е. н., доцент кафедри фінансів, обліку і аналізу,  
Національний університет «Львівська політехніка»,  
м. Львів, Україна*

**Паславська В.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва,  
Прикарпатський інститут імені М. Грушевського ПрАТ «ВНЗ «МАУП»,  
м. Трускавець, Україна*

## **СУТЬ ПОНЯТТЯ СУТТЄВОСТІ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ**

Важливим питанням організації обліку та звітності на підприємстві є суттєвість. Суттєвість безпосередньо пов'язана зі складанням фінансової звітності, виправленням помилок, переоцінкою активів тощо. Суттєва інформація – це інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності. Суттєвість інформації визначається відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності та керівництвом підприємства [1]. Концептуальна основа фінансової звітності трактує суттєвість як характерний для кожного суб'єкта господарювання аспект доречності, що ґрунтується на характері або/та величині статей, яких стосується ця інформація у контексті фінансового звіту окремого суб'єкта господарювання [2].

Як бачимо, визначення питання суттєвості тої чи іншої інформації покладається на бухгалтера, на його професійне бачення. Тобто, суттєвість є категорією суб'єктивною, яка залежить від думки бухгалтера, знаходиться в діапазонах, які коригуються думкою користувачів, що прийматимуть рішення на підставі висвітленої інформації і регулюється відповідною законодавчо-нормативною базою. Саме це робить досліджувану тематику актуальною і полемічною. Адже за НП(С)БО, МСФЗ та GAAP інформація фінансових звітів повинна бути повною в межах суттєвості [3].

Питання суттєвості в бухгалтерському обліку та звітності підприємств досліджували у своїх наукових працях О.С. Височан, Д.Л. Волков, С.Ф. Голов, М.П. Кондраков, М.І. Кутер, В.С. Лень, С.О. Ніколаєва, М.С. Пушкар, С.А. Смірнова, Н. Цв'єткова, Л.П. Хабарова, М.Т. Щирба, Л.З. Шнейдман та ін. Наявність різних дефініцій суттєвості потребує їх конкретизації виходячи з практичних вимог та змін у законодавстві.

Кожна країна має свої підходи до визначення критеріїв суттєвості інформації для відображення в бухгалтерському обліку і звітності. Поняття «суттєвість» неодноразово згадується в стандартах бухгалтерського обліку. Суб'єктами, які визначають суттєвість облікової інформації є органи, уповноважені на регулювання питань бухгалтерського обліку і фінансової звітності, та власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів.

У Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства № 635 [4] згадуються такі параметри щодо суттєвості інформації та особливостей її відображення у фінансовій звітності:

- суттєвість облікової інформації може бути задана не лише кількісними критеріями, але й якісними ознаками, значимими для її користувачів;
- кожену статтю, яка відповідає кількісним критеріям і якісним ознакам суттєвості, слід наводити у фінансовій звітності окремо;
- стаття, яка може бути визнана не суттєвою для окремого її подання у фінансовому звіті (форми 1-4), може бути достатньо суттєвою для її окремого розкриття в примітках до фінансової звітності;
- керівництвом підприємства кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статті фінансової звітності визначаються виходячи з потреб користувачів такої інформації тільки у тому випадку, якщо такі критерії не встановлені стандартами бухгалтерського обліку та іншими нормативно-правовими актами).

Об'єктами застосування суттєвості є:

- діяльність підприємства в цілому (для суб'єктів малого підприємництва);
- окремі господарські операції, об'єкти бухгалтерського обліку (відповідно до стандартів обліку, інших нормативних актів та облікової політики);
- статті фінансової звітності (відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»).

Щодо суб'єктів малого підприємництва, які застосовують спрощену систему бухгалтерського обліку і звітності, то законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначені чіткі критерії віднесення суб'єктів господарювання до мікропідприємств, малих, середніх та великих підприємств. Суттєвість окремих господарських операцій та об'єктів обліку визначається керівництвом підприємства, якщо інше не передбачено стандартами бухгалтерського обліку. Що стосується статей фінансової звітності, то при визначенні суттєвості окремих статей за поріг суттєвості беруть частку відповідної статті у базовому показнику. Зазначимо, що статті звітності, які мають суттєву величину і відрізняються за характером або функціями, слід подавати окремо. Зокрема, не можна об'єднувати такі статті фінансової звітності, як:

- монетарні та немонетарні;
- поточні та непоточні;
- операційні та неопераційні;
- відсоткові та невідсоткові.

Ще одним важливим аспектом даного дослідження є визначення критеріїв суттєвості для цілей управлінського обліку. Тут слід сказати, що законодавчими актами та нормативними документами їх не передбачено. Суттєвість інформації для цілей управлінського обліку визначається керівництвом підприємства самостійно і повністю залежить від його професійного судження.

За міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності», пропуск або викривлення статей є суттєвими, якщо вони можуть (окремо чи у сукупності) впливати на економічні рішення, які приймають користувачі на основі фінансової звітності. Суттєвість залежить від розміру та характеру пропуску чи викривлення, що оцінюються за конкретних обставин. Розмір або характер статті, або їх поєднання, може бути визначальним чинником. Будь-яке розкриття, здатне змінити господарське рішення, є суттєвим [5].

При визначенні суттєвості враховують цінність інформації з позицій її користувачів, галузь діяльності, економічні умови, екологію, розмір підприємства, джерела фінансування, стабільність того чи іншого показника, також слід обмежити вплив одноразових чинників. Суттєвість показує поріг, який повинна мати інформація для того, щоб бути корисною користувачам.

Кількісний вираз суттєвості визначається за допомогою порогу суттєвості. Поріг суттєвості щодо окремих господарських операцій і об'єктів обліку для кожного підприємства

може бути різним залежно від обсягів його діяльності. Лист Міністерства фінансів України від 29.07.2003 р. № 04230-04108 «Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності» дає тлумачить поріг суттєвості як абсолютну або відносну величину, яка є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації.

Як основу для визначення порога суттєвості можуть використовуватися показники:

- загальні доходи (актуально для біржових компаній);
- балансова вартість (актуально для будівельної галузі та підприємств на початковій стадії розвитку, які поки що інвестують у свій власний розвиток і не вийшли ще на цільовий рівень дохідності);
- чисті прибутки (актуально для торговельних і виробничих підприємств);
- вартість основних засобів або об'єктів нерухомості (актуально для будівельної галузі та підприємств на початковій стадії розвитку, які поки що інвестують у свій власний розвиток і не вийшли ще на цільовий рівень дохідності);
- вартість капіталу (актуально для банків та інвестиційних фондів).

Залежно від об'єкту застосування суттєвості, обраної бази визначення порога суттєвості, керуючись Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства № 635 [4] та Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], кількісні критерії суттєвості інформації узагальнено у табл. 1.

**Таблиця 1. Кількісні критерії суттєвості інформації**

Об'єкти суттєвості	База для визначення кількісного критерію	Діапазон (у % до бази)
1. Господарські операції та події:		
- пов'язані зі зміною у складі активів, зобов'язань, власного капіталу підприємства	Вартість відповідно всіх активів, усіх зобов'язань або власного капіталу	До 3%
- щодо доходів і витрат	Сума чистого прибутку (збитку)	До 2%
	Загальна сума доходів або витрат підприємства; найбільша за значенням класифікаційна група доходів і витрат відповідно.	До 0,2%
- вартісні відхилення при проведенні переоцінки або зменшенні корисності необоротних активів	Справедлива вартість активу	До 10%
- визначення подібності активів	Справедлива вартість об'єктів обміну	До 10%
- визначення звітного сегменту при розкритті інформації про сегменти	Відповідно чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), або фінансовий результат сегменту, або активи всіх сегментів підприємства	До 10%
- інші	Виходячи з потреб користувачів, обсягів діяльності підприємства, впливу об'єкта обліку на рішення користувачів та інших якісних факторів	Не більше 5 %
2. Статті фінансової звітності:		
- Балансу	Підсумок Балансу	До 5 %
	Підсумок класу активів, власного капіталу або зобов'язань	До 15 %

Продовження табл. 1

Об'єкти суттєвості	База для визначення кількісного критерію	Діапазон (у % до бази)
- Звіту про фінансові результати	Сума чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	До 5 %
	Сума фінансового результату від операційної діяльності	До 25 %
- Звіту про рух грошових коштів	Сума чистого руху грошових коштів від операційної діяльності	До 5 %
- Звіту про власний капітал	Розмір власного капіталу підприємства	До 5 %

Отже, якщо вітчизняні чи міжнародні стандарти обліку і звітності не встановлюють критеріїв суттєвості інформації, підприємства мають право встановити їх самостійно, використовуючи Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства № 635, або розробивши свої. Обрані параметри суттєвості (кількісні та якісні) мають бути вказані в Наказі про облікову політику підприємства. База та межі суттєвості для господарських операцій, подій та фінансової звітності є різною.

Для більш детальної характеристики поняття суттєвості в бухгалтерському обліку, наведемо приклади її регулювання деякими національними стандартами бухгалтерського обліку (табл. 2).

**Таблиця 2. Деякі аспекти застосування суттєвості за національними стандартами бухгалтерського обліку**

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку	Випадки застосування суттєвості
№ 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»	У примітках до фінансових звітів підприємство зобов'язане розкривати зміст і суму змін в облікових оцінках, які мають суттєвий вплив на поточний період або, як очікується, суттєво впливатимуть на майбутні періоди.
№ 7 «Основні засоби»	Підприємство може встановлювати вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів. Переоцінка основних засобів тієї групи, об'єкти якої вже зазнали переоцінки, надалі має проводитися з такою регулярністю, щоб їх залишкова вартість на дату балансу суттєво не відрізнялася від справедливої вартості.
№ 8 «Нематеріальні активи»	У примітках до фінансової звітності наводять інформацію про склад нематеріальних активів, інформація про які є суттєвою. Переоцінка нематеріальних активів тієї групи, об'єкти якої вже зазнали переоцінки, надалі має проводитися з такою регулярністю, щоб їх залишкова вартість на дату балансу суттєво не відрізнялася від справедливої вартості.
№ 28 «Зменшення корисності активів»	У примітках до фінансової звітності розкривають інформацію про визнані втрати від зменшення корисності або вигоди від відновлення корисності окремого активу або групи активів, яка генерує грошові потоки, якщо вони є суттєвими.
№ 29 «Фінансова звітність за сегментами»	Підприємство самостійно визначає ступінь деталізації географічних регіонів виходячи з необхідності розкриття суттєвої інформації.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку	Випадки застосування суттєвості
№ 30 «Біологічні активи»	У примітках до фінансової звітності проводять інформацію про методи і суттєві припущення, що застосовані при визначенні справедливої вартості кожної групи сільськогосподарської продукції та кожної групи біологічних активів.
№ 31 «Фінансові витрати»	Кваліфікаційний актив – актив, який обов’язково потребує суттєвого часу для його створення. Капіталізація фінансових витрат призупиняється на період, у якому на суттєвий час зупинилось виконання робіт зі створення кваліфікаційного активу.
№ 32 «Інвестиційна нерухомість»	У примітках до фінансової звітності розкривають методи та суттєві припущення, що застосовані при визначенні справедливої вартості інвестиційної нерухомості.

Отже, суттєвість є однією з основних характеристик облікової інформації, яка має важливе значення як для бухгалтера, так і для інших користувачів бухгалтерської звітності. З метою забезпечення достовірного судження про фінансовий стан підприємства та результати його діяльності необхідно використовувати такі основні критерії формування суттєвості в бухгалтерському обліку:

- 1) кількісні показники (статті, які впливають на оцінку активів та на чистий прибуток);
- 2) ступінь групування кількісних показників фінансової звітності;
- 3) кількісні показники, які не можуть бути обчислені достатньо точно, щоб можна було їх включити в фінансову звітність;
- 4) кількісні показники, які потребують додаткового пояснення;
- 5) якісні показники (галузь діяльності, економічні, екологічні та соціальні аспекти, розмір підприємства, джерела фінансування, стабільність показників);
- 6) взаємовідносини підприємства з контрагентами, які впливають на їх права та інтереси;
- 7) значимі плани і пропозиції керівництва та власників.

На основі проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки.

Суттєвість є невід’ємною складовою якості облікової інформації, вона впливає на прийняття рішень внутрішніми і зовнішніми користувачами фінансової звітності. Керівництву та уповноваженим особам потрібно з повною відповідальністю підійти до даного питання, приділивши максимальну увагу показникам суттєвості, забезпечити обґрунтування відомостей про поріг суттєвості щодо окремих об’єктів обліку, господарських операцій, які не визначаються стандартами обліку і звітності, іншими нормативно-правовими актами, в Наказі про облікову політику. Для кожної форми фінансової звітності вибирають окрему базу визначення кількісних критеріїв і якісних ознак суттєвості статей. Інформацію за «несуттєвими» статтями включають у статті, які розкривають інші складові класифікаційної групи активів, зобов’язань, доходів та витрат, інших показників, які виділяються у фінансовій звітності.

На законодавчому рівні доцільно систематизувати методіку формування та подання облікової і звітної інформації, враховуючи рівень її суттєвості. Що дасть можливість бухгалтеру найкраще сформулювати свою професійну думку з даного питання і максимально точно визначити рівень суттєвості, враховуючи як кількісні, так і якісні критерії.



### Список літератури

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/z0336-13#Text>.
2. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_009/page](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009/page).
3. Андрієнко В. О., Тютюнник П. С. Принципи формування фінансової звітності на підприємствах України та за кордоном. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2009. № 3 (49). С. 12-15.
4. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства. Затв. наказом Міністерства фінансів України № 635 від 27.06.2013 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13?lang=ru#Text>.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_013#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text).

**Кардашева А.А.**

*студентка,*

Науковий керівник: **Пилипенко Н.М.**, *к. е. н., доцент,*

*Сумський національний аграрний університет,*

*м. Суми, Україна*

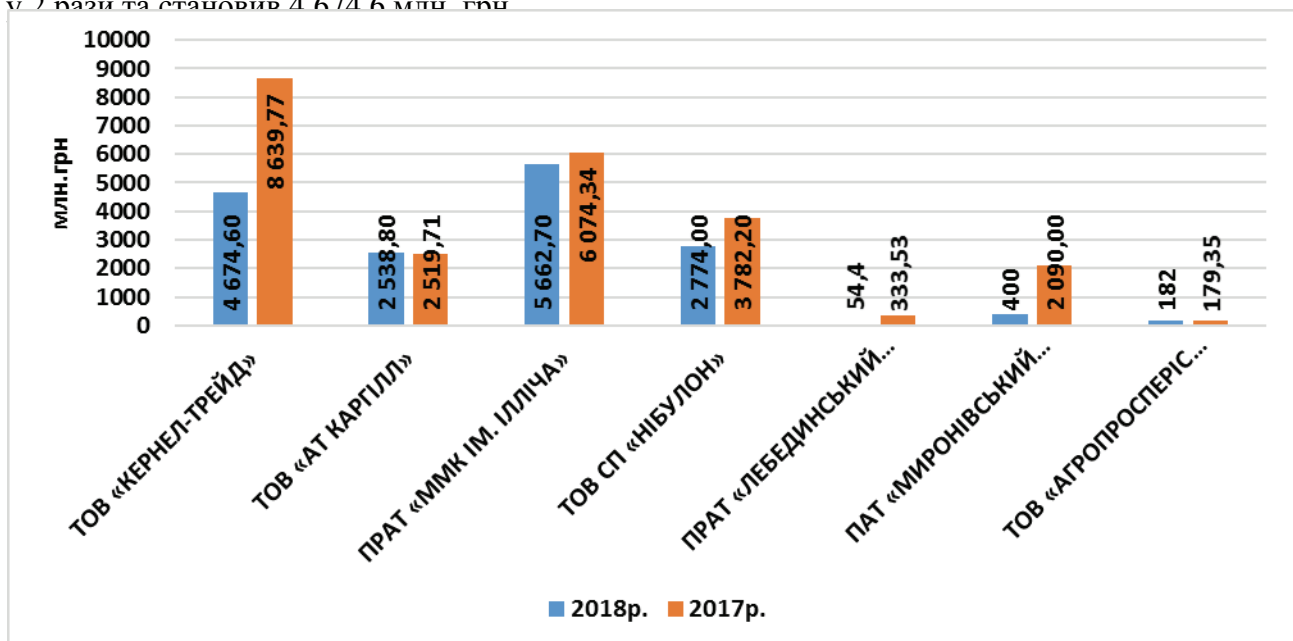
### ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Беззаперечним є факт, що в Україні є надзвичайно родюча земля, відповідно, агробізнес стає пріоритетним напрямком розвитку економіки нашої держави. Впливовим засобом державного регулювання для аграрної сфери є оподаткування. Для України постає актуально питання механізму оподаткування аграрного сектору, бо він є найбільш складною сферою виробництва, для якої необхідно конструктивно використовувати податкові механізми. Розвиток агробізнесу прогресує, бо може стати потужною базою для подальшого розвитку економіки у цілому.

Для аграрних підприємств як правило передбачені такі системи: загальна система зі сплатою податку на прибуток, спрощена система зі сплатою єдиного податку у третій групі, спрощена система зі сплатою єдиного податку у четвертій групі. На вибір системи оподаткування можуть вплинути наступні чинники: дохід підприємства, рентабельність, вид діяльності. Загальна система оподаткування передбачає сплату таких податків: податок на прибуток, податок на додану вартість, земельний податок, рентну сплату за спеціальне використання води. Що стосується сьогодення, то відомо, що підписано Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки податку на додану вартість з операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції» № 1115-IX, який Верховна Рада ухвалила 17 грудня 2020 р. Такі умови можуть істотно забезпечити підтримку аграрного сектору та посприяти інвестиційній привабливості задля розвитку української економіки. Суть Закону така, що переважно на сировинні товари кінцевими споживачами яких не є українці ставка податку на додану вартість буде знижена з 20% до 14% [1]. За сировинні товари приймаються: пшениця, жито, ячмінь, овес, цукровий буряк, кукурудза, а також велика рогата худоба, свині та незбиране молоко. Відомо, що раніше аграрії оподатковувалися за спрощеною системою з фіксованим податком до 01.01.2017 р., після реформи вони змінили систему на загальну, яка спровокувала підвищення цін на продукцію та ухилення від сплати податків. Відповідно Закон передбачає детінізацію аграрних підприємств та підтримає товаровиробників зекономивши їх 6% видатків для закупівлі ресурсів. Спеціальний режим оподаткування податку на додану вартість вважався засобом державної підтримки розвитку аграрного сектору. Тому з метою певної компенсації

можливих втрат від скасування спеціального режиму податку на додану вартість Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році» від 20.12.2016 р. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства» було доповнено ст. 16-1, що має назву «бюджетна дотація для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції». На отримання такої допомоги право мають лише ті товаровиробники, які займаються лише тією діяльністю, що пов'язана з постачанням сільськогосподарської продукції виробленої ними ж і якщо питома вага вартості сільськогосподарських товарів становить не менше за 75% від вартості всіх товарів. Також таке право стосується всіх платників податку на додану вартість, але за умови, що виробник не скасував реєстрацію сільськогосподарського товаровиробника. Розрахунок розміру бюджетної дотації здійснюється так: вартість частки реалізованої дотаційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції помножується на задекларовану суму податку на додану вартість, враховуючи коефіцієнт пропорційності відповідно до бюджетного фінансування [2]. Доречно зазначити, що з 01.01.2018 р. розподіл бюджетної дотації відбувається не більше за 150 млн. грн. на одного сільськогосподарського товаровиробника на рік, враховуючи пов'язаних з таким товаровиробником осіб, які визначаються на підставі пп.14.1.159 п.14.1 ст.14 ПКУ [2].

Проведено дослідження щодо обсягів бюджетного відшкодування ПДВ аграрним підприємствам у 2017-2018 рр. результати якого наведено на рис. 1. Спостерігаємо зменшення обсягів відшкодування: якщо за 2017 рік компенсовано ТОВ «КЕРНЕЛ-ТРЕЙД» 8 639,77 млн. грн., то за результатами 2018 р. обсяг бюджетної компенсації зменшився майже в 2 рази та становив 4 674,60 млн. грн.



**Рис. 1. Обсяги бюджетного відшкодування ПДВ агропідприємствам, 2017-2018 рр.**

*Джерело: побудовано автором за даними [3]*

Таку систему відшкодування було визнано як найефективнішу антикорупційну ідею 2017 р. На сьогоднішній день процес автоматичний, тобто, якщо протягом визначеного законом періоду Державна фіскальна служба України не зафіксувала порушення по сплаті податку.

Оподаткування аграрних виробників податком на прибуток здійснюється на загальних умовах за ставкою 18%. Земельний податок є ключовим в аграрному секторі, відтак земля – це першочерговий ресурс, що використовується в сільськогосподарських цілях. Для розрахунку розміру податку є грошова оцінка землі, яка кожного року змінюється в залежності від коефіцієнту індексації нормативно грошової оцінки земель.

Спрощена система оподаткування передбачає єдиний податок IV групи. З 2018 р. кількість платників єдиного податку збільшилася в результаті поширення його на фізичних осіб – підприємців, діяльність яких повністю стосується фермерського господарства. Основою такої системи оподаткування є нормативно грошова оцінка 1 га сільськогосподарських угідь або для водного фонду – це нормативна грошова оцінка ріллі в області, звісно враховуючи коефіцієнт індексації. Розмір ставок залежить від типу землі та її розташування.

Виникає необхідність в перегляді інструментів бюджетно-податкового регулювання розвитку сільського господарства. В сучасних умовах стабільний розвиток сільського господарства є можливим за умови гармонізації інтересів держави та сільськогосподарських виробників. Це можливо у випадку оптимізації податкового навантаження яке полягає у рівномірному його розподілі між суб'єктами оподаткування з метою забезпечення дотримання інтересів учасників процесу оподаткування. При побудові оптимальної системи оподаткування вважаємо за доцільне при запровадженні певних податків враховувати бажані ефекти, досягнення яких прагне економічна система на певному етапі свого розвитку. Бажаними ефектами впливу податків є: збільшення виробництва взагалі та окремої продукції зокрема; зміна структури виробництва у бажаному для суспільства напрямку; підвищення ефективності використання ресурсів; ефект збільшення доходів до бюджету; підвищення рівня зайнятості та на цій основі підвищення доходів населення; зниження рівня цін на продукти харчування; збільшення виробництва органічної продукції; зниження негативного впливу на навколишнє середовище. Критерієм ефективності оподаткування повинно бути досягнення соціальної справедливості.

Отже, необхідно удосконалити податкове законодавство. Податкове законодавство повинне бути стабільним. Адже в результаті виробники звикнуть до нових правил та навчатися достовірно складати звітність щодо податків загальної системи. На основі цього товаровиробники можуть аналізувати та формувати висновки з метою оптимізації оподаткування аграрного бізнесу. Механізм оподаткування в сільському господарстві повинен ґрунтуватися на дотриманні основних принципів оподаткування, на виконанні соціальної та регулюючої функції податків, що призведе до підвищення рівня життя сільського населення та забезпечення продовольчої безпеки.

#### **Список літератури**

1. Офіційний сайт президента України. URL: <https://www.president.gov.ua/news/prezident-pidpisav-zakon-shodo-znizhennya-stavki-pdv-dlya-de-66709> (дата звернення 23.04.2021).
2. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1115-20#Text> (дата звернення 24.04.2021).
3. Офіційний Державної фіскальної служби України URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-vidshkoduvannya-pdchv/informatsiya-pro-obsyagi-vidshkoduvannya/> (дата звернення 24.04.2021).

**Корчагіна В.Г.**

*к. е. н., доцент кафедри управління та адміністрування,  
Новокаховський гуманітарний інститут*

*ЗВО «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»,  
м. Нова Каховка, Україна*

## **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

Сучасний бізнес представляє собою динамічну модель поведінки ринкових суб'єктів, які діють в умовах нестабільного середовища і складності прогнозування тенденцій його прояву. В процесі ефективного управління для кожного підприємства важливо орієнтуватися

на стратегії перспективного функціонування в умовах зовнішніх та внутрішніх загроз. Саме тому актуальним для стратегічно налаштованих бізнес структур є концепція забезпечення стійкого розвитку.

Концепція стійкого (сталого) розвитку позначає такий комплексний підхід до функціонування підприємств, за якого економічні, соціальні та екологічні цілі розвитку взаємно зрівноважені та інтегруються, а темпи економічного зростання не перевищують темпи відтворення природних ресурсів з метою збереження їх для майбутніх поколінь.

Комплексний підхід стійкого розвитку функціонуючих суб'єктів враховує три аспекти діяльності – економічний, екологічний та соціальний, що дозволяє екологізувати господарську діяльність на фоні розвитку економіки та вирішенні соціальних проблем. Взаємопов'язаність соціальної та екологічної складових означає необхідність збереження ресурсів для майбутніх поколінь, соціальної та економічної – справедливий розподіл матеріальних благ, екологічної та економічної – вартісну оцінку техногенного впливу тощо. Збалансованість усіх компонент сприяє формуванню переваг, порівняно з конкурентами. Підвищення конкурентоспроможності за рахунок забезпечення стійкого розвитку підприємства проявляється у наступному: корпоративна соціальна відповідальність, поліпшення позицій на ринку та раціональне природокористування [1, с. 76].

Організація обліково-аналітичного забезпечення управління стійким розвитком підприємства передбачає сукупність заходів щодо побудови системи методів і процедур генерування та акумулювання даних ретроспективного, поточного і прогностичного характеру та їх трансформація в стратегічно-орієнтовану інформацію для обґрунтування кількісно-якісних змін. Формування відповідного обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком підприємств пов'язане, з тим, що більшість проблем виникає саме через порушення інформаційно-аналітичних потоків. В цьому сенсі важлива роль відводиться обліку і аналізу, оскільки вони дозволяють сформувати інформаційне поле для прийняття й реалізації управлінських рішень.

Обліково-аналітичне забезпечення діяльності підприємств представляє інтегровану інформаційну систему, що об'єднує методи та технології усіх видів обліку, аналізу та безпеки з метою прийняття управлінських рішень щодо протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам безпеці та сталого розвитку бізнес структур. Сутність системи обліково-аналітичного забезпечення полягає в об'єднанні облікових та аналітичних операцій в один процес, здійсненні оперативного мікроаналізу та використання його результатів при моделюванні управлінських рішень в системі економічної безпеки підприємства. Тому її головною метою є надання достовірної інформації для управління економічними процесами підприємства при виборі напрямів підтримання його безпеки та стійкого розвитку.

Система обліково-аналітичного забезпечення ґрунтується на даних різних видів обліку (оперативного, статистичного, фінансового, управлінського), використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації. Дана система виконує збір, опрацювання та оцінку всіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на всіх рівнях. Вона є складовою загальної системи управління і її суть полягає в узагальненні облікових та аналітичних операцій в один процес, виконання оперативного аналізу, забезпеченні безперервності цього процесу і використанні його результатів при формуванні варіантів стратегічних управлінських рішень.

В межах забезпечення стійкого розвитку підприємств основними завданнями здійснення обліково-аналітичного забезпечення є:

- діагностика фінансово-господарського стану підприємства з метою упередження його неспроможності (банкрутства);
- оцінка стану та рівня економічної безпеки власного підприємства;
- оцінка стану конкурентноздатності конкурентів, виявлення стратегії їх діяльності на ринку;
- оцінка стану фінансової надійності потенційних партнерів підприємства;



- підготовка інформації для прийняття управлінських рішень відносно співпраці з партнерами в умовах виявлених загроз та небезпек;
- максимально повне та достовірне інформаційне забезпечення функціонування системи економічної безпеки;
- ідентифікація та мінімізація ризиків і пов'язаних з ними потенційних загроз;
- забезпечення захисту отриманої інформації, яка відноситься до комерційної таємниці підприємства.

Тому обліково-аналітичне забезпечення є не тільки інформаційною основою для здійснення моніторингу стану та рівня економічної безпеки підприємства, але й складовою системи, що забезпечує пошук напрямів сталого розвитку на перспективу [2, с. 143].

Багатовекторність завдань щодо обліково-аналітичного забезпечення стійкого розвитку передбачає відповідні зміни у формуванні та узагальненні облікової інформації. Основою повинно бути багатоцільове спрямування обліку, відповідно до інформаційних інтересів різних груп користувачів. Тому важливим є, крім вище вказаних облікових складових, прийоми стратегічного обліку, направлені на аналіз зовнішнього середовища, в якому існує підприємство, та відповідальність за обґрунтованість стратегії підприємства, вибору стратегічних планів та імовірність їх виконання.

До методичного інструментарію стратегічного обліку доречно віднести моніторинг конкурентної позиції підприємства на основі аналізу трендів, оцінку вартості підприємства (бізнесу), методи калькулювання, бюджетування, стратегічний аналіз та інші. При цьому важливо при проектуванні стратегічного обліку дотримуватись принципу системності та інтегрованості з іншими видами обліку, зокрема фінансовим та управлінським. Головне, щоб одержана в результаті стратегічна облікова інформація була певним орієнтиром для моніторингу та коригування обраної стратегії діяльності.

Виходячи із специфічних особливостей галузі та діяльності, в якій функціонує підприємство, залежить остаточний набір показників, які необхідні для забезпечення ефективного управління стратегією підприємства.

Отже, в основі обліково-аналітичного забезпечення знаходиться інформація про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, для оцінки й аналізу економічних явищ та процесів з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Формування ефективної обліково-аналітичної системи підприємств залишається актуальним завданням в умовах динамічності і ризикованості здійснення підприємницької діяльності в частині управління їх стійким розвитком.

### Список літератури

1. Яковенко Я. Ю. Концепція управління стійким розвитком підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2019. № 36. С. 75-81.
2. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання як об'єкт наукових досліджень. *Управління проектами та розвиток виробництва : Збірник наукових праць*. 2011. № 1 (37). С. 142-150.

**Куруленко Т.А.**

*старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета,  
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия,  
г. Горки, Республика Беларусь*

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИНТЕТИЧЕСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Одним из этапов учетного процесса основных средств является отражение на счетах бухгалтерского учета операций с основными средствами, их синтетический и аналитический учет. Фактические затраты, связанные с приобретением (созданием) основных средств, доставкой, установкой, монтажом основных средств и приведением их в состояние,



пригодное для использования, отражаются по дебету счета 08 «Вложения в долгосрочные активы». Сформированная первоначальная стоимость основных средств отражается по дебету счета 01 «Основные средства» и кредиту счета 08 «Вложения в долгосрочные активы». Стоимость основных средств, внесенных собственником имущества (учредителями, участниками) в счет вклада в уставный фонд организации, также отражается по дебету счета 08 «Вложения в долгосрочные активы» и кредиту счета 75 «Расчеты с учредителями». Стоимость безвозмездно полученных от других лиц основных средств отражается по дебету счета 08 «Вложения в долгосрочные активы» и кредиту счетов 98 «Доходы будущих периодов» или 91 «Прочие доходы и расходы» [1].

Однако, по нашему мнению, в случае безвозмездного получения объектов основных средств, внесения их в счет вкладов в уставный фонд учредителями организация не осуществляет вложений в долгосрочные активы. Поэтому стоимость этих активов, по нашему мнению, следует относить сразу на счет 01 «Основные средства», как показано в табл. 1.

**Таблица 1. Учет некоторых операций по поступлению основных средств**

Хозяйственная операция	Корреспонденция счетов в соответствии с Инструкцией №26	Предлагаемая корреспонденция счетов
Внесены основные средства учредителями в счет вклада в уставный капитал	Дебет счета 08 «Вложения в долгосрочные активы» Кредит счета 75 «Расчеты с учредителями»; Дебет счета 01 «Основные средства» Кредит счета 08 «Вложения в долгосрочные активы»	Дебет счета 01 «Основные средства» Кредит счета 75 «Расчеты с учредителями»
Отражена стоимость безвозмездно полученных основных средств	Дебет счета 08 «Вложения в долгосрочные активы» Кредит счета 98 «Доходы будущих периодов»; Дебет счета 01 «Основные средства» Кредит счета 08 «Вложения в долгосрочные активы»	Дебет счета 01 «Основные средства» Кредит счета 98 «Доходы будущих периодов»

*Источник: собственная разработка автора*

По нашему мнению, предложенный вариант учета операций по внесению основных средств собственником в счет вклада в уставный фонд организации, их безвозмездному получению более объективно отражает эти операции.

Также, мы считаем, что отражение на счетах бухгалтерского учета операций по списанию основных средств требует уточнения. При выбытии основных средств (например, списание в результате физического износа) накопленные по ним за весь период эксплуатации суммы амортизации и обесценения отражаются по дебету счета 02 «Амортизация основных средств» и кредиту счета 01 «Основные средства». Списанный объект основных средств подлежит разборке и ликвидации, а это потребует определенного времени. Поэтому мы считаем целесообразным к счету 01 «Основные средства» предусмотреть отдельный субсчет, на котором будет числиться списываемый объект основных средств до его ликвидации. В типовом плане счетов такого субсчета нет, поэтому каждая организация может его предусмотреть в своем рабочем плане счетов, например, 01-10 «Выбытие основных средств». Тогда отражение на счетах бухгалтерского учета операций по списанию основных средств (например, списание в результате физического износа) будет выглядеть, как показано в табл. 2.

То есть, предложенный вариант учета выбытия основных средств с использованием отдельного субсчета 01-10 «Выбытие основных средств» предполагает, что до полной ликвидации объекта основных средств он учитывается на данном субсчете, и только после разборки и ликвидации основное средство будет списано с баланса.

**Таблиця 2. Учет операций по списанию основных средств**

Хозяйственная операция	Корреспонденция счетов в соответствии с Инструкцией № 26	Предлагаемая корреспонденция счетов
Отражено выбытие основного средства (на сумму первоначальной или переоцененной стоимости)	-	Дебет субсчета 01-10 «Выбытие основных средств» Кредит счета 01 «Основные средства»
Списана накопленная за период эксплуатации основного средства сумма амортизации	Дебет счета 02 «Амортизация основных средств» Кредит счета 01 «Основные средства»	
Отражены расходы, связанные с выбытием основных средств	Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» Кредит счетов 60, 69, 70, 76 и др.	Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» Кредит счетов 60, 69, 70, 76 и др.
Оприходованы материалы от разборки основных средств	Дебет счета 10 «Материалы» Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы»	Дебет счета 10 «Материалы» Кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы»
Списана накопленная за период эксплуатации основного средства сумма амортизации	-	Дебет счета 02 «Амортизация основных средств» Кредит субсчета 01-10 «Выбытие основных средств»

*Источник: собственная разработка автора*

Таким образом, все хозяйственные операции по поступлению, перемещению, выбытию и ликвидации основных средств отражаются на счетах бухгалтерского учета. Однако существует ряд проблемных вопросов в порядке учета основных средств, которые требуют решения и доработки.

#### Список литературы

1. Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету основных средств [Электронный ресурс]: постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 апреля 2012 г. №26. URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=W2122635> (дата обращения: 20.04.2021).

**Палій М.О.**

*здобувач СВО «Магістр» за ОПП «Облік і оподаткування»  
Науковий керівник: **Канцедал Н.А.**, к. е. н., доцент,  
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,  
Полтавський державний аграрний університет,  
м. Полтава, Україна*

#### КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Податкова система України динамічно змінюється та не втрачає актуальності у наукових дискусіях [2; 3]. Як результат, законодавство, що регулює оподаткування доходів фізичних осіб зазнає ряду змін, на сьогоднішній день воно включає в себе такі податки і збори: податок на доходи фізичних осіб, військовий збір.

Податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) є одним з головних бюджетоутворюючих податків тож його фіскальну ефективність важко недооцінити. Фізичні особи є платниками ПДФО, проте підприємства (установи, ФОПи), в яких вони отримують доходи за результатами своєї професійної діяльності, виступають в ролі податкових агентів.

З 2011 року ставки податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) визначаються в IV-му розділі Податкового кодексу України (ПКУ). Для переважної більшості співгромадян та в переважній більшості випадків ставка ПДФО (або, як його ще називають, прибуткового податку), з 2016 року становить 18%.

Згідно зі змінами до податкового законодавства, що були прийняті 31 липня 2014 р., було введено військовий збір. Військовий збір – податок, який було введено для фінансування Збройних сил України. Цим податком обкладаються доходи фізичних осіб на території України. Ставка військового збору складає 1,5 % від нарахованої заробітної плати. Він анонсувався як тимчасовий, але справляється з 3 серпня 2014 р. до «набрання чинності рішенням Верховної Ради України про завершення реформи Збройних Сил України». Об'єкт його оподаткування є спільним з ПДФО [1].

Якщо динаміка загального надходження від сплати ПДФО і ВЗ має тенденцію до зростання (згідно даних ДФСУ за 2018-2019 роки оприлюдненими на офіційному сайті), то кількість платників ПДФО – збільшуватися, залишатися незмінною або зазнати зниження. Реакцію змін щодо кількості платників податку можна пояснити:

1. Збільшенням чисельності платників.
2. База оподаткування зазнає розширення, а кількість платників залишається сталою.
3. Старінням населення.
4. Ухиленням від сплати податків, переходом в тіньову економіку.
5. Створенням умов, за яких працівники втрачають право на ПСП.
6. Інші фактори.

Роботодавці виступають у статусі податкового агента, коли нараховують та виплачують дохід працівнику (фізособі), а отже на них покладається обов'язок:

1. Утримати із цієї суми ПДФО й ВЗ за рахунок коштів, які повинен виплатити працівнику (фізособі). Наприклад, якщо роботодавець укладає договір ЦПХ з працівником на суму 5 тис. грн., то в момент виплати він повинен з 5 тис. грн. утримати 18% ПДФО, а також 1,5% ВЗ, кінцева сума, яку отримає працівник за вирахуванням всіх податків становитиме 4 025 грн.

2. Регулярної сплатити ПДФО до бюджету від імені працівника (фізособи).

3. Звітуватися до органів ДФС щодо сплати ПДФО і ВЗ. Це передбачено через заповнення та подачу форми звітності 1ДФ, де фіксуються такі дані, як ПІБ та податковий номер працівника (фізособи), якій був нарахований та виплачений дохід, розмір цієї виплати, а також утримані ПДФО і ВЗ.

За недотримання законодавства встановлені наступні види відповідальності (основні) [4]:

1. Ненарахування, неутримання та/або несплата (неперерахування) податків платником податків, у тому числі податковим агентом, до або під час виплати доходу на користь іншого платника податків:

- тягнуть за собою накладення штрафу в розмірі 25 відсотків суми податку, що підлягає нарахуванню та/або сплаті до бюджету;
- дії, вчинені повторно протягом 1095 днів, – тягнуть за собою накладення штрафу у розмірі 50 відсотків суми податку, що підлягає нарахуванню та/або сплаті до бюджету;
- ті самі дії, вчинені протягом 1095 днів втретє та більше, – тягнуть за собою накладення штрафу у розмірі 75 відсотків суми податку, що підлягає нарахуванню та/або сплаті до бюджету.

2. Неподання, подання з порушенням встановлених строків, подання не в повному обсязі, з недостовірними відомостями або з помилками податкової звітності про суми

доходів, нарахованих (сплачених) на користь платника податків, суми утриманого з них податку, а також суми, нараховані (виплачені) фізичним особам за товари (роботи, послуги), якщо такі недостовірні відомості або помилки призвели до зменшення та/або збільшення податкових зобов'язань платника податку та/або до зміни платника податку тягнуть за собою:

- накладення штрафу в розмірі 1020 гривень;
- за умови повторного порушення штраф – 2040 грн.

Джерелом інформації стосовно доходів працездатного населення України є інформація, що надходить до порталів ДФС через звітність (форма 1ДФ).

### Список літератури

1. Військовий збір. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/treasury/military/> (дата звернення 27.04.2021).
2. Канцедал Н. А. Критерії перевірки дотримання умов та порядку сплати податку на доходи фізичних осіб. *Стратегія якості у промисловості і освіті : матеріали XIV міжнар. конф.* (Болгарія, м. Варна, 4-7 черв. 2018 р.) : у 2-х томах. Том I. Дніпро-Варна, 2018. С. 340-345. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1195> (дата звернення 27.04.2021).
3. Канцедал Н. А. Марченко Л. В. Благодійна допомога фізособі зі сторони як об'єкт оподаткування податком на доходи фізичних осіб. *Економіка і підприємництво: організаційно-методологічні аспекти обліку, фінансів, аудиту та аналізу : зб. наук. пр. ПДАА*. Полтава, 2017. Вип. 17. Том 2. С. 170-173. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/2982> (дата звернення 27.04.2021).
4. Податковий Кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. : *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення 27.04.2021).
5. Прибутковий податок (ПДФО) : *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/incometax/> (дата звернення 27.04.2021).

**Періновська О.С.**

*здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Єремьян О.М.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

### ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З РУХУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Сучасний етап функціонування бюджетної системи України – це етап реформування і впровадження в дію нової нормативно-правової бази, що відповідає умовам інтеграції України у міжнародну спільноту та її прагненню до уніфікації й модернізації обліку. Він характеризується суттєвими змінами в управлінні соціально-економічними процесами, формуванням нової системи бухгалтерського обліку установ, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів, адаптацією її до міжнародних стандартів.

З метою приведення діючої методики та методології вітчизняної системи бухгалтерського обліку бюджетних установ у відповідність до норм та вимог міжнародних стандартів фінансової звітності впроваджено в дію національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку в державному секторі, а з 1.01.2017 року введено в дію новий План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі [1].

Питання організації та удосконалення бухгалтерського обліку основних засобів бюджетних установ в сучасних умовах є предметом вивчення багатьох вітчизняних вчених, серед яких П.Й. Атамас., Ф.Ф. Бутинець, Р.Т. Джога, В.І. Жук, Т.І. Єфіменко, В.О. Кравченко, С.В. Ловінська, Х.М. Петрук, С.В. Свірко, І.Т. Ткаченко, О.О. Чечуліна, С.О. Шевченко та ін.

Проблеми оцінки та нарахування амортизації необоротних активів бюджетних установ розкрито в роботі І. Гур'євої [3]. Обґрунтовано недоцільність визначення ліквідаційної вартості основних засобів, адже така вартість, встановлена при введенні об'єкта основного засобу в експлуатацію, не відповідатиме реальній вартості коштів та інших активів, які будуть отримані в результаті ліквідації через значну кількість років.

Удосконалення процедури проведення оцінки та переоцінки основних засобів бюджетних установ і нарахування їх зносу обрано за мету досліджень в роботі Н.Й. Родіонової, Л.М. Ременюк [2]. Запропоновано, по-перше, визначити адекватний термін корисного використання об'єкта, який би не допускав викривлення інформації про основні засоби у фінансовій звітності; по-друге, встановити необхідність нарахування амортизації після місяця, в якому об'єкт було введено в експлуатацію. На думку авторів, недоцільним є відображення результатів переоцінки основних засобів у складі витрат або доходів звітного періоду, оскільки суть цієї операції полягає не у зміні результатів господарської діяльності підприємства, а у визначенні реальної вартості об'єкта.

Аналіз проведених досліджень і публікацій свідчить, що в науковій літературі вирішено чимало проблем обліку основних засобів в бюджетних установах, однак потребує роз'яснення застосування плану рахунків в державному секторі для визначення кореспонденції за господарськими операціями. Тому метою дослідження є визначення порядку відображення операцій з руху основних засобів бюджетної установи відповідно до плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі.

Облік основних засобів відповідно до нового Плану рахунків та Типової кореспонденції субрахунків бухгалтерського обліку здійснюється на рахунку 10 «Основні засоби», до якого відкриваються два субрахунки [4]:

- 101 «Основні засоби та інвестиційна нерухомість розпорядників бюджетних коштів»;
- 102 «Основні засоби та інвестиційна нерухомість державних цільових фондів».

До кожного з них відкриваються субрахунки для обліку об'єктів за класифікаційними групами:

- інвестиційна нерухомість;
- земельні ділянки;
- капітальні витрати на поліпшення земель;
- будівлі, споруди та передавальні пристрої;
- машини та обладнання;
- транспортні засоби;
- інструменти, прилади, інвентар;
- тварини та багаторічні насадження;
- інші основні засоби.

Із впровадженням нового плану рахунків суттєво змінився підхід до обліку операцій з основними засобами. Так, для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух коштів фінансування заходів цільового призначення, зокрема, тих, що спрямовуються на придбання необоротних активів (у тому числі землі, нематеріальних активів тощо); будівництво (придбання), модернізацію, реконструкцію та реставрацію (у тому числі житла (приміщень), інших об'єктів), на створення державних запасів і резервів; придбання фінансових інвестицій, капітальних активів, призначено рахунок 54 «Цільове фінансування». Він має такі субрахунки:

- 5411 «Цільове фінансування розпорядників бюджетних коштів»;



- 5421 «Цільове фінансування державних цільових фондів».

За кредитом даного рахунку відображають отримання коштів на фінансування заходів цільового призначення або вилучення з бюджетних асигнувань цільового фінансування суми поточних витрат.

За дебетом рахунку 54 «Цільове фінансування» відображають зменшення цільового фінансування на створення (придбання) основних засобів на суму внесеного капіталу внаслідок оприбуткування активів розпорядником бюджетних коштів.

Для обліку грошових коштів, які знаходяться на рахунках в органах Казначейства та можуть бути використані для поточних операцій, передбачено субрахунок 2313 «Реєстраційні рахунки». За ним відображають суми отриманих бюджетних асигнувань як за загальним, так і за спеціальним фондами. Для розмежування надходжень варто відкривати до нього аналітичні рахунки за загальним та спеціальним фондами.

Всі витрати на придбання або створення основних засобів за новим планом обліковуються на рахунку 1311 «Капітальні інвестиції в основні засоби». За дебетом даного рахунку відображається збільшення таких витрат, за кредитом – їх зменшення.

Для обліку й узагальнення інформації про нараховану протягом звітного періоду амортизацію, визнані втрати від зменшення корисності (відновлення корисності) та суму зносу (накопичену амортизацію) основних засобів, призначено рахунок 1411 «Знос основних засобів». За кредитом його відображають нарахування амортизації, коригування суми зносу (накопиченої амортизації) при дооцінці та визнання втрат від зменшення корисності об'єктів, а за дебетом – зменшення суми зносу (накопиченої амортизації) в результаті їх списання, її коригування при уцінці, відображення економічних вигод від відновлення корисності.

Суму нарахованої амортизації бюджетні установи відносять на збільшення зносу основних засобів та витрат на субрахунках 8014, 8114 «Амортизація». За дебетом цих субрахунків здійснюють нарахування амортизації, а за кредитом - її списання на субрахунок 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду» при закритті рахунків витрат.

Отже, важливою умовою функціонування суб'єкта господарювання в державному секторі є наявність основних засобів. Це вимагає постійного контролю за ефективністю використання основних засобів для потреб управління виробничою діяльністю. Одним із основних завдань обліку основних засобів є надання повної, правдивої та неупередженої інформації щодо них. Однак інформація, що міститься у фінансовій звітності відносно основних засобів, не завжди є такою через недосконалість вітчизняного законодавства та постійні зміни в ньому, тому бухгалтерський облік основні засоби варто здійснювати достовірно, правильно та відповідно до чинних положень нормативно-правових актів. Подальшому дослідженню підлягають основні аспекти організації обліку та відображення на рахунках бухгалтерського обліку господарських операцій з віднесення, тобто зменшення внесеного капіталу на суму амортизації.

### Список літератури

1. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 р. № 1203. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
2. Радіонова Н. Й., Ременюк Л. М. Шляхи удосконалення бухгалтерського обліку і контролю основних засобів. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4548>.
3. Гур'єва І. Н. Проблеми обліку необоротних активів бюджетних установ. *Економічний аналіз : Збірник наук. праць Тернопільського національного економічного університету*. 2012. Вип. 10. Частина 3. С. 157-160.
4. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом. Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 р. № 1219. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0086-16>.

**Побережна Н.М.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,  
м. Харків, Україна*

**Постриган Н.С.**

*студентка кафедри економічного аналізу та обліку,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,  
м. Харків, Україна*

**Орляцька Д.Р.**

*студентка кафедри економічного аналізу та обліку,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,  
м. Харків, Україна*

### **ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Фінансова звітність є основним джерелом інформації для користувачів, які поділяються на внутрішні та зовнішні. В такій звітності відбиваються узагальнені дані за результатами діяльності господарюючого суб'єкта діяльності. Для забезпечення фінансової стійкості підприємства управлінський персонал аналізує та веде облік фінансових результатів підприємства. Актуальним завданням є формування єдиних і доступних до розуміння принципів формування звітності, затверджених у нормативних документах та визначення факторів впливу на формування фінансових результатів діяльності підприємства, підтвердження достовірності показників фінансової звітності [1, с. 29].

Бухгалтерський облік є основою інформаційного забезпечення та одним із важливих інструментів збору, узагальнення й обробки інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. У зв'язку з цим система бухгалтерського обліку та аналізу в сучасних підприємствах не може повноцінно існувати без належного нормативно-правового забезпечення [2, с. 11]

Існує два підходи до правового регулювання бухгалтерського обліку: перший передбачає існування в країні кодексу законів, що стосуються бухгалтерського обліку, другий – використання для регулювання бухгалтерського обліку законодавства загально-правової регламентації. При першому підході за підприємством законодавчо закріплено певні обов'язки щодо ведення бухгалтерського обліку, процедури складання звітності і змісту обліку.

Другий підхід до регулювання бухгалтерського обліку передбачає наявність у законодавстві країни норм, які встановлюють певні обмеження для суб'єктів господарювання щодо ведення бухгалтерського обліку, але в рамках цих обмежень є можливість обирати прийнятні для них способи і прийоми бухгалтерського обліку [2, с. 12].

За місцем та роллю у реформуванні та регулюванні бухгалтерського обліку, і в тому числі обліку доходів, витрат та фінансових результатів, акти нормативно-правового та методичного забезпечення можна згрупувати за такими рівнями:

1) перший рівень – Закони України, що затверджені Верховною Радою України. Ці законодавчі акти мають вищу юридичну силу. Важливіші з них:

- Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV;
- Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV;
- Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI;
- Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV.

2) другий рівень – Укази Президента України. Ці нормативні документи доповнюють інформацію, що знаходиться у Законах України.

3) третій рівень – постанови Кабінету Міністрів України, що є актами вищого органу в системі органів виконавчої влади.

4) четвертий рівень – положення, інструкції, накази, вказівки, методичні рекомендації Міністерства фінансів України. Основними методичними документами, що регламентують облік і допомагають його організувати є Національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку України, План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція про його застосування, інші нормативно-правові акти і методичні рекомендації, які розробляються та затверджуються на основі цих методичних документів.

5) п'ятий рівень – положення, інструкції, постанови Національного банку України, галузевих міністерств і відомств.

6) шостий рівень – рішення, накази, розпорядження щодо організації бухгалтерського обліку і застосування облікової політики, що приймаються підприємством і не суперечать нормативним актам, що приведені в рівнях 1-5 [2, с. 15-16].

Вся законодавча та нормативна інформація надходить з постанов Кабінету Міністрів України, Національного банку України, наказів Міністерства фінансів України, Державного Комітету статистики України, інших міністерств та відомств.

Зокрема, доцільно визначити важливість таких законодавчих та нормативних документів, що становлять основу бухгалтерського обліку, аналізу та контролю фінансових результатів підприємства, серед яких:

– Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні № 996-XIV від 16.07.1999 р. (визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність) [3];

– НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (визначаються мета, склад і принципи складання фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Норми цього Національного положення (стандарту) застосовуються до фінансової звітності і консолідованої фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ), які зобов'язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством);

Велику увагу необхідно приділяти саме П(С)БО №15 «Дохід» та П(С)БО № 16 «Витрати», оскільки саме в цих стандартах визначаються поняття доходів та витрат підприємства, визнається їх склад та класифікація, розкриваються окремі поняття так необхідні для правильного ведення їх обліку.

Таким чином, визначена правова, нормативна та довідкова інформація використовується для оцінки, контролю і прогнозування відповідності доходів, витрат та фінансових результатів чинному законодавству, директивним документам, стандартам бухгалтерського обліку.

### Список літератури

1. Побережна Н. М., Савич В. Ф. Фінансові результати та відображення їх у звітності. *Регіональна економіка та управління : науково-практичний журнал*. 2020. Вип 2 (28). Ч. II. С. 38-41.
2. Зарудна Н. Я., Кундеус О. М., Яковець Т. А. Облік та нормативно-правове забезпечення підприємницької діяльності : навч. посіб. Тернопіль : ТАЙП, 2016. 283 с.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV зі змінам та доповненнями. URI: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

**Тютюнник Ю.М.**

*к. е. н., доцент, професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень,*

**Тютюнник С.В.**

*к. е. н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,  
Полтавський державний аграрний університет,  
м. Полтава, Україна*

## **ІНФОРМАЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ПРИМІТОК ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В АНАЛІЗІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

Головним джерелом інформації для проведення фінансового аналізу (особливо під час оцінювання фінансового стану підприємства) є фінансова звітність, що має такі якісні характеристики: зрозумілість та адекватність тлумачення, достовірність, зіставність, доречність. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] та Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (НП(С)БО 1) [2] визначають:

- мету складання фінансової звітності;
- склад і таксономію фінансової звітності;
- якісні характеристики фінансової звітності;
- принципи фінансової звітності;
- вимоги до розкриття інформації у фінансовій звітності.

Зокрема, метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

За НП(С)БО 1 фінансова звітність підприємств усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ) складається:

- з форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»;
- форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»;
- форми № 3 (З-н) «Звіт про рух грошових коштів»;
- форми № 4 «Звіт про власний капітал»;
- приміток до фінансової звітності.

Примітки до річної фінансової звітності – сукупність показників і пояснень, які забезпечують деталізацію й обґрунтованість статей фінансової звітності, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності. Наприклад, НП(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» визначає методологічні засади формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати, активи і зобов'язання звітних сегментів та її розкриття у фінансовій звітності. Інформація про звітні сегменти (господарські та географічні) наводиться у Додатку до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами» (форма № 6) [3, с. 36].

Розглянемо інформаційні можливості форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» щодо поглиблення напрямів комплексного аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання:

1. За інформацією розділу I «Нематеріальні активи» (рядки 010-090):

- проводиться дослідження складу, структури та динаміки нематеріальних активів за групами (за первісною вартістю на початок і кінець року, сумами надходження та вибуття за рік): права користування природними ресурсами, права користування майном, права на комерційні позначення, права на об'єкти промислової власності, авторське право та суміжні з ними права, інші нематеріальні активи, гудвіл;
- визначаються показники функціонального стану (коефіцієнти зносу та придатності) нематеріальних активів у цілому та за групами.



2. За інформацією розділу II «Основні засоби» (рядки 100-260):

- проводиться дослідження складу, структури та динаміки основних засобів та інших необоротних матеріальних активів за групами (за первісною вартістю на початок і кінець року, сумами надходження та вибуття за рік): земельні ділянки, інвестиційна нерухомість, капітальні витрати на поліпшення земель, будинки, споруди та передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, інвентар, тварини, багаторічні насадження, інші основні засоби, бібліотечні фонди, малоцінні необоротні матеріальні активи, тимчасові (нетитульні) споруди, природні ресурси, інвентарна тара, предмети прокату, інші необоротні матеріальні активи;

- визначаються показники руху основних засобів у цілому та за групами: річний приріст, темпи зростання і приросту, коефіцієнти надходження і вибуття, період оновлення, коефіцієнти заміни і розширення, період обороту та інші;

- визначаються показники функціонального стану (коефіцієнти зносу та придатності) основних засобів у цілому та за групами.

3. За інформацією розділу III «Капітальні інвестиції» (рядки 280-340):

- проводиться дослідження складу та структури капітальних інвестицій за видами (за рік і на кінець року): капітальне будівництво, придбання (виготовлення) основних засобів, придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів, придбання (створення) нематеріальних активів, придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів, інші.

4. За інформацією розділу IV «Фінансові інвестиції» (рядки 350-420):

- проводиться дослідження складу та структури фінансових інвестицій (фінансових інвестицій за методом участі в капіталі та інших фінансових інвестицій) за видами: за рік і на кінець року, в тому числі довгострокових та поточних фінансових інвестицій.

5. За інформацією розділу V «Доходи і витрати» (рядки 440-630):

- проводиться дослідження складу та структури річних доходів і витрат за видами: інших операційних доходів і витрат (операційна оренда активів, операційна курсова різниця, реалізація інших оборотних активів, штрафи, пені, неустойки, інші операційні доходи і витрати), доходів і витрат від участі в капіталі (за інвестиціями в асоційовані підприємства, дочірні підприємства, спільну діяльність), інших фінансових доходів і витрат (дивіденди, проценти, фінансова оренда активів, інші фінансові доходи і витрати), інших доходів і витрат (реалізація фінансових інвестицій, доходи від об'єднання підприємств, результат оцінки корисності, не операційна курсова різниця, безоплатно одержані активи, списання необоротних активів, інші доходи і витрати).

6. За інформацією розділу VI «Грошові кошти» (рядки 640-690):

- проводиться дослідження складу та структури грошових коштів за видами на кінець року: готівка, поточний рахунок у банку, інші рахунки в банку (акредитиви, чекові книжки), грошові кошти в дорозі, еквіваленти грошових коштів;

- вивчається сума грошових коштів, використання яких обмежено (рядок 691).

7. За інформацією розділу VII «Забезпечення і резерви» (рядки 710-780):

- проводиться дослідження складу, структури та динаміки забезпечень і резервів за видами (за залишками на початок і кінець року, сумами збільшення та використання за рік).

8. За інформацією розділу VIII «Запаси» (рядки 800-920):

- проводиться дослідження складу та структури запасів за видами (за балансовою вартістю на кінець року): сировина і матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо, тара і тарні матеріали, будівельні матеріали, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, поточні біологічні активи, малоцінні та швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, готова продукція, товари;

- окремо вивчаються суми переоцінки запасів за рік: збільшення чистої вартості реалізації або уцінки.

9. За інформацією розділу IX «Дебіторська заборгованість» (рядки 940, 950):



- проводиться дослідження складу та структури дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги та іншої поточної дебіторської заборгованості станом на кінець року за строками непогашення: до 12 місяців, від 12 до 18 місяців, від 18 до 36 місяців;

- окремо вивчається сума списаної у звітному році безнадійної дебіторської заборгованості (рядок 951).

10. За інформацією розділу X «Нестачі і втрати від псування цінностей» (рядки 960-980):

- вивчаються суми виявлених за рік нестач і втрат від псування цінностей.

11. За інформацією розділу XI «Будівельні контракти» (рядки 1110-1160):

- вивчаються показники, пов'язані з будівельними контрактами за рік.

12. За інформацією розділу XII «Податок на прибуток» (рядки 1210-1253):

- вивчаються показники, пов'язані з нарахуванням та сплатою податку на прибуток за рік.

13. За інформацією розділу XIII «Використання амортизаційних відрахувань» (рядки 1300-1317):

- вивчаються суми нарахування та використання (у тому числі за напрямками) амортизаційних відрахувань за звітний рік.

Для підприємств, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції:

14. За інформацією розділу XIV «Біологічні активи» (рядки 1410-1430):

- проводиться дослідження складу, структури та динаміки довгострокових і поточних біологічних активів за групами (за вартістю на початок і кінець року, сумами надходження та вибуття за рік): окремо тих, які обліковуються за первісною вартістю, та тих, які обліковуються за справедливою вартістю;

- визначаються показники руху біологічних активів у цілому, в тому числі за видами та групами: річний приріст, темпи зростання і приросту, коефіцієнти надходження і вибуття, період оновлення, коефіцієнти заміни і розширення, період обороту та інші.

15. За інформацією розділу XV «Фінансові результати від первісного визнання та реалізації сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів» (рядки 1500-1540):

- у розрізі сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів, у тому числі продукції та додаткових біологічних активів рослинництва і тваринництва, вивчаються такі показники: вартість первісного визнання; витрати, пов'язані з біологічними перетвореннями; результат від первісного визнання (дохід, витрати); уцінка; виручка від реалізації; собівартість реалізації; фінансовий результат (прибуток, збиток) від реалізації (первісного визнання та реалізації).

Наведені інформаційні можливості форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» дозволяють розширити напрями комплексного оцінювання фінансового стану підприємства, зокрема щодо характеристики його майнового стану, ліквідності та платоспроможності, фінансових результатів і рентабельності, ефективності використання ресурсів (нематеріальних активів, основних засобів, біологічних активів, запасів), інвестиційної діяльності, стану розрахункових відносин, оподаткування та інших.

### Список літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16 липня 1999 р. / *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення 16.04.2021).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 7 лютого 2013 р. / *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0336-13#Text> (дата звернення 16.04.2021).

3. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : Видавництво ПП «Астроя», 2020. 434 с.

**Фальченко О.О.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу та обліку,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,  
м. Харків, Україна*

**Сергієні О.О.**

*студент кафедри економічного аналізу та обліку,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,  
м. Харків, Україна*

**Корощенко Т.Ю.**

*студент кафедри економічного аналізу та обліку,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,  
м. Харків, Україна*

**Хусейнов А.**

*студент кафедри економічного аналізу та обліку,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,  
м. Харків, Україна*

## **ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ, ЯК ОБ'ЄКТУ ОБЛІКУ**

Фінансові результати для суб'єкта господарювання є важливим показником, так як відображають всю господарську діяльність підприємства. Отриманий фінансовий результат характеризує якість діяльності підприємства та є результатом успішного здійснення цього бізнесу. Також фінансовий результат відображають мету діяльності підприємства та доходність. Тема фінансових результатів діяльності підприємства є завжди актуальною і є предметом серед науковці та практиків.

Фінансові результати діяльності підприємства є найважливішими показниками в системі управління підприємством, визначення і порядок формування яких для фінансового обліку та економічного аналізу регламентує НП(С)БО 1«Загальні вимоги до фінансової звітності», а також формування фінансових результатів та саме за таким підходом відображаються у звіті про фінансові результати, відповідно до якого звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) – звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід [1].

Сутність фінансового результату найбільш виражено під час визначення і відображення його в бухгалтерському обліку. У бухгалтерському обліку, а також фінансовій звітності важливим є правильне визначення фінансових результатів.

Як економічна категорія фінансовий результат визначається шляхом співставлення доходів і витрат діяльності підприємства.

Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Щодо економічної вигоди, то вона визначається як потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів [2].

Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [3].

Для визначення фінансового результату в системі бухгалтерського обліку відбувається послідовне зіставлення доходів і витрат, які класифікуються за видами діяльності, тобто сукупність подібних за економічним змістом господарських операцій.

Для визначення фінансових результатів у звітності підприємств, держава регулює методичні підходи до його визначення шляхом стандартизації обліку та звітності.

Облік є досить складною системою у якій важливою складовою є облік фінансових результатів, що накопичує данні про доходів і витрат на основі яких визначається і формується фінансовий результат [4].

Правильна організація обліку фінансових результатів гарно вплине на зміцнення економічного стану підприємства.

Для раціональної організації обліку фінансових результатів необхідно здійснити чітку класифікацію доходів і витрат, так як вони є головними складовими для визначення фінансового результату.

З огляду міжнародної та вітчизняної практики, для визначення фінансових результатів використовують два методи, а саме: метод «витрати-випуск», а також «балансовий» метод. Визначення фінансового результату за методом «витрати-випуск» передбачає співставлення відповідних доходів та витрат із наступним їх коригуванням на суму зміни залишків запасів та незавершеного виробництва. Суть балансового методу полягає у визначенні фінансового результату на підставі зміни величини чистих активів або власного капіталу впродовж звітного періоду. Наявність двох методів визначення фінансового результату ґрунтується на базових положеннях теорії балансу, зокрема, наявності його статичної та динамічної моделей [5].

Для того, щоб категорія фінансового результату господарської діяльності виконувала свої функції, її необхідно визначати та відображати у певних вимірниках тому, що фінансовий результат є вартісним показником, вираженим у грошовій формі так, як його оцінювання пов'язане з узагальненням вартісного обліку всіх пов'язаних з ним капіталу, доходів і витрат.

У визначенні фінансового результату можна виділити наступні етапи.

Перший етап – розрахунок планових величин фінансових результатів та розроблення конкретних заходів для цього.

Другий етап – визначення розміру фінансового результату з урахуванням цілей підприємства.

Третій етап – аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на визначення фінансового результату.

Отже, визначення фінансового результату є досить складною та багатогранною категорією. Для удосконалення обліку фінансових результатів необхідно запровадити єдині класифікаційні ознаки видів діяльності, які потребують зміни у звіті про фінансові результати.

### Список літератури

1. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. Київ, 2015. 447 с.
3. Хом'як Р. Л., Лемішовський В. І. Бухгалтерський облік в Україні : навч. посіб. Львів, 2015. 108 с.
4. Гудзь Н. В., Денчук П. Н., Романів Р. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Вид. 2-ге переробл. і допов. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 424 с.
5. Бондар М. І., Верига Ю. А., Орищенко М. М. Звітність підприємства : підручник. Київ : «Центр учбової літератури», 2015. 570 с.

**Чернецька О.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування  
та управління фінансово-економічною безпекою,  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет,  
м. Дніпро, Україна*

## **СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ**

Будь-який підприємець в процесі господарської діяльності отримує певні доходи та формує відповідні витрати. Порівняння цих показників зумовлює відповідний фінансовий результат. Метою діяльності будь-якого підприємця є отримання позитивного фінансового результату, але ринкові умови господарювання, конкуренція, інфляційні процеси, а в останній час і карантинні заходи, на жаль, спричиняють і негативний результат діяльності. Отже, особливої актуальності набуває система менеджменту на підприємстві, яка б забезпечила аналіз зовнішніх і внутрішніх чинників та ризиків формування фінансового результату. Першоджерелом інформації для таких управлінських дій є система фінансового обліку доходів, витрат і фінансових результатів, на підставі якої будується система управлінського обліку фінансових результатів. Важливим є узгодження дій управлінського персоналу щодо формування інформаційних джерел для потреб менеджменту фінансових результатів суб'єктів підприємництва.

Бухгалтерський облік доходів, витрат і фінансових результатів включає процес формування первинної інформації (первинні документи), її узагальнення (зведені документи, регістри синтетичного і аналітичного обліку, відображення даних в системі рахунків бухгалтерського обліку) та формування відповідної звітності. Як правило, первинні документи складають в процесі здійснення господарської операції або одразу після її закінчення в ручному або автоматизованому вигляді.

Первинними документами з обліку витрат праці, предметів праці, засобів праці, адміністративних, збутових, інших операційних витрат можуть слугувати табелі обліку робочого часу, облікові лист праці і виконаних робіт, наряди на відрядну роботу, дорожні листи трактора, облікові листи праці і виконаних робіт, акти витрати насіння та посадкового матеріалу, акти витрати мінеральних, бактерицидних та органічних добрив, відомості витрати кормів, акти використання господарського інвентарю, розрахунки амортизаційних відрахувань, бухгалтерські довідки тощо. До первинних документів з обліку доходів від реалізації, інших операційних доходів можна віднести товарні накладні, товарно-транспортні накладні, акти наданих послуг, рахунки-фактури, бухгалтерські довідки тощо. Формування фінансового результату оформлюється бухгалтерським розрахунком чи бухгалтерською довідкою.

Управлінський облік, як правило, відбивається в внутрішній звітності, яка показує дійсний фінансовий результат підприємництва. Іноді така управлінська звітність дещо відрізняється від бухгалтерської звітності, оскільки містить дані для оптимізації процесу господарювання і оподаткування підприємця. Отже, метою управлінського обліку фінансових результатів має бути формування та передача інформації щодо діяльності підприємства управлінському персоналу для аналізу чинників і ризиків в системі менеджменту бізнесу для потреб підвищення позитивного фінансового результату, досягнення тактичних і стратегічних цілей господарювання або зниження розміру чи недопущення взагалі негативного фінансового результату.

Первинні документи є першоджерелом для розширеного аналізу, що дозволяє і здійснювати контроль процесу витрачання ресурсів заради уникнення зайвого і нерационального витрачання, та запропонувати шляхи підвищення суми доходів підприємця.

Узагальнення даних дає можливість розробити напрямки оптимізації рівня та структури витрат, вирішення проблемних питань при отриманні доходів підприємця. В процесі визначення фінансового результату менеджери отримують оцінку ефективності попередніх управлінських рішень та мають змогу зкорегувати оперативні рішення щодо підвищення розміру позитивного чи зниження негативного фінансового результату. Ефективний управлінський облік фінансового результату дає змогу використати зведені дані для пошуку альтернативних шляхів оптимізації фінансового результату за окремими його складовими для досягнення стратегічної мети підприємця. Тому актуальним є побудова такої системи управлінського обліку фінансових результатів, яка була б спроможна на отримання аналітичних даних, оперативність та придатність для факторного аналізу. В цьому контексті логічним є застосування синергетичного підходу до управлінського обліку фінансових результатів.

Вчені [3] виділяють декілька типів синергетичного ефекту. Проаналізуємо деякі з них в контексті управлінського обліку фінансового результату на підприємстві.

Побудова ефективної системи управлінського обліку фінансових результатів суб'єкта підприємництва на базі оперативного бухгалтерського обліку доходів і витрат дозволить підвищити якість інформаційних джерел для потреб менеджменту, в цьому випадку можна стверджувати про управлінський синергетичний ефект, який дозволить знизити податкове навантаження, запланувати шляхи оптимізації рівня і структури виробничих та інших операційних витрат, розробити напрямки підвищення рівня доходів діяльності підприємства. При застосуванні окремої фіксації даних щодо господарських операцій в системі бухгалтерського обліку без узагальнення в розрізі необхідної деталізації інформації такого ефекту важко досягти. Система менеджменту також має активно залучати в своїй діяльності сучасні інформаційно-комунікаційні засоби та технології, зокрема соціальну мережу для потреб маркетингу, інтернет-джерела для інформаційного забезпечення, спеціальні програмні комплекси для ведення обліку, можливості комп'ютерного забезпечення для аналітичних процедур. В даному випадку виникає інформаційний синергетичний ефект, в результаті використання точної та оперативної інформації з системи обліку, аналітичних даних (побудова графіків залежності фінансового результату від чинників та ризиків, здійснення факторного аналізу, розробка економіко-математичних моделей тощо). Такий ефект не буде відчуватись при неналежному інформаційному забезпеченні діяльності підприємця. Слід відзначити, що перераховані позитивні моменти синергетичного підходу вимагають злагодженої роботи фахівців, які володіють необхідними професійними знаннями і здібностями та мають відповідний досвід в галузі вирішення вузькоспеціалізованої проблеми. Кожен з працівників виконує свою роботу на високому рівні, а їх кооперація в системі менеджменту забезпечить синергетичний ефект міжособистісної взаємодії.

Отже, система менеджменту на підприємстві має будуватись на даних управлінського обліку із застосуванням синергетичного підходу, що дасть можливість отримати синергетичні ефекти для оптимізації доходів, витрат і фінансових результатів підприємця.

### Список літератури

1. Ковач М. Й. Синергетичний ефект як важливий фактор інноваційного розвитку економіки. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка*. 2017. Випуск 1 (49). Т. 2. С. 84-89. URL: [http://www.visnyk-ekon-old.uzhnu.edu.ua/images/pubs/49\\_2/49\\_84-89.pdf](http://www.visnyk-ekon-old.uzhnu.edu.ua/images/pubs/49_2/49_84-89.pdf) (дата звернення 27.04.2021).
2. Міхеєва О. Управлінський облік – 6 секретів для успішного рішення. URL: <https://msp-partners.com.ua/upravl%D1%96nskij-obl%D1%96k-v-chomu-sekret-usp%D1%96xu.html&cultureKey=uk> (дата звернення 27.04.2021).
3. Скіцько В. І. Аналіз та моделювання синергетичного ефекту логістичних систем мікроекономічного рівня. *Проблеми економіки. Серія : Економіка та управління*



**Якіміва В.С.**

*судовий експерт сектору економічних досліджень відділу товарознавчих, гемологічних, економічних, будівельних, земельних досліджень та оціночної діяльності, Одеський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр МВС, м. Одеса, Україна*

## **ПРОВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЕКСПЕРТИЗ З ПИТАНЬ ЩОДО НАРАХУВАННЯ ІНДЕКСАЦІЇ ГРОШОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ**

Одним з принципів правового регулювання праці є право кожного працівника на одержання за неї винагороди, що забезпечує його гідне існування. В умовах високих темпів розвитку інфляційних процесів доходи населення мають тенденцію до зменшення. В якості заходів щодо забезпечення підвищення доходів населення виступає індексація грошових доходів, що дає можливість частково або повністю відшкодувати подорожчання споживчих товарів і послуг. Індексація грошових доходів є однією з основних державних гарантій щодо оплати праці. Індексації підлягають доходи громадян, одержані ними в гривнях на території України і які не мають разового характеру [2].

Нині однією з актуальних проблем є відмова військовослужбовцям з боку військових частин в нарахуванні та виплатах індексації, посиляючись на те, що вона не є обов'язковою складовою грошового забезпечення та не входить до його складу. Деякі відмови базуються на основі аргументу щодо відсутності відповідних коштів. Нерідко внаслідок нечіткості у визначенні базового місяця для проведення індексації грошового забезпечення відбувається недоотримання військовослужбовцями доходів. Нажаль найчастіше військовослужбовці не намагаються вирішити питання на судовому рівні, однак закон на їх боці.

Військовослужбовці користуються усіма правами і свободами людини та громадянина, гарантіями цих прав і свобод, закріпленими в Конституції України та законах України, з урахуванням особливостей, встановлених цим та іншими законами [3]. А в умовах реформування Збройних Сил України та курсом на створення професійної армії особливим значенням є належний рівень грошового забезпечення військовослужбовців.

Грошове забезпечення військовослужбовців - це гарантоване державою достатнє матеріальне, грошове забезпечення в обсязі, що відповідає умовам військової служби, стимулює закріплення кваліфікованих військових кадрів. Грошове забезпечення визначається залежно від посади, військового звання, тривалості, інтенсивності та умов військової служби, кваліфікації, наукового ступеня і вченого звання військовослужбовця. До складу грошового забезпечення входять: посадовий оклад, оклад за військовим званням; щомісячні додаткові види грошового забезпечення (підвищення посадового окладу, надбавки, доплати, винагороди, які мають постійний характер, премія); одноразові додаткові види грошового забезпечення [3].

Під час судового розгляду питань щодо нарахування та виплати індексації військовослужбовцям може виникнути необхідність у використанні спеціальних знань. У чинному Кримінальному процесуальному кодексі України визначено такі форми використання спеціальних знань, як консультації та роз'яснення спеціаліста (ст. 71, 360 КПК України), призначення експертизи (ст. 242-244, 332 КПК України) [1]. Одним із завдань економічної експертизи є визначення документальної обґрунтованості відображення в обліку операцій з нарахування та виплати заробітної платити, індексації та інших виплат.

Окреслимо основні вимоги та проаналізуємо основні нормативно-правові акти, які врегульовують питання індексації грошового забезпечення військовослужбовців:

- грошове забезпечення військовослужбовців разом із заробітною платою, стипендіями, пенсіями та іншими соціальними виплатами віднесено до об'єктів індексації [2];
- індексація грошового забезпечення проводиться за загальними правилами, встановленими Порядком проведення індексації грошових доходів населення від 17.07.2003 №1078 (далі Порядок- №1078) [4]. Ніяких специфічних вимог щодо індексації доходів військовослужбовців вказаний документ не містить;
- до грошових доходів, які підлягають індексації, відносяться перш за все ті з них, які не носять одноразового характеру [1];
- індексації підлягають грошові доходи у межах прожиткового мінімуму, встановленого для відповідних соціальних і демографічних груп населення. Частина грошових доходів, яка перевищує прожитковий мінімум, індексації не підлягає [4];
- виплата сум індексації грошових доходів здійснюється за рахунок джерел, з яких проводяться відповідні грошові виплати населенню [4]. Тобто, індексація грошового забезпечення військовослужбовців здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, з яких здійснюється виплата грошового забезпечення;
- у разі несвоєчасної виплати сум індексації грошових доходів проводиться їх компенсація відповідно до законодавства [4];
- показником, що характеризує динаміку загального рівня цін на товари та послуги є індекс споживчих цін, що обчислює Державний комітет статистики України [4];
- право на індексацію доходів виникає, коли індекс споживчих цін наростаючим підсумком перевищує поріг індексації, який встановлюється у відповідності до законодавства [4];
- сума індексації визначається як результат множення грошового доходу, що підлягає індексації на величину приросту індексу споживчих цін поділений на 100% [4];
- у разі підвищення тарифних ставок (окладів), пенсій або щомісячного довічного грошового утримання, стипендій, виплат, значення індексу споживчих цін у місяці, в якому відбувається підвищення, приймається за 1 або 100 відсотків. Обчислення індексу споживчих цін для проведення подальшої індексації здійснюється з місяця, наступного за місяцем підвищення зазначених грошових доходів населення [4];
- у разі зростання заробітної плати за рахунок інших її складових без підвищення тарифних ставок (окладів) сума індексації не зменшується на розмір підвищення заробітної плати. У разі коли відбувається підвищення тарифної ставки (окладу), у місяці підвищення враховуються всі складові заробітної плати, які не мають разового характеру. Ця вимога пункту 5 Порядку №1078 почала діяти з 1 грудня 2015 року [4];
- для працівників, яких переведено на іншу роботу на тому самому підприємстві, в установі або організації, а також переведено на роботу на інше підприємство, в установу або організацію або в іншу місцевість обчислення індексу споживчих цін для проведення індексації здійснюється з місяця, наступного за місяцем підвищення тарифної ставки (окладу), за посадою, яку займає працівник [4].

Аналіз наведених норм дає підстави для висновку, що сума індексації грошового забезпечення підлягає обов'язковому нарахуванню та виплаті. Відсутність кошторисних призначень не може бути поважною причиною для невиплати індексації. Місяць, в якому відбулось підвищення посадового окладу є «базовим» при проведенні індексації грошового забезпечення. А також місяць, в якому для військовослужбовця відбувається підвищення будь-яких складових грошового забезпечення, які мають постійний характер (крім окладу), наприклад надбавки за вислугу років, на «базовий» місяць не впливає. Тобто продовжуються виплачуватися суми індексації, розраховані виходячи з останнього підвищення його окладу.

З огляду на таку особливість, що військовослужбовцям оклади встановлюються на рівні постанов Кабінету Міністрів України, то індексація грошового забезпечення проводиться з місяця прийняття чергової постанови, яка підвищує оклади і на це слід

звернути увагу військовим частинам у питаннях чіткого визначення базового місяця щодо нарахування індексації грошового забезпечення військовослужбовцям.

### Список літератури

1. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 р. № 4651-VI: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17> (дата звернення 21.04.2021).
2. Закону України «Про індексацію грошових доходів населення» від 03.07.1991 р. №1282-XII: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1282-12> (дата звернення 21.04.2021).
3. Закону України «Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей» від 20.12.1991 р. №2011-XII: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2011-12> (дата звернення 21.04.2021).
4. Порядок проведення індексації грошових доходів населення, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 17.07.2003 №1078: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1078-2003> (дата звернення 21.04.2021).

**Секція: ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ**  
**Section: FINANCE, BANKING, INSURANCE**

**Алексєнко М.Д.**

*д. е. н., професор, професор кафедри банківської справи,  
Державний вищий навчальний заклад  
«Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»,  
м. Київ, Україна*

**Смоленюк Р.П.**

*к. е. н., доцент, директор,  
Хмельницький навчально-науковий інститут  
Західноукраїнського національного університету,  
м. Хмельницький, Україна*

**ДОСТУП ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ: ВИКЛИКИ ТА  
ЗАГРОЗИ**

Розвиток банківської системи України пов'язаний з інтеграційними процесами, що відбуваються у світовій економіці. Тому дослідження проблематики доступу іноземного капіталу в банківську систему України, його впливу на економічну безпеку держави є актуальним. Проблеми приходу іноземного капіталу в банківську систему України приділяють увагу багато вітчизняних економістів та практиків. Вагомий внесок у розв'язання цієї проблеми зробили Л. Жердецька, А. Кузнєцова, Л. Кузнєцова, І. Лютий, Л. Примостка. Незважаючи на існуючі дослідження щодо приходу іноземного банківського капіталу у вітчизняну банківську систему, доцільно продовжувати наукові пошуки у даному напрямку.

Світовий досвід свідчить про те, що ніяка країна не може створити повноцінну економіку, ізолювавши себе від світової економічної системи. У 2021 році державні банки домінували у банківському секторі і володіли більше 60% активів. В сучасній економіці стратегія розвитку банків з участю державного капіталу передбачає їх поступову приватизацію та входження спочатку міжнародних фінансових організацій у структуру акціонерів, а потім і подальший продаж акцій приватним інвесторам. Фінансові експерти вважають, що питання приватизації державних банків тісно пов'язане з розв'язанням проблеми непрацюючих кредитів, які становлять майже половину обсягу їх активів [1]. Відповідно, по-перше, оцінка активів цих банків буде впливати на ціну, яку будуть готові запропонувати за їх акції. По-друге, чи буде уряд готовий до продажу акцій державних банків зі значним дисконтом від номіналу.

Входження міжнародних фінансових організацій у структуру акціонерів позитивно вплине впровадження міжнародного досвіду ведення банківської справи; поліпшення обслуговування клієнтів; на прискорення впровадження новітніх банківських технологій; розширення асортименту банківських послуг та підвищення їх якості; здешевлення вартості ресурсів через надходження на ринок України дешевих ресурсів та суттєве збільшення обсягів інвестицій; загострення конкуренції між іноземними і вітчизняними банками, між вітчизняними банками, що сприятиме, зокрема здешевленню наданих кредитів та обслуговування клієнтів, прискорить процес реформування банківського сектору; створення умов для можливого повернення вивезеного українського капіталу; консолідація банків, вихід з ринку економічно слабких банків, що сприятиме посиленню довіри до вітчизняної банківської системи з боку юридичних та фізичних осіб, а також формуванню більш конкурентоспроможної і фінансово стійкої банківської системи.

Потрібно знайти розумний компроміс щодо лібералізації доступу до вітчизняного ринку банківських операцій і послуг міжнародних фінансових організацій. Міжнародний

валютний фонд і Світовий банк за підтримки Ініціативи відносно реформи й зміцнення фінансового сектора здійснюють заходи щодо розвитку взаємовигідного партнерства, спрямованого на зміцнення фінансової системи. Директивний документ є системною дорожньою картою для директивних органів, які здійснюють аналіз ринків облігацій у національній валюті країн з ринками країн, що розвиваються. Цей документ визначає шість ключових складових розвитку: (i) грошовий ринок, (ii) первинний ринок, (iii) база інвесторів, (iv) вторинний ринок, (v) інфраструктура фінансового ринку й (vi) нормативно-правова основа [2]. У директивному документі представлені обов'язкові умови розвитку ринку.

При розробці планів ринкових реформ Міжнародний валютний фонд і Світовий банк особливу увагу приділяють питанням політичної економії й взаємозалежності реформ, зокрема операційної незалежності центрального банку й механізмів координації з відомством, відповідальним за управління боргом. Міжнародні експерти визнають, що директивним органам необхідно знайти баланс між ризиками, пов'язаними з високим державним і приватним боргом, і ризиками від передчасного завершення бюджетної підтримки, які можуть сповільнити відновлення економіки [3].

Серед викликів та загроз для розвитку банківської системи доцільно виокремити значні ризики для банків внаслідок загострення пандемії та її економічних наслідків для клієнтів банків, при відновленні кредитування, збільшення конкуренції за якісних клієнтів та обмеженість ринку, зростання конкуренції за інвестиції як з державним боргом, так і з муніципальними облігаціями. І. Олехов визначає, що ринок внутрішнього державного боргу (ОВДП, як гривневі, так і валютні) став найпривабливішим об'єктом інвестування не лише для іноземних інвесторів, але й для українських банків і індивідуальних інвесторів [1]. Зауважимо, що банки зацікавлені в присутності на ринку внутрішнього державного боргу, оскільки вони матимуть можливість отримати рефінансування НБУ під заставу ОВДП. За оцінкою НБУ, обсяг ОВДП у кредитних портфелях банків вже майже досяг рівня 30% від загальних активів [1]. Тому регулювання інвестицій банків у ОВДП та інші інструменти державного та муніципального боргу має стати пріоритетом в регуляторній діяльності НБУ.

Найджел Дженкінсон і Дженніфер Елліотт визнають, що підвищення міжнародної узгодженості регулювання й нагляду дозволить знизити витрати дотримання нормативних вимог і побудувати платформу для більш тісного транскордонного співробітництва [4]. Міжнародні організації для попередження викликів та загроз для розвитку банківської системи здійснюють координацію й сприяють зближенню систем регулювання (Ради по фінансовій стабільності, Комітету з питань платіжної й ринкової інфраструктури, Базельського комітету з банківському нагляду).

Особливої уваги заслуговує проблема захисту валютних позичальників. У квітні 2021 року Верховна Рада України ухвалила закон про захист валютних позичальників, які мають багаторічні борги за кредитами в іноземній валюті [5]. Цей законодавчий акт передбачає схему реструктуризації таких кредитів, зокрема продовжено на 5 місяців дію мораторію, що забороняє банкам стягувати майно громадян, надане як забезпечення кредитів в іноземній валюті. Це сприятиме відновленню платоспроможності позичальників і їхньому звільненню від валютних боргових зобов'язань.

### Список літератури

1. Олехов І. Яких змін чекати в банківській сфері у 2021 році. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/bankivske-ta-finansove-pravo/yakih-zmin-chekati-v-bankivskiy-sferi-u-2021-roci.html> (дата звернення 26.04.2021).
2. Adrian Tobias, Jonasson Thor, Kose Ayhan, Silva Anderson. Keeping it Local: A Secure and Stable Way to Access Financing. URL: <https://blogs.imf.org/2021/03/12/keeping-it-local-a-secure-and-stable-way-to-access-financing/> (дата звернення 26.04.2021).
3. Бюджетный вестник. МВФ, апрель 2021. 3 с.



4. Elliott Jennifer, Jenkinson Nigel. Cyber Risk is the New Threat to Financial Stability. URL: <https://blogs.imf.org/2020/12/07/cyber-risk-is-the-new-threat-to-financial-stability/> (дата звернення 26.04.2021).
5. Рада ухвалила закони про захист валютних позичальників. URL: <https://www.dw.com/uk/rada-ukhvalyla-zakony-pro-zakhyst-valiutnykh-pozychalnykiv/a-57189181> (дата звернення 26.04.2021).

**Alekseyenko L.**

*Dr. of Econ., Professor, Chief of the Department of Management and Administration,  
Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management,  
West Ukrainian National University,  
Ivano-Frankivsk, Ukraine*

**Tulai O.**

*Dr. of Econ., Professor, Professor of the Department of Finance named after S.I. Yuriy,  
West Ukrainian National University,  
Ternopil, Ukraine*

## **SOCIAL-APPLIED ASPECTS OF THE FORMATION OF THE ACCUMULATIVE PENSION SYSTEM**

The development of public relations was accompanied by structural changes in the implementation of financial policy of the state, institutional improvement of pension mechanisms, which necessitates the development of the accumulative pension system, the disclosure of its essence as a component of social policy in Ukraine. Social development significantly affects people's national identity and well-being.

Under the solidarity model, the pension depends on the length of service, age, individual wage rate, the coefficient of the cost of one year of service, which will be determined by the state, as well as the average wage, which will also be calculated by the state. It should be noted that the financial imbalance of the joint pension system requires the introduction of personalized pension insurance and, accordingly, an increase in the individual responsibility of citizens for their own well-being in the future. The main goal of the national pension reform is to achieve social justice in the payment of pensions, taking into account both the labor contribution and the differentiation of the approach to determining the amount of benefits depending on the length of insurance and the amount of contributions.

Modern society has entered a period of social uncertainty, the emergence of political, military, man-made and social risks, which creates a situation of disappearance of demarcation between society, the collective and the individual [1, p. 101-113]. There is a forced individualization and disintegration of traditional social ties in the context of spatial positions. Under the accumulative pension system, an individual pension account is opened for each employee, to which pension contributions are paid by the employer and / or the employee himself. The employee has the right to own his pension savings or his heirs. Therefore, the pension from the accumulative system will depend solely on how many contributions the employer and / or employee transferred to the employee's pension account, as well as what investment income these contributions earned.

Recognition of private space as a new social reality makes it impossible to return to collectivist practices and raises the issue of developing and maintaining solidarity practices that expand the space for the realization of capital and the accumulation of personality. Scientist-economist F. Knight in his classic work "Risk, uncertainty and profit" developed a theory of differences between uncertainty and risk [2, p. 460-464]. His vision of uncertainty is the lack of sufficient information to minimize the probability, and risk is the amount that can be measured,

although the exact result may be unknown, but the probability of several of the most possible events can be determined.

The effects of the pandemic and climate change will also lead to a correction in the lives and livelihoods of the population, especially socially vulnerable groups. Experts believe that the 2020 pandemic in the next five years will reduce production by 28 trillion US dollars [3]. Accordingly, states adjust commitments on budget expenditures, which affects the implementation of new investments and their synchronization.

The process of transition from theoretical concepts to applied implementations should be based on the application of financial policy methodology, which will verify the adequacy of selected theories to the specific economic situation. Various occupational pension schemes were envisaged in the process of introducing mandatory funded pension provision. Thus, the program № 1 gives the right to receive pension benefits upon reaching 50 years of service in harmful professions (List № 1), to the existing single social contribution of 22% of the accrued salary must be transferred an additional 15%; program № 2 entitles to receive pension benefits at the age of 55 (List № 2), to the mandatory single social contribution must be transferred an additional 7%; program № 3 gives the opportunity to voluntarily participate in the accumulative occupational pension system on the terms specified in the collective agreements.

The demographic situation in Ukraine deserves special attention. As of December 1, 2020, the population of Ukraine was 41,629.9 thousand people; during January-November 2020, the population decreased by 272.5 thousand people [4]. The main indicator of aging is the share of people aged 65+ in the total population. The aging rate can be supplemented by a longevity indicator, which is measured by the share of people aged 80+ in the population aged 60+.

To generate new positive changes and prevent further deterioration of the ratio between age groups, it is advisable to increase the effectiveness of the social insurance system, which should include compulsory health insurance for employees of enterprises, insurance against accidents at work for employees of high risk, harmful production conditions and a high level of injuries. In conditions related to the 2019 pandecrisis, special attention should be paid to voluntary insurance in case of unemployment after military service or graduation, as well as compulsory insurance of individuals in case of loss of health and ability to work when traveling abroad. François and J. Naritomi (2021) note that the timeliness of payment of benefits using insurance policies upon dismissal or transfer to another job is a guarantee of maintaining the physical, moral and economic condition of man [5].

The global world has entered a turbulent period, marking the formation of a new generation of metamorphoses and more complex factors of social reproduction. In the historical context, the transformation of the pension system is a long and controversial process, so the theoretical concept of the formation of a multi-component accumulative pension system should determine the values, principles and norms of society. Particular attention should be paid to determining future pension amounts and actuarial statistics, as there is a lack of information on the data needed to accurately calculate these pensions.

Summing up, we note that the fluctuation of economic relations in the introduction of a funded pension system can lead to disintegration or integration of society. In order to achieve the efficiency of the accumulative pension system, it is expedient to intensify the development of social insurance (compulsory health insurance for employees of economic entities, insurance against accidents at work, insurance against unemployment).

## References

1. Alekseyenko L., Tulai O., Petrushenko Y., Kuznietsov A., Derkash J. Affordable housing for internally displaced persons: the priorities for investment and development in Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations*. 2021. 18 (1). P. 101-113.
2. Rakow Tim. Risk, uncertainty and prophet: The psychological insights of Frank H. Knight. *Judgment and Decision Making*. 2010 October. Vol. 5. No. 6. P. 458-466.

3. Chabert Guillaume, Gregory Robert, Pierre Gaelle. Funding the Recovery of Low-income Countries After COVID. URL: <https://blogs.imf.org/2021/04/05/funding-the-recovery-of-low-income-countries-after-covid/> (дата звернення: 22.04.2021).
4. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 22.04.2021).
5. G. François, J. Naritomi. Job Displacement Insurance and (the Lack of) Consumption-Smoothing. *American Economic Review*. 2021. 111 (3). P. 899-942.

**Бражник Л.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Полтавський державний аграрний університет,  
м. Полтава, Україна*

**Чумак В.Д.**

*к. е. н., доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Полтавський державний аграрний університет,  
м. Полтава, Україна*

### **ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ**

Ризик є невід'ємною складовою будь-якої сфери економічної діяльності. Особливо це стосується діяльності банківських установ, які, не залежно від своєї спеціалізації, взаємодіють з різними видами ризиків. Прийняття ризиків закладене в природі банківської діяльності. Значний рівень ризику в роботі банків обумовлений великою кількістю та різноманітністю банківських операцій, серед яких: надання кредитів, залучення вкладень, забезпечення клієнтів готівкою засобам, іпотека, лізинг, операції з цінними паперами, валютні операції тощо. Крім того, формування ресурсної бази шляхом залучення фінансових ресурсів від юридичних і фізичних осіб вимагає від банків підвищеної надійності та високого рівня громадської довіри. Професор Лео Шустер, директор Інституту економіки банків Вищої школи (Швейцарія), підкреслює: «Банкір, який втратив здатність до ризику, безперечно, не може більше бути банкіром» [1].

На рівень ризику банківських установ впливають фінансове положення клієнтів, партнерів, позичальників, тому уникнути ризику у банківській діяльності неможливо. Банки успішні тоді, коли прийняті ними ризики раціональні, контрольовані та знаходяться у рамках їх компетенції, контролю тощо. Таким чином, пріоритетними завданнями у діяльності банків повинні стати визначення, оцінка та обґрунтоване управління ризиками, а також прагнення до їх мінімізації [2].

На функціонування банківських установ впливає економічна ситуація в країні, а саме, зміни фаз економічного циклу. Під час економічного спаду та поглиблення кризової ситуації зростає актуальність у кредитно-розрахунковому обслуговуванні суб'єктів підприємництва, скорочуються об'єми ресурсів, що залучені банками, знижується також їх прибутковість та, як наслідок, зростають ризики, що дуже негативно впливає на стан у банківському секторі.

Траєкторія змінюється у зворотному напрямі під час збільшення обсягів виробництва товарів і послуг, зростання кон'юнктури на усіх видах ринку (матеріальних, трудових і грошових ресурсів). Відповідно, у фазі економічного зростання підвищується попит на банківські послуги, що сприяє активному розвитку та стабільній діяльності банківської системи. Вплив ризиків на діяльність усіх банківських установ посилюється, оскільки вони пов'язані в єдине ціле, в систему, виходячи з їх економічної суті та цілей.

Зрозуміло, що кожен окремий банк не здатний забезпечити належне функціонування суб'єктів підприємництва усіх секторів економіки у сфері платежів, отже, повинен співпрацювати з іншими банківськими установами, які обслуговують відповідних

контрагентів, що у свою чергу, вимагає належного організаційного оформлення цих стосунків, тобто необхідного їх централізованого регулювання у рамках єдиної системи. Держава визначає «правила гри» для них.

Таким чином, рух грошових потоків у економічному просторі країні здатний відповідати потребам як окремих суб'єктів підприємництва, так і менеджменту усього процесу відтворення, тільки за умов ефективної та скоординованої роботи банківського сектору. Мають бути визначені вектори підтримки стабільного розвитку банків, як гарантія забезпечення грошових активів клієнтів і оптимального фінансування економіки країни. Конкретним проявом організації контролю і нагляду за нормальною діяльністю банків на практиці з боку державних органів, що характеризується доцільністю формування єдиного правового поля, є чітко окреслена структурована банківська система.

Функціонування банківської системи та її емісійна діяльність зокрема, повинні ефективно регулюватися з боку держави за допомогою адміністративного або економічного впливу для оперативного розширення або обмеження можливостей з приводу емісії грошових ресурсів [3].

При визначенні суті економічної категорії ризику дослідники відмічають, що він пов'язаний з конфліктністю, невизначеністю та результативністю. Конфліктність виникає із-за суб'єктивно-об'єктивної суті позову, наявністю деяких протиріч між об'єктивно існуючими ризикованими ситуаціями й їх суб'єктивною оцінкою. Невизначеність пов'язана з неможливістю оцінки вірогідності виникнення деяких подій і масштабів їх прояву. Необхідність ухвалення економічних рішень в умовах невизначеності сприяє виникненню ризику. Відмінність ризику від невизначеності полягає в тому, ризик передбачає можливість оцінки вірогідності виникнення подій і наслідків їх реалізації. Результативність ризику проявляється у вірогідності відхилення від запланованих (очікуваних) показників діяльності економічних суб'єктів. Слід зазначити, що НБУ з метою нагляду за оцінкою банківських ризиків схвалив Методичні вказівки з інспекції банків «Система оцінки ризиків», де визначено основні категорії ризиків [4].

Різні види ризиків у банківській діяльності обумовлені різними чинниками, що по-різному впливають на діяльність банку, по-різному визначаються та контролюються. Саме тому потрібна розробка різних методів їх оцінки та заходів управління [5].

Найчастіше для обґрунтування діяльності суб'єктів підприємництва, у тому числі і комерційних банків, спрямованої на регулювання кризових і ризикованих ситуацій також використовується поняття «ризик-менеджмент». Із цього приводу наукова спільнота зазначає, що ризик-менеджмент банківської установи можна визначити як один із головних напрямів сучасного банківського менеджменту, який вивчає проблеми управління банку в цілому або окремими його підрозділами з урахуванням ризик-факторів, в коло яких входить створення ефективної системи управління ризиками, елементи якої взаємодіють за затвердженими правилами та у погодженій послідовності, спираючись на концепції, закони, принципи та методи.

Важливість створення та розвиток дієвої системи управління ризиками у контексті сучасних кризових явищ у фінансово-кредитній сфері та ускладнення банківських продуктів є вкрай необхідними. Адже відсутність ефективної системи управління ризиками здатне у кінцевому підсумку гарантувати банку виникнення значних проблем. У той же час, в якості основної стратегічної мети тільки 24,4% банків України визначають підвищення якості управління ризиками.

### Список літератури

1. Маслак О. І., Квятковська Л. А. Особливості кредитування реального сектору економіки в умовах фінансової нестабільності. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2011. Вип. 2 (11). С. 3-10.



2. Stulz, Rene M. (2014). Governance, Risk Management, and Risk-Taking in Banks. DOI : <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2457947> (дата звернення 20.04.2021).
3. Дроботя Я. А. Управління фінансовими ризиками : навч. посіб. Полтава : РВВ ПДАА, 2019. 160 с.
4. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків». Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04#Text> (дата звернення 20.04.2021).
5. Кльоба Л. Г. Напрями вдосконалення управління банківськими ризиками. *Економіка та держава*. 2017. № 6. С. 80-85. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde\\_2017\\_6\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2017_6_17) (дата звернення 20.04.2021).

**Волкова О.Г.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,  
Одеський національний економічний університет,  
м. Одеса, Україна*

## **ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ**

Ефективний фінансовий контроль сприяє збільшенню наповнення коштами місцевих бюджетів і покращенню їх використання. Порушення фінансової дисципліни в бюджетній сфері, нестабільність та протиріччя нормативно-правової бази, нескоординованість діяльності органів державної та місцевої влади та дублювання їх функцій породжує проблеми і суперечності в системі фінансового контролю місцевих бюджетів та актуалізує дослідження в цій сфері.

Державний фінансовий контроль місцевих бюджетів в умовах децентралізації полягає в оцінці сфери фінансів, роботи територіальних органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо їх спроможності забезпечити територіальну громаду фінансовими ресурсами, виявлення додаткових джерел наповнення місцевого бюджету за рахунок прийняття управлінських рішень, що сприятимуть ефективності контролю процесів формування та використання ресурсів місцевих бюджетів [1].

В Україні державний фінансовий контроль місцевих бюджетів здійснюється Міністерством фінансів України, органами державного казначейства, Рахунковою палатою України в частині міжбюджетних трансфертів, які передані місцевим бюджетам із Державного бюджету, Державною аудиторською службою України.

Органи Державної аудиторської служби здійснюють контроль за ефективним використанням і збереженням фінансових ресурсів місцевих бюджетів, досягненням економії бюджетних коштів і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів, достовірністю визначення потреби в бюджетних коштах під час складання планових бюджетних показників та відповідністю взятих розпорядниками бюджетних коштів бюджетних зобов'язань відповідним бюджетним асигнуванням, паспорту бюджетної програми (у разі застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі).

Аналіз стану місцевих бюджетів України за останні три роки, свідчить, про недовиконання запланованих показників доходів місцевих бюджетів України, зокрема, у 2020 року виконання становило 98,2% від плану. Щодо виконання плану за видатками місцевих бюджетів України у період 2016-2020 рр. виконувалися на рівні в середньому 93,5% від плану, а розподіл їх протягом року є нерівномірним: найбільше видатків місцевих бюджетів здійснюється грудні місяці, що зумовлює необхідність якісного середньострокового бюджетного планування, насамперед капітальних видатків. Встановлено, що відзначається тенденція до зменшення питомої ваги поточних видатків на користь капітальних: якщо у 2014 році питома вага поточних видатків становила 93,8% то у 2020 році – 77,5% від загального їх обсягу [2].



За результатами аудиторських досліджень Державною аудиторською службою України встановлено, що найбільш типовими порушеннями при формуванні та використанні коштів місцевих бюджетів є: порушення строків затвердження місцевих бюджетів, не повна мобілізація усіх можливих джерел доходів місцевих бюджетів, внаслідок низької зацікавленості місцевих органів влади, що зумовлюється гарантованим отриманням коштів з державного бюджету (близько 50% від усіх доходів), не ефективне використання коштів, порушення законодавства при проведенні процедур закупівель, не ефективне використання земель, не вжиття заходів щодо скорочення обсягів податкового боргу, на фоні незабезпеченості у коштах на заробітну плату, енергоносії, медикаменти, розміщення коштів на депозитах; не використання повною мірою субвенцій з державного бюджету: на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад, на здійснення заходів соціально-економічного розвитку окремих територій, на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості, медичної субвенції, на відшкодування вартості лікарських засобів для лікування окремих захворювань [3].

На сьогодні в сфері використання коштів місцевих бюджетів України поширені такі характерні порушення, як нецільове, неправомірне і неефективне витрачання фінансових ресурсів. Впровадження в практику принципів результативності бюджетних витрат вимагає створення адекватних механізмів державного фінансового контролю, що дають змогу виявляти нераціональні способи використання грошових і матеріальних ресурсів [4].

Результати контролю за участю Державної казначейської служби України доводять як зростання кількості попереджених порушень бюджетного законодавства розпорядниками й одержувачами бюджетних коштів протягом 2016–2019 рр., так і обсягу попереджених порушень бюджетного законодавства. Чинний механізм відповідальності та застосування санкцій не справляють значного впливу на поліпшення ситуації у цій сфері. Так, частка бюджетних установ, у яких виявлено незаконні, нецільові витрати бюджетних коштів та недостачі, має постійну тенденцію до збільшення [2].

Слід визнати особливу важливість попереднього контролю в процесі здійснення фінансового контролю органами державного казначейства: на стадії взяття або реєстрації зобов'язань, фінансових зобов'язань попереджуються більше 90% правопорушень. Отже, якщо органи державного фінансового контролю виконують превентивні перевірки періодично, то органи Казначейства України на попередній і поточній стадіях проводять суцільний і безперервний контроль за бюджетними коштами, що виводить його на новий якісний рівень.

Поза контролем держави залишається низка ключових питань діяльності органів місцевого самоврядування, безпосередньо пов'язаних з планування бюджету та бюджетних програм і використанням комунальної власності. На сьогодні відсутній належний контроль за прийнятими органами місцевого самоврядування рішеннями та розпорядженнями у справах, що стосуються місцевого бюджету та змін до нього, який мав би систематичний характер. На етапі формування місцевих бюджетів такий контроль має здійснюватися з боку місцевих фінансових органів, а на етапі виконання – з боку державного органу фінансового контролю. Експертизу місцевих бюджетів проводять фінансові органи місцевих державних адміністрацій.

До основних проблем державного фінансового контролю місцевих бюджетів в Україні слід віднести: фіскальний характер переважної більшості контрольних процедур; відсутність системного контролю: основним є подальший контроль, а процедури попереднього та поточного контролю є досить слабкими та неврегульованими; низький рівень дієвості механізму адміністративних стягнень: сума штрафу за нецільове або незаконне використання бюджетних коштів значно менша за обсяги бюджетних коштів, втрачених державою; зростання фінансових порушень у сфері використання бюджетних коштів; неврегульованість діяльності та дублювання функцій суб'єктів фінансового контролю; переважання застарілих методів контролю: ревізії та перевірки, низький рівень охоплення контролем місцевих

бюджетів з огляду на їх значну кількість та зростання їх ролі у перерозподільчому процесі держави та наданні суспільних послуг, відсутність законодавчого закріплення виконання державного фінансового контролю за плануванням бюджетних програм.

Основними напрямками вдосконалення системи державного фінансового контролю місцевих бюджетів можна визначити: необхідність проведення державного фінансового контролю із застосуванням аудиту ефективності, впровадження ризикоорієнтованого підходу до проведення дистанційного аудиту бюджетної ефективності, що спрямований на організацію фінансового контролю не за всіма об'єктами, а за найбільш ризикованими, розроблення методологічної та нормативно-правової основи аудиту ефективності, що передбачає прийняття Закону України «Про Державний фінансовий контроль»; створення внутрішнього державного аудиту в органах місцевої виконавчої влади, необхідність наділення органів державного фінансового контролю функцією перевірки планування бюджетних програм підбір та підготовка на належному науково-практичному рівні відповідних спеціалістів.

### Список літератури

1. Данчевська І. Р. Державний фінансовий контроль на місцевому рівні в умовах фінансової децентралізації в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. № 11. С. 503-507.
2. Державна казначейська служба України : веб-сайт. URL: <https://www.treasury.gov.ua> (дата звернення 27.04.2021).
3. Про стан фінансово-бюджетної дисципліни при використанні бюджетних коштів, державного і комунального майна. *Державна аудиторська служба України*. URL: [https://dasu.gov.ua/attachments/d22d574f-8e92-4a9c-ae6f-8c00be03cec\\_b\\_%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3\\_%D1%81%D1%96%D1%87%D0%B5%D0%BD%D1%8C\\_2021+.pdf](https://dasu.gov.ua/attachments/d22d574f-8e92-4a9c-ae6f-8c00be03cec_b_%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3_%D1%81%D1%96%D1%87%D0%B5%D0%BD%D1%8C_2021+.pdf) (дата звернення 27.04.2021).
4. Звіт Рахункової палати України за 2018 рік URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16760161/ZVIT%20RP%202018.pdf> (дата звернення 27.04.2021).
5. Звіт Рахункової палати України за 2019 рік. URL: [https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Reports/2019/ZVIT\\_RP\\_2019.pdf](https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Reports/2019/ZVIT_RP_2019.pdf) (дата звернення 27.04.2021).

**Галайко Н.В.**

*старший викладач кафедри соціально-поведінкових,  
гуманітарних наук та економічної безпеки,  
Львівський державний університет внутрішніх справ,  
м. Львів, Україна*

### ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ЗАПОЗИЧЕННЯМИ УКРАЇНИ

Державні запозичення є невід'ємною частиною фінансово-економічної системи будь-якої країни, а також є важливим інструментом для економічного зростання, джерелом здійснення капітальних інвестицій. Проте надмірне нарощення державного боргу може стати додатковим навантаженням на державний бюджет, що в свою чергу може призвести до погіршення платоспроможності держави та боргової кризи. Чи стане державний борг засобом для економічного зростання, чи «тягарем» на державний бюджет країни залежить від ефективності управління державними запозиченнями. Погоджуємося з точкою зору Г.О. Сизранцева, який зазначив, що управління державним боргом зміщується з площини середніх за розміром фінансових проблем до ключових соціально-економічних проблем і є загрозою національної та економічної безпеки України [1, с. 56].

Управління державними запозиченнями – це сукупність тактичних та стратегічних заходів, спрямованих на залучення та розподіл позикових коштів, які необхідні державі для забезпечення економічного зростання, погашення та обслуговування кредитів, визначення умов випуску державних цінних паперів, регулювання ринку державних запозичень та контролю за їх цільовим та ефективним використанням. Основними цілями управління державними запозиченнями є: підтримка розміру державного боргу на безпечному рівні; здійснення постійного моніторингу динаміки боргових виплат; забезпечення у повному розмірі своєчасного виконання боргових зобов'язань; мінімізація вартості державного боргу та ризиків для економіки країни.

Щоб вивчити основні проблеми управління державними запозиченнями в Україні, в першу чергу розглянемо динаміку державного боргу (табл. 1).

**Таблиця 1. Державний та гарантований державою борг України, млрд. грн.**

Показники	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Загальна сума державного та гарантованого боргу</b>	<b>515,5</b>	<b>584,1</b>	<b>1100,6</b>	<b>1572,2</b>	<b>1929,7</b>	<b>2141,7</b>	<b>2168,6</b>	<b>1998,3</b>	<b>2551,9</b>
<b>Державний борг</b>	399,2	480,0	946,8	1334,3	1650,8	1833,7	1860,5	1761,4	2259,2
Внутрішній борг	190,3	257,0	461,0	508,0	670,6	753,4	761,1	829,5	1000,7
Зовнішній борг	208,9	223,0	485,8	826,3	980,2	1080,3	1099,4	931,9	1258,5
<b>Гарантований державою борг</b>	116,3	104,1	153,8	237,9	278,9	308,0	308,1	236,9	292,7
Внутрішній борг	16,2	27,1	27,9	21,5	19,1	13,3	10,3	9,6	32,3
Зовнішній борг	100,1	77,0	125,9	216,4	259,8	294,7	297,8	227,3	260,4
<b>Дефіцит державного бюджету</b>	<b>53,45</b>	<b>64,71</b>	<b>78,05</b>	<b>45,17</b>	<b>70,13</b>	<b>47,85</b>	<b>59,25</b>	<b>78,05</b>	<b>217,1</b>

*Джерело: [2, 3]*

Аналізуючи дані, можна сказати, що зберігається тенденція до збільшення державного боргу країни та зростання дефіциту державного бюджету. На кінець 2020 року державний борг становив 2259,2 млрд. грн., що на 1860 млрд. грн. або на 465,9% більше за значення 2012. Внутрішній державний борг збільшився на 810,4 млрд. грн., забезпечивши 43,6% загального зростання державного боргу країни за аналізований період. Водночас зовнішній борг зріс на 1049,6 млрд. грн., забезпечивши 56,4% загального зростання державного боргу країни. Також звернемо увагу на те, що протягом 2013-2018 рр. відбулося значне зростання державного боргу.

Аналізуючи структуру державного боргу України, можна зробити висновок, що протягом всього періоду переважає зовнішній борг, що у середньому складає 58 % загального державного боргу. Тягарем для державного бюджету України слугує обслуговування державного боргу. Відповідно до даних Міністерства Фінансів України, у 2021 році на погашення та обслуговування Україна витратить 627,08 млрд. грн. (468,4 млрд. грн. на погашення державного боргу і ще 158,68 млрд. грн. – на його обслуговування). Також зазначимо, що упродовж 2020-2021 років в Україна повинна погасити зовнішні борги на суму, що становить близько 40% накопичених міжнародних резервів. Дана ситуація може

свідчити про те, що у період фінансової кризи уряд України звернувся до зовнішніх запозичень.

Наведений вище аналіз зобов'язує до пошуку рішення проблеми державного боргу. На нашу думку воно знаходиться у площині формування та використання механізму управління державними запозиченнями України. Система управління державними запозиченнями складається з наступних елементів: мета та завдання управління, об'єкта та суб'єкта управління, предмета управління, боргової політики, боргового механізму, системи обліку і контролю (рис.1).



**Рис. 1. Система управління державними запозиченнями**

*Джерело: Розроблено автором на основі [4, 5]*

Серед основних факторів збільшення рівня державного боргу протягом 2012-2020 років слід відзначити: покриття бюджетного дефіциту державними запозиченнями; потреба у грошових коштах для того, щоб державні інститути мали змогу виконати власні функції; значна частка кредитів в іноземній валюті; фінансово-економічна криза; потреба у збільшенні державних інвестицій у розвиток економіки; дефіцит платіжного балансу країни; формування міжнародних валютних резервів Національного Банку України тощо.

Отже, під управлінням державними запозиченнями слід розуміти один з напрямків державної політики, основними завданнями якої є продумане та ціленаправлене залучення запозичень, ефективне та раціональне використання коштів, своєчасне виконання боргових зобов'язань, взятих на себе у ролі позичальника.

Для досягнення цілей управління державним боргом на даному етапі необхідно провести ряд заходів, серед яких:

- збільшити частку державного боргу у національній валюті;
- залучити іноземних інвесторів до інвестування в облігації у національній валюті;
- продовжити середній строк погашення і забезпечити рівномірний графік погашення державного боргу;
- мінімізувати ризики рефінансування через проведення активних операцій з управління державним боргом;
- продовжити розвиток міцних взаємовідносин з інвесторами;
- надалі удосконалювати політику управління державним боргом.

### Список літератури

1. Сизранцев Г. О. Управління державним боргом України: проблеми та напрями оптимізації. *Бізнес Інформ*. 2013. № 12. С. 56-60.
2. Державний борг України. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 12.04.2021).
3. Виконання державного бюджету України. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 12.04.2021).
4. Софієнко А. П. Особливості механізму управління та обслуговування зовнішнього державного боргу України. *Економіка та держава*. 2019. № 7. С. 73-78.
5. Лютий І. О. Грошово-кредитна політики в умовах перехідної економіки: Монографія. Київ: Атіка, 2000. 240 с.

**Гернего Ю.О.**

*д. е. н., доцент, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,  
Державний вищий навчальний заклад  
«Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»,  
м. Київ, Україна*

**Ляхова О.О.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,  
Державний вищий навчальний заклад  
«Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»,  
м. Київ, Україна*

## ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ

Активне впровадження та використання альтернативних джерел енергії може вирішити проблему дефіциту та доступності енергетичної інфраструктури (генеруючих і мережевих потужностей об'єднаної енергетичної системи, механізмів транспортування електроенергії до споживачів). Тому, фінансування відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) доцільно розглядати як системне завдання розвитку паливно-енергетичного комплексу України. Адже, саме альтернативна енергетика дозволяє нарощувати експортний потенціал країни, тобто її значимість на міжнародному ринку, підтримує наукомісткий потенціал електроенергетики на національному рівні.

На думку експертів міжнародної енергетичної та економічної спільноти, енергетика на основі відновлюваних джерел генерації визнається, як безальтернативне рішення подальшого розвитку [1]. В свою чергу, курс на децентралізацію або розподілену генерацію енергії, декарбонізацію та маневрену генерацію прискорює еволюцію енергетичного сектору економіки країни.



За даними аналітичної компанії Wärtsilä (згідно математичної моделі сценаріїв розвитку вітчизняної енергетики 2020-2050 років) у довгостроковій перспективі можливо очікувати поступовий перехід об'єднаної енергосистеми (ОЕС) України на цілковиту відновлювану енергосистему. Тобто, довгострокове високоточне моделювання енергосистеми дозволило виявити найбільш оптимальну її структуру, яка для України полягає у сценарії 1 – «Оптимізована собівартість». Згідно такого сценарію загальна встановлена потужність енергосистеми, у разі переходу до 100%-ї відновлюваної енергетики, повинна скласти 131 ГВт, що передбачає частку ВДЕ на рівні 88%. Динаміка розвитку потужностей за визначеним сценарієм розпочнеться із спорудження 2 ГВт високоманевреної газової генерації і 0,7 ГВт батарей потужності уже найближчим часом. Масштабне спорудження СЕС прогнозується після 2026 року, коли такий вид генерації і систем накопичення значною мірою подешевшають. А основні інвестиції у вітрову енергетику України мають відбутися до 2040 р. [2]. В цілому, згідно моделювання, великі інвестиції в нову потужність підвищать вартість генерації, а зростання частки ВДЕ супроводжуватиметься поступовим падінням змінних витрат та відбуватиметься часткова компенсація зменшення експлуатаційних витрат.

З прийняттям Закону України «Про ринок електричної енергії» [3] виникає потреба у впровадженні в електроенергетичну галузь балансуєючих ринкових механізмів, систем акумулювання енергії (energy storage), а усвідомлення циклічності споживання електроенергії призводить до необхідності трансформації фінансових відносин, пошуку способів і підходів фінансування технологій зберігання енергії, що часто мають для галузі інноваційний характер. Наразі постає також необхідність інтеграції вітчизняних суб'єктів енергетики в міжнародні економічні відносини, де роль фінансового ринку та його фінансових механізмів має стати визначальною з точки зору формування необхідного резерву ліквідних фінансових ресурсів для розвитку енергетичного сектору України [4].

Тому, зміцнення потенціалу альтернативної енергетики в Україні тісно пов'язано із можливістю використання різноманітних інструментів фінансування його розвитку.

Зокрема, слід відмітити, що процес залучення позикового фінансування до сектору ВДЕ складний та неоднозначний. З одного боку, застосування техніки проектного фінансування за моделлю державно-приватного партнерства є актуальним переважно для великого бізнесу, однак сучасна глобальна енергетична парадигма, в свою чергу, орієнтована на децентралізацію та розвиток енергетичного сектору та реалізацію проектів малої генерації в Україні.

Тому, використовуючи боргові інструменти фінансування розвитку ВДЕ, увагу слід концентрувати на програмах пільгового кредитування та беззаставного кредитування банками енергоефективних проектів альтернативної енергетики за зниженою ставкою, а також реалізації їх шляхом взаємодії банків з ЕРС-контракторами, чи з використанням зелених облігацій, що надаються станціям альтернативної енергетики, які потім будуть продані постачальникам енергії у вигляді різниці між ринковою ціною продажу електроенергії і фактичними витратами. Так, наприклад, наприкінці 2020-го року, Укргазбанк та Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО) у межах Фонду гарантування кредитів розробили програму беззаставного кредитування за зниженою ставкою, яка дозволить підприємцям отримати економію енергоресурсів до 25% [5].

Залучення уваги вітчизняного фінансового сектора до кредитування проектів зеленої енергії виступає досить вагомим і позитивним кроком на шляху до енергонезалежності України.

Наступним інструментом фінансування проектів розвитку альтернативної енергетики є кредитні програми Міжнародних фінансових інституцій та грантове фінансування від міжнародних донорів, а також залучення ресурсів за допомогою спонсорства. Так, до кредитних програм розвитку ВДЕ в Україні слід віднести: ЄБРР (програми USELF, UKEEP та спільні програми із АТ «Укрексімбанк»), МБРР спільно із Міністерством розвитку громад

і територій, ЄІБ та ІFC. До грантових програм розвитку альтернативної енергетики відносять: Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), Агентство ООН з Промислового Розвитку (ЮНІДО) тощо.

В Україні, як і в інших європейських країнах, діє система державного стимулювання розвитку відновлюваної енергетики. Ця система включає:

- встановлений НКРЕКП «зелений тариф» на постачання електроенергії (feed-in tariff);
- встановлення стимулюючого тарифу на теплову енергію з відновлювальних джерел;
- пільги в оподаткуванні;
- пільговий режим приєднання до електричної мережі;
- застосування системи зелених сертифікатів;
- встановлення стимулюючого тарифу на теплову енергію з відновлюваних джерел, що встановлюється на рівні 90% діючого тарифу на теплову енергію з газу (а у разі його відсутності – на рівні середньозваженого тарифу на теплову енергію з газу в розрізі регіонів).

Відзначимо також, що серед розглянутих нами заходів підтримки державою ВДЕ можуть використовуватися не лише прямі заходи стимулювання, а й непрямі, наприклад, фінансування НДДКР у визначеній сфері [4].

Згідно із численними прогнозами, у найближчій перспективі очікується суттєве збільшення частки енергетичних мікросистем (в межах енергетичних кооперативів та окремих домогосподарств), що стане суттєвим поштовхом для інвестування в R & D рішення з розробки нових систем генерації, зберігання, розподілу та, головне, в SMART-рішення з контролю та управління такими енергосистемами. Як наслідок, прогнозується, що Об'єднана енергетична система України стане більш гнучкою та зможе швидко реагувати на потреби пікового споживання, а дієві тарифи зможуть амортизувати піки споживання та перевиробництва електроенергії в країні.

Таким чином, питання фінансування альтернативної енергетики, зокрема вибору найбільш дієвих інструментів фінансування, має неабияке значення для потреб розвитку енергетичного сектору. Це зумовлює потребу подальших теоретичних досліджень наведених аспектів.

### Список літератури

1. Доповідь про статус глобальної галузі відновлюваної енергетики 2019 року. *Bloomberg NEF (BNEF)*. URL: <https://www.ren21.net/reports/global-status-report/> (дата звернення 04.04.2021).
2. Офіційний сайт Wartsila Energy «Шлях до 100% відновлюваної енергосистеми в Україні». 2020. № 2. URL: [https://drive.google.com/file/d/1V2rZ5u4koIa3PDDtpzJPfOnZJFcd7\\_Lu/view](https://drive.google.com/file/d/1V2rZ5u4koIa3PDDtpzJPfOnZJFcd7_Lu/view) (дата звернення 20.04.2021).
3. Закон України «Про енергозбереження». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 05.04.2021).
4. Гернего Ю. О., Ляхова О. О. Фінансування потенціалу розвитку альтернативної енергетики України. *Ефективна економіка*. 2021. Випуск 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8733>.
5. Офіційний сайт Укргазбанку «Беззаставні кредити на енергоефективність». URL: [http://www.ukrgasbank.com/press\\_center/news/12586-bezzalogovye\\_kredity\\_na\\_energoeffektivnost\\_ukrgazbank\\_i\\_yunido\\_predstavili\\_rabotu\\_fonda\\_garantirovaniya\\_kreditov](http://www.ukrgasbank.com/press_center/news/12586-bezzalogovye_kredity_na_energoeffektivnost_ukrgazbank_i_yunido_predstavili_rabotu_fonda_garantirovaniya_kreditov) (дата звернення 20.04.2021).

**Глущенко Ю.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Полтавська державна аграрна академія,  
м. Полтава, Україна*

**Василенко А.С.**

*здобувач вищої освіти, факультет обліку та фінансів,  
Полтавська державна аграрна академія,  
м. Полтава, Україна*

## **РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Сучасною тенденцією економічного світового розвитку є здійснення цифровізації економіки, результати впровадження якої свідчать про позитивні ефекти, а саме результативності діяльності, забезпечення економії часу, розширення споживчого попиту, створення високоякісних продуктів.

За визначеннями фахівців, цифровізація – це удосконалення організації існуючих процесів, розробка бізнес-моделей чи продуктів на основі впровадження цифрових технологій [2]. До них належать: інтернет продукти; кіберсистеми; безпаперові; хмарні, мобільні, квантові біометричні та 3D технології; блокчейн, тощо.

Необхідність цифровізації банківської системи України обумовлена потребою у вирішенні таких важливих завдань як зниження вартості банківських продуктів і доступності банківських послуг, проведенні заходів боротьби з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму, прозорості економіки, тощо. Більш того, цей процес є запорукою ефективного розвитку безготівкової економіки, спрощення фінансової взаємодії її суб'єктів.

За оцінками експертів, застосування в цифровізації в Україні в період до 2030 року сприятиме приросту ВВП більш як 8 р. (до 1 трлн дол.), що відповідно вплине на рівень добробуту та якості життя громадян не нижче середньоєвропейського показника [2].

Досягнення зазначених результатів є можливим перш за все за умов дотримання принципів цифровізації визначених концептуальними засадами «Цифрового порядку денного 2020» та основами Концепції розвитку цифрової економіки України (рис. 1).



**Рис. 1. Принципи розвитку цифровізації Україною**

Проте, в умовах її реалізації виникає ряд проблем інституційного та інфраструктурного характеру, складнощів в функціонуванні екосистеми та електронному врядуванні. Зокрема, це дисонанс положень існуючого законодавства сучасним викликам, неналежна цифрова інфраструктура, її розриви, дефіцит кваліфікованих кадрів, низький ступінь автоматизації послуг, що надаються державою, тощо.

Поряд з позитивними аспектами цифровізації є також існуючі загрози, а саме зниження рівня зайнятості населення та збільшення випадків кіберзлочинності в усіх сферах діяльності, та, зокрема в банківській [4].

Цифрова трансформація банківської сфери та розвиток нових технологій породжує виникнення суперництва на ринку фінансових послуг.

Сучасний етап розвитку банківської системи характеризується суттєвим приростом безготівкових операцій (на 24,7 % у 2019 р. до 2014 р.) [2]. Розширено список фінансових операцій, що здійснюються на дистанційній основі, зокрема цілодобовою Системою електронних платежів, впроваджено міжнародний номер банківського рахунку, Систему Bank ID, розширено НПС «ПРОСТІР», тощо. Впроваджено електронний підпис, електронну обробку звітності та інформації і т. д. [4].

Попри ряд позитивних змін в банківській діяльності, проблемними питаннями залишається недостатній рівень кредитної активності, низький захист прав кредиторів, існуюча проблема непрацюючих кредитів, тощо.

Стримуючим фактором на ринку банківських послуг є приріст частки державного сектору в банківській сфері.

В зв'язку з цим, між Національним банком та Міністерством цифрової трансформації відбувається спільна робота щодо посилення рівня цифровізації банківської системи України. Це перш за все, доступ до онлайн-послуг світового рівня, що значно розширюють можливості клієнтів, зокрема ідентифікація та доступ до сервісів на основі послуги шерінг (наявність електронного паспорту у застосунку Дія) [3].

Наразі активістами у впровадженні цифровізації, та зокрема послуги шерінгу є ПриватБанк, А-Банк, Монобанк.

Крім того, задля подальшого впровадження інновацій, НБУ затверджено Стратегію розвитку фінансових технологій в Україні до 2025 року – що є детальним планом створення в Україні якісної фінансово-технологічної екосистеми, наповненої новітніми сервісами з доступними послугам, наданими на цифровій основі [2]. Основними завданнями Стратегії є стійкий розвиток безготівкової економіки на основі інновацій, підвищення фінансової грамотності громадян. Ключовими елементами визначено застосування концепту «пісочниці» при тестуванні проектів інноваційного розвитку, запуск відкритого банкінгу, запровадження віддаленої ідентифікації та верифікації, посилення кібербезпеки та інші проекти НБУ.

Таким чином слід зробити висновок, що ефективність цифровізації банківського сектору сприяє щоденній технологічній адаптації на бек-офісному рівні. Її запровадження є неподільним з поточним технологічним прогресом, в у мовах викликів конкурентів та потреба клієнтів. Тому, кроки до втілення в практику останніх технологічних її досягнень для банківського сектору стають потребою.

Оптимізація банківських процесів, спрощення процедур клієнтського обслуговування, розширення спектру послуг, має бути стратегічним завданням для банків, особливо в умовах пандемії. Удосконаленням процесу цифровізації – діджиталізація банків та фінансових установ небанківського сектору.

### Список літератури

1. НБУ та Мінцифри спільно працюють над цифровізацією банківської системи України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nbu-ta-mintsifri-spilno-pratsyuyut-nad-tsifrovizatsiyeyu-bankivskoyi-sistemi-ukrayini>.
2. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року: Проєкт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy> (дата звернення 25.04.21 р.).
3. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua>.
4. Україна 2030 Е–країна з розвинутою цифровою економікою URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>.

**Дорошенко О.О.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Полтавська державна аграрна академія,  
м. Полтава, Україна,*

**Голобородько В.В.**

*здобувач СВО «Бакалавр»  
за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
Полтавська державна аграрна академія,  
м. Полтава, Україна*

## **БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ**

В умовах сьогодення для кожної країни одним із показників фінансово-економічної безпеки в цілому та ведення бюджетної політики зокрема виступає рівень дефіцитного фінансування бюджету. Проблема бюджетного дефіциту є особливо актуальною в сучасних реаліях, спричинена рядом об'єктивних та суб'єктивних причин.

Питанню дефіциту державного бюджету, причин його виникнення та методів управління приділяють увагу багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Л. Гордєєва, І. Карпухно, В. Кравченко, А. Машко, І. Луніна, С.Опаріна, О. Футерко та інші.

Згідно зі ст. 2 Бюджетного Кодексу України, дефіцит бюджету – це перевищення видатків бюджету над його доходами (з урахуванням різниці між наданням кредитів з бюджету та поверненням кредитів до бюджету) [1].

Аналізуючи вітчизняну та зарубіжну літературу, варто відмітити, що не існує єдиного визначення даного поняття. На нашу думку, це пов'язано з неоднозначністю та складністю даної категорії.

Як економічне явище, дефіцит бюджету часто визначають як сукупність об'єктивних економічних відносин, які виникають між учасниками відтворювального процесу при використанні державою грошових коштів понад наявні доходи бюджету [5].

Дефіцит бюджету впливає на економічну безпеку країни, тому варто наголосити на причинах його виникнення:

- 1) неякісне бюджетне планування, яке виражається в нерациональному розподілі коштів;
- 2) політична та економічна нестабільність;
- 3) невпорядкована система економічних та соціальних пільг;
- 4) наявність і значний обсяг тіньової економіки;
- 5) неефективність виробництва, що характеризується високою собівартістю товарів, застарілістю техніки та технологій виробництва і, як наслідок – зниження ефективності господарювання;
- 6) нерівномірність розподілу податкового навантаження між суб'єктами господарювання;
- 7) нестабільність та недосконалість податкового та фінансового законодавства;
- 8) вікова структура населення, старіння нації та міграції;
- 9) зростання бюджетних видатків у невідповідності до економічного стану країни;
- 10) борги підприємств за кредитами під державні гарантії;
- 11) інфляційні процеси, недосконалість грошового та кредитного ринку;
- 12) неспроможність держави забезпечити бюджет необхідним обсягом доходів;
- 13) неефективне функціонування окремих галузей економіки;
- 14) циклічні коливання в економіці;
- 15) прийняття дефіцитостимулюючих рішень у бюджетній та податковій сферах, які ґрунтуються на економічних теоріях [6];



- 16) наявність державного боргу та низька інвестиційна привабливість;  
 17) відсутність достатніх резервних фондів в країні [6].

Говорячи про рівень економічної безпеки країни на основі показника дефіциту Державного бюджету, варто вказувати не лише на його абсолютний (граничний) розмір. Для проведення ґрунтовного аналізу доцільно вивчати даний показник по-перше, в динаміці за визначений період, а, по-друге, співставляти його абсолютне значення з іншими показниками бюджету відповідного рівня (доходами, видатками) та основними макропоказниками показниками економічного розвитку країни (Валовий внутрішній продукт).

Оцінка абсолютних та відносних показників дефіциту Державного бюджету України за період 2010 – 2021 рр. наведена в табл. 1.

**Таблиця 1. Показники Державного бюджету України за 2010-2021 роки**

Рік	ВВП, млн. грн	Доходи, млн. грн	Видатки, млн. грн	Бюджетний дефіцит			
				сума, млн. грн	у % до ВВП	у % до доходів	у % до видатків
2010	1082569	240615,2	303588,7	64265,5	5,94	26,7	21,2
2011	1316600	314616,9	333459,5	23557,6	1,79	7,5	7,1
2012	1408889	346054,0	395681,5	53445,2	3,79	15,4	13,5
2013	1454931	339180,3	403403,2	64707,6	4,45	19,1	16,0
2014	1566728	357084,2	430217,8	78052,8	4,98	21,9	18,1
2015	1979458	534694,8	576911,4	45167,5	2,28	8,5	7,8
2016	2383182	616274,8	684743,4	70130,2	2,94	11,4	10,2
2017	2982920	793265,0	839243,7	47849,6	1,60	6,0	5,7
2018	3558706	928108,3	985842,0	59247,9	1,66	6,4	6,0
2019	3974564	998278,9	1072891,5	78049,5	1,96	7,8	7,3
2020*	4551700	1022051,9	1270677,1	298404,3	6,6	29,2	23,5
2021**	5069900	1084034,3	1320152,6	246635,5	4,9	22,8	18,7

*Джерело: побудовано автором на основі [2]*

\*- *взяті із Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» [3].*

\*\* - *взяті із Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» [4].*

У 2010 році дефіцит Державного бюджету України склав 64 млрд 265,5 млн грн, що становило рекордні 5,94 % ВВП, що майже вдвічі перевищує критичний рівень бюджетного дефіциту у відсотках до ВВП. Причиною такого значення показника дефіциту Державного бюджету України стала боргова спіраль, яка збільшила свої обороти після світової фінансової кризи 2008 року та знецінення національної грошової одиниці, внаслідок чого значно зросли витрати по обслуговуванню зовнішнього державного боргу.

Наступні «рекордні» показники можемо спостерігати у 2013-2014 рр. (64 млрд 707,6 млн грн та 78 млрд 52,8 млн грн у абсолютному вимірі та 4,45 % і 4,98 % відповідно по відношенню до ВВП. Головною причиною таких бюджетних дисбалансів стало зазіхання на територіальну цілісність України з боку країн-агресорів (захоплення території АРК, воєнні дії на Сході країни, зростання видатків на оборону країни в цілому, знецінення національної грошової одиниці).

Починаючи з 2015 р до 2019 р. можемо спостерігати тенденцію до скорочення всіх відносних показників бюджетного дефіциту (по відношенню до ВВП, доходів та видатків бюджету).

Маастрихтським договором встановлено граничний розмір дефіциту державного бюджету від ВВП у розмірі 3 %, наслідком перевищення якого є інфляція, зниження інвестиційної активності та гальмування економічного зростання держави [5]. За аналізований період, даний показник в Україні перевищував гранично допустимі межі в 2010 р., 2012-2014 рр., а також в 2020 р.

Серед причин зростання як абсолютного показника дефіциту Державного бюджету в Україні в 2020 році варто виокремити загострення військових дій на Сході, а також пандемію Covid-19, наслідком якої стало, з одного боку, недовиконання дохідної частини бюджетів всіх рівнів в першу чергу, за рахунок скорочень надходжень у вигляді податкових платежів, що є досить чутливими до карантинних обмежень (податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, єдиний податок (що сплачують суб'єкти малого підприємництва)).

З іншого боку, карантинні заходи, що пов'язані з пандемією Covid-19 спричинили і зростання видаткової частини Державного бюджету. Варто відмітити, що згідно Закону України Про Державний бюджет на 2021 рік, передбачена субвенція з Державного бюджету (загального фонду) на заходи, спрямовані на боротьбу з гострою респіраторною хворобою COVID-19, спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, та її наслідками під час навчального процесу у закладах загальної середньої освіти в розмірі 1 млрд грн, що також лягає тягарем для Державного бюджету, а відповідно має свій вплив на плановий показник бюджетного дефіциту на 2021 рік.

Проте, бюджетний дефіцит може мати як негативні, так і позитивні наслідки. Його вплив на економічний стан держави залежить, значною мірою, від рівня ефективності управління бюджетним дефіцитом. Шляхами подолання дефіциту бюджету в Україні є:

- 1) зберігання фінансування лише найважливіших соціальних програм, мораторій на прийняття нових соціальних програм, що потребують значного бюджетного фінансування;
- 2) зниження воєнних витрат;
- 3) заборона Центральному банку країни надавати кредити урядовим структурам будь-якого рівня без належного оформлення заборгованості державними цінними паперами [6];
- 4) удосконалення законодавчої бази;
- 5) запозичення зарубіжного досвіду в процесі управління дохідної та видаткової частини бюджету;
- 6) залучення іноземного капіталу, що дасть змогу збільшити доходи бюджету (шляхом появи нових платників податку) і зменшити видатки;
- 7) удосконалення системи оподаткування;
- 8) створення привабливого інвестиційного сектору;
- 9) посилення контролю за використанням коштів державного та місцевих бюджетів;
- 10) забезпечення підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу;
- 11) розроблення оптимальної моделі фіскальних правил [5];
- 12) подолання безробіття тощо.

Таким чином, бюджетний дефіцит є показником, який впливає на розвиток економіки і являє собою перевищення видатків бюджету над його доходами. Причини дефіциту бюджету можуть бути різні: соціальні (вікова структура населення, старіння нації та міграції); економічні (економічна нестабільність, тіньова економіка, інфляція тощо); політичні. Подолання бюджетного дефіциту потребує проведення заходів фіскального, економічного, соціального та організаційно-правового характеру.

### Список літератури

1. Бюджетний кодекс України [від 8 липн. 2010 р. № 2456-VI] зі змінами і доповненнями / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20150920#Text> (дата звернення 06.04.2021 р.).
2. Державний бюджет України. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/> (дата звернення 30.03.2021).
3. Про державний бюджет України на 2020 рік : Закон України від 14 лист. 2019 р. № 294-IX з остан. змін. і доповн. від 04 грудн. 2020 р. / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20#Text> (дата звернення 05.04.2021 р.).

4. Про державний бюджет України на 2021 рік : Закон України від 15 грудн. 2020 р. № 1082-IX / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20#Text> (дата звернення 05.04.2021 р.).
5. Федошев В. І., Гладченко Л. П. Бюджетний дефіцит у контексті західної фінансової теорії і практики. *Фінансові ризики*. 2010. № 3. С.19-32.
6. Янів Л. М., Зінченко О. А. Проблеми дефіциту державного бюджету України і шляхи їх розв'язання. *Вісник Дніпропетровського університету*. 2016. № 6. С. 12-14.

**Дроботя Я.А.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Полтавська державна аграрна академія,  
м. Полтава, Україна*

**Левченко Г.В.**

*здобувач другого рівня вищої освіти,  
Полтавська державна аграрна академія,  
м. Полтава, Україна*

## **УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ**

Комерційні банки, як суб'єкти господарювання здійснюючи власну діяльність з метою отримання прибутку піддаються впливу фінансових ризиків.

Власне з ціллю нейтралізації банківських ризиків, а у випадку не можливості їх нейтралізації, їх зменшення здійснюють управління фінансовими ризиками комерційного банку.

Здійснюючи управління фінансовими ризиками банк керується законами, законодавчими та нормативними актами Верховної Ради України, постановами НБУ.

Так, положення правління НБУ «Про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» досить детально акцентує увагу на фінансових ризиках, що виникають в межах банківської діяльності, враховуючи принципи та рекомендації, що надає Базельський комітет, окреслює організацію системи управління банківськими ризиками, формує мінімальні вимоги стосовно системи управління ризиками в банках та банківських групах [3].

Кожна банківська установа в Україні здійснюючи управління власними ризиками керується даним положенням та законодавчою базою, формує власну культуру управління ризиками.

Як зазначено у положенні культура управління ризиками передбачає формування та дотримання банком певних принципів діяльності, правил та норм стосовно прийняття ризиків та здійснення управління ними акцентуючи увагу на знанні цих принципів, правил, норм працівниками банку [3].

Окрім того варто наголосити на тому, що банківська установа повинна формувати профіль фінансового ризику, який характеризує:

- основні слабкі сторони діяльності банку;
- рівень вразливості відносно ризиків (даний рівень потрібен для прийняття ефективних заходів відносно мінімізації ризиків банку);
- рівень залишкової вразливості відносно ризиків (даний рівень потрібен для дослідження ефективності управлінських заходів відносно мінімізації фінансових ризиків) [3].

Профіль фінансового ризику враховуючи динаміку фінансових даних та прогнозні розрахунки відносно ризиків повинен бути агрегованим та сформованим в розрізі видів банківських ризиків [3].

Власне сутність ризику банку тотожна до традиційних визначень стосовно фінансового ризику і являє собою ймовірність понесення втрат, недоотримання прибутків або ж втрати капіталу в результаті прийнятих управлінських рішень відносно активних та пасивних операцій банку [1; 2].

Окрім того банківська установа повинна чітко акцентувати увагу на ризик-апетиті, тобто схильності до ризику конкретного банку в розрізі окремих видів ризику та ризику загалом.

Власне положення «Про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах» визначає як банківські наступні види ризиків: ризик ліквідності; ризик репутації; ризик розрахунків; ринковий ризик; трансфертний ризик; юридичний ризик; операційний ризик; комплаєнс-ризик [3].

Кожна банківська установа України формує власну потужну систему управління фінансовими ризиками на стратегічному та операційному рівні використовуючи для цього традиційні принципи на яких базується управління, аналізуючи фактори впливу на банківські ризики (систематичні та несистематичні), окреслюючи які саме ризики властиві банківській діяльності, формуючи показники оцінки даних ризиків, максимальні та мінімальні порогові значення ризиків, окреслюючи заходи нейтралізації, зменшення ймовірності настання ризиків, а у випадку настання зменшення їх негативного фінансового впливу.

Так, власне управління фінансовими ризиками повинно бути орієнтоване на наступні принципи:

- ефективність – оцінка ризиків за ймовірністю та обсягами і методи здійснення управління ризиками повинні бути ефективними;
- своєчасність – оцінка ймовірності настання ризику, обсягів ймовірних збитків та управлінські рішення відносно ризиків повинні бути вчасними, інакше не має сенсу в них;
- структурованість – повноваження стосовно оцінки ризиків та управління ними повинні бути чітко сформовані та розподілені в межах банківської установи;
- розмежування обов'язків – банк повинен поділити обов'язки на операційні, управляючі, контрольні, що зменшить банківські ризики;
- усебічність та комплексність – оцінка відносно ризиків та застосування управлінських дій повинна врахувати всі без винятку операції банку та охоплювати всі рівні організаційної діяльності банку;
- пропорційність – управління ризиками банку на стратегічному рівні повинно бути інтегроване в загальну стратегію здійснення управління банком;
- незалежність – управлінські заходи повинні бути неупередженими;
- конфіденційність – інформація, що не належить до публічної банківської інформації повинна бути захищеною від доступу;
- прозорість – профіль ризику банку повинен бути загальнодоступним та необмеженим за користувачами інформації [3].

Отже, підводячи підсумки варто зазначити, що методологія ризик-менеджменту повинна бути активно впровадженою в систему управління комерційного банку на стратегічному рівні, лише так, можна отримати синергійний ефект управління банком з мінімальними втратами.

### Список літератури

1. Бобиль В. В., Сторожик Г. О. Сек'юритизація банківських активів у системі ризик-менеджменту. *Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна*. 2011. Випуск 36. С. 222-225.
2. Єпіфанов А. О., Васильєва Т. А., Козьменко С. М. та ін. Управління ризиками банківських операцій: монографія. Т. 1. / А. О. Єпіфанова, Т. А. Васильєвої. Суми: УАБС НБУ, 2012. 283 с.

URL: [https://shron1.chtyvo.org.ua/Yepifanov\\_Anatolii/Upravlinnia\\_ryzykamy\\_bankiv\\_Tom\\_1.pdf?P\\_HPSSESSIONID=ud9mobvs0mmlv3git7jcl97b91](https://shron1.chtyvo.org.ua/Yepifanov_Anatolii/Upravlinnia_ryzykamy_bankiv_Tom_1.pdf?P_HPSSESSIONID=ud9mobvs0mmlv3git7jcl97b91) (дата звернення 12.04.2021).

3. Про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах: Положення від 11 червня 2018 р. № 64 / Національний банк України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18#Text> (дата звернення 12.04.2021).

**Кічурчак М.В.**

*д. е. н., доцент, професор кафедри економіки України,  
Львівський національний університет імені Івана Франка,  
м. Львів, Україна*

### ПРОСТОРОВА АСИМЕТРИЧНІСТЬ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Ринок банківських депозитів домогосподарств відіграє важливу роль у функціонуванні банківської системи України. Водночас цей ринок чутливо реагує на зміну соціально-економічної, політичної та безпекової ситуації в країні. З огляду на це необхідно оцінити характер трансформацій, які відбулися на даному ринку у 2009-2018 рр. на регіональному рівні.

**Таблиця 1. Динаміка показників варіації банківських депозитів домогосподарств за регіонами України**

Назва показника	Вид варіації	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Банківські депозити домогосподарств, % ВРП	Р.к.	23,0	24,6	28,0	20,9	22,0	23,5	17,1	14,6	13,2	11,4
	К.к.в	0,274	0,267	0,298	0,233	0,209	0,271	0,251	0,250	0,230	0,227
Банківські депозити домогосподарств в н.в., % ВРП	Р.к.	8,0	9,8	11,6	8,9	10,0	8,2	5,9	5,3	5,2	4,5
	К.к.в	0,201	0,177	0,203	0,152	0,147	0,163	0,175	0,164	0,174	0,165
Банківські депозити домогосподарств в і.в., % ВРП	Р.к.	16,9	16,6	17,7	14,7	14,0	17,6	12,2	10,9	9,2	7,5
	К.к.в	0,414	0,427	0,456	0,377	0,371	0,432	0,411	0,383	0,372	0,383
Банківські депозити домогосподарств, грн./особа	Р.к.	14813	18853	23097	24688	28925	34119	32264	33873	37537	39998
	К.к.в	0,845	0,819	0,894	0,788	0,761	0,909	0,855	0,817	0,795	0,785
Банківські депозити домогосподарств в н.в., грн./особа	Р.к.	5875	8553	10655	10894	14884	13604	12933	14220	17301	19826
	К.к.в	0,685	0,668	0,744	0,646	0,639	0,720	0,681	0,713	0,708	0,703
Банківські депозити домогосподарств в і.в., грн./особа	Р.к.	9327	10679	12752	13997	14236	20515	19331	19653	20236	20172
	К.к.в	1,033	1,019	1,086	0,965	0,969	1,119	1,053	0,932	0,910	0,910

\*н.в. – національна валюта; і.в. – іноземна валюта; р.в. – розмах варіації; к.к.в. – квадратичний коефіцієнт варіації

*Джерело: [1; 2]*



У 2009-2018 рр. у регіонах України залучення коштів домогосподарств на банківські депозити мало асиметричний характер (табл. 1). Згідно з динамікою розмаху варіації депозитів домогосподарств за ВРП у 2009-2018 рр. загальною тенденцією стало його скорочення у регіональному розрізі (крім 2011 р. і 2013-2014 рр.). Зміна квадратичного коефіцієнта варіації в аналізованій період не перевищувала гранично допустимого рівня (0.33), його величина поступово скорочувалась, що свідчить про однорідність досліджуваної сукупності. Просторова специфіка розміщення банківських депозитів домогосподарств за ВРП пов'язана із процесом поступового зменшення регіональних асиметрій, підґрунтям чого є схожість стратегій вкладників до визначення напрямів співпраці у сфері розміщення заощаджень у банках. Відмінності у стратегіях домогосподарств стосуються рішень щодо банківських депозитів у розрізі валют. Якщо у 2009-2018 рр. для банківських вкладів населення у національній валюті за ВРП фіксували тенденції поступового згладжування регіональної диференціації такого ринку, то для депозитів в іноземній валюті існували регіональні розбіжності. Їхнє посилення відбулося у 2014 р., що зумовлене порушенням цілісності ринку банківських депозитів через агресивні дії Російської Федерації. Причинами неоднорідності ринку банківських депозитів домогосподарств в іноземній валюті є регіональні відмінності в очікуваннях індивідів, диференціація умов соціально-економічного розвитку регіонів і схильності до збереження коштів в іноземній валюті.

Отже, ринок банківських депозитів домогосподарств відзначається просторовими відмінностями у своєму розвитку загалом і у розрізі валют. Особливостями є те, що поведінка домогосподарств на цьому ринку у 2009-2018 рр. поступово призводила до послаблення просторових асиметрій за винятком депозитів в іноземній валюті. Перспективи розвитку ринку банківських депозитів пов'язані із поліпшенням оцінки індивідами соціально-економічної ситуації на рівні регіонів України та активізації участі домогосподарств на цьому ринку.

### Список літератури

1. Регіональна статистика. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 11.04.2021 р.).
2. Депозити у розрізі регіонів. Сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial> (дата звернення 11.04.2021 р.).
3. Kichurchak M. Structural Changes in the Market of Bank Deposits of Households in Ukraine. *Finanse i Prawo Finansowe*. 2021. Vol. 1 (29). P. 61-78.

**Корват О.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри банківської справи і фінансових послуг,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,  
м. Харків, Україна*

### ПРИНЦИПИ ЦИФРОВОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Ринок фінансових послуг України в останні роки функціонує в умовах складних змін зовнішнього середовища. На фоні економічної кризи в країні проводиться реформування фінансового сектору, зміна державних регуляторів й оновлення нормативно-правової бази. Додатково до внутрішньоринкової турбулентності додаються суттєві глобальні виклики, один з яких – тотальна цифровізація.

Плануючи здійснити «технологічний стрибок», підвищити конкурентоздатність національної економіки та створити нові можливості для суспільства Україна ставить

стратегічною метою побудову розвинутої цифрової економіки [1]. Актуальність завдання цифрової трансформації фінансової сфери зазначена на державному рівні в Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року [2] (далі – Стратегія), згідно з якою ринок фінансових послуг у майбутньому буде представлений як екосистема, що об'єднує чотири групи учасників [2, с. 11-12]: провайдерів (надавачів) фінансових послуг; компанії та установи технологічної інфраструктури; наглядові інститути, які встановлюють правила взаємодії в екосистемі та здійснюють контроль; «гравців» екосистеми, що здійснюють експертизу її функціонування. Розвиток відкритої архітектури ринку фінансових послуг і нагляду за ним, технологій FinTech, SupTech, RegTech, цифрових платформ регуляторів є цілями інноваційного напрямку реалізації Стратегії [2, с. 15].

Питанням розвитку фінансового сектору України присвячено чимало наукових праць. Більшість робіт вчених досліджують тренди змін, аналізують проблеми ринку, у тому числі стратегічного характеру. Аспекти цифровізації фінансової галузі також опрацьовуються науковцями. В публікаціях вивчаються переважно види цифрових фінансових послуг, новітні технології та тенденції їх впровадження, проте у наукових роботах майже не порушуються стратегічні питання цифрового розвитку фінансової сфери. Враховуючи, що наразі фінансова галузь знаходиться на початку процесу значних технологічних перетворень, обґрунтування принципів цифрового розвитку фінансового сектору є актуальним завданням.

Взагалі, спектр цифрових фінансових технологій поділяється на три сегменти [2; 3]: FinTech, RegTech та SupTech. Перша група технологій FinTech – це програмні продукти, алгоритми, бізнес-моделі, додатки й інші інформаційно-комунікаційні та комп'ютерні рішення, що використовуються для автоматизації внутрішніх бізнес-процесів фінансових компаній та їх зовнішньої взаємодії з клієнтами під час просування та надання фінансових послуг. Регулюючі технології (RegTech) – є сферою, яка фокусується на автоматизації звітування та контролю відповідності бізнес-процесів фінансових установ регуляторним вимогам. Цифрові технології державних регуляторів є наглядовими технологіями (SupTech). Існують переплетіння цих трьох технологічних сегментів, тому стратегічно їх розвиток має бути узгодженим.

Практичний досвід доводить, що ключовими цифровими технологіями у фінансовій сфері є інтерфейс прикладних програм (API), штучний інтелект (AI), машинне навчання, аналітика великих даних, технологія розподіленого реєстру (DLT), смарт-контракти, Інтернет речей (IoT), хмарні обчислення, криптографія та біометрія [3, с. 4-5]. Впровадження технологічних інновацій як фінансовими установами так і регуляторами ринку повинні відбуватись за певними узгодженими принципами.

Економічна стратегія України 2030 встановлює вісім принципів цифровізації економіки та суспільства України [1]:

- рівний доступ всіх громадян до цифрових послуг, знань та інформації;
- спрямованість на створення переваг у повсякденному житті;
- підвищення ефективності, набуття нових конкурентних властивостей у сферах діяльності, що оцифровуються;
- розвиток інформаційного суспільства;
- орієнтація на міжнародну інтеграцію та співробітництво;
- цифровізація на базі міжнародних стандартів (окрім сфер безпеки й охорони);
- підвищення безпеки користувачів цифрових технологій та зміцнення їх довіри;
- державне регулювання процесами цифровізації.

Засади реалізації органами виконавчої влади принципів державної політики цифрового розвитку [4] визначають дванадцять принципів:

- відкритість доступу до інформації органів виконавчої влади;
- використання відкритих інтерфейсів;
- технологічна нейтральність і забезпечення доступу до даних незалежно від технологій;

- багаторазовий відкритий обмін рішеннями між органами виконавчої влади;
- орієнтованість на потреби та очікування громадян;
- доступність для всіх громадян у користуванні технологіями доступу до сервісів;
- безпечність і конфіденційність в електронній взаємодії з державою;
- багатомовність у наданні адміністративних, інформаційних та інших послуг;
- використання технологій органами виконавчої влади для підтримки прийняття рішень;
- спрощення й прискорення адміністративних процесів завдяки цифровізації;
- збереження рішень, даних та їх доступність протягом тривалого часу;
- всебічне оцінювання технологій на їх ефективність і результативність.

На міжнародному рівні існують принципи цифрового розвитку [5], що узгоджувались представниками понад 100 організацій починаючи з 2014 року. З 2016 року Digital Impact Alliance (DIAL) став розпорядником цих принципів і натеper сприяє їх поширенню. Дев'ять міжнародних принципів цифрового розвитку є певним набором рекомендацій, які пропонуються, але не обов'язкові для побудови ефективної взаємодії суб'єктів екосистем [5]:

- орієнтація дизайну на користувача – створення цифрових інструментів чи систем з урахуванням потреб у функціях продукту, очікувань, культури, поведінки користувачів, які будуть безпосередньо взаємодіяти з технологією, а також потреб та інтересів зацікавлених сторін, на яких ця технологія буде впливати, у тому числі люди, дані яких збираються, регуляторні органи, особи, які можуть вивчати зібрані дані;
- розуміння існуючої екосистеми – розробка актуальних і стійких цифрових інструментів, їх регулярний аналіз і оновлення з урахуванням специфіки стану та змін середовища функціонування (культурних особливостей, структури зв'язків і процесів, здатності потенційних споживачів отримати доступ до технології тощо);
- можливість масштабування дизайну – планування розмірів майбутнього використання технологічної ініціативи на початку проекту з перспективою його поширення на нові ринки, регіони, країни;
- конструювання для забезпечення стійкості – створення стійких цифрових програм і платформ з метою їх довгострокового використання (найчастіше це досягається, коли технологія вбудована у щоденні практики та робочий процес користувачів);
- керованість програм і технологій даними – розробка цифрових ініціатив збирання й обробки даних для отримання якісної інформації в режимі реального часу, швидкого обґрунтування та прийняття рішень; це передбачає використання стандартів сумісності даних, автоматизований аналіз великих даних, представлення даних у зручному форматі для їх подальшої інтерпретації, висока швидкість реагування на зміни залежно від результатів аналізу;
- використання відкритих стандартів, даних, джерел й інновацій – відкритий підхід до цифровізації для уникнення дублювання технологічних розробок і більших можливостей об'єднатися даними між інструментами та системами;
- можливість повторного використання та вдосконалення – модифікація існуючих технологічних інструментів, підходів, продуктів і ресурсів для поліпшення їх загальної якості та застосовності, адаптації до інших сфер використання;
- конфіденційність і безпека – мінімізація використання та збереження персональних даних і впровадження політики захисту цих даних від несанкціонованого доступу;
- спільна робота – обмін інформацією та взаємодія між проектами, організаціями та секторами для підвищення ефективності.

Підсумовуючи розгляд положень вищезазначених документів слід відмітити, що окремі принципи Економічної стратегії України 2030 [1] та Зasad реалізації органами виконавчої влади державної політики цифрового розвитку [4] узгоджуються з міжнародними принципами [5]. Однак більш глибокий їх аналіз вимагає замислитись над питаннями

забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері та народного контролю за діями регуляторних органів.

Згідно з Економічною стратегією України 2030 [1] у цифровій економіці дані стають активом, а їх оперативний аналіз – основним джерелом конкурентоспроможності. Міжнародні принципи наголошують на необхідності захисту конфіденційної інформації, проте слід розуміти, що особи, які постачають інструменти для побудови цифрових технологій і надають сервери для хмарних сховищ, мають необмежений доступ до розташованих на них даних. Запобігання неконтрольованому зловживанню цими активами може забезпечуватись, зокрема, збереженням цифрових ресурсів на національних серверах.

Принцип державного регулювання процесами цифровізації [1] означає, що органи влади мають створювати сприятливі умови цифрового розвитку та стимулювати використання інноваційних технологій. Національний банк України (НБУ) в дорожній карті реалізації Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року [2] запланував низку таких заходів, зокрема впровадження нових стандартів і форматів платежів, розвиток систем віддаленої ідентифікації, стимулювання ринків цифрових технологій. Заохочення інновацій у FinTech, RegTech і SupTech є практикою фінансових наглядових органів [3, с. 13-14].

Втім принцип контролю ефективності регуляторної діяльності з цифрового розвитку фінансової сфери доцільно закріпити у стратегічних документах. Так громадяни та бізнес мають бути включені НБУ до ключових гравців фінансової екосистеми, а взаємодія споживачів фінансових послуг з іншими гравцями фінансової екосистеми повинна відбуватись із зворотним зв'язком [2, с. 11-12]. Цей принцип побудови фінансової екосистеми відповідає положенням Конституції України, яка визначає народ єдиним джерелом влади.

Двостороння взаємодія регуляторів і суб'єктів ринку фінансових послуг завжди ґрунтується на аналізі інформації. Відомо, що значна частина даних у світі стає вільнодоступною [1]. Керуючись Законом України «Про доступ до публічної інформації» суб'єкти владних повноважень зобов'язані своєчасно оприлюднювати публічні дані в мережі Інтернет. Проте є доцільним під час виконання органами влади обов'язків щодо регуляції та контролю [2, с. 11-12] дотримуватись міжнародного принципу керованості технологій даними та візуалізовувати консолідовану фінансову статистику у зручному форматі для швидкої інтерпретації та реагування учасниками екосистеми на результати діяльності регуляторів.

Таким чином, в умовах відсутності офіційно затверджених принципів цифрового розвитку фінансового сектору України аналіз міжнародних і загальнонаціональних аналогів показав необхідність більш глибокого наукового дослідження та публічного обговорення ризиків і викликів цифровізації в сфері фінансових послуг. Розглянуті принципи національної безпеки, захисту інтересів споживачів, рівноправності відносин між регуляторами та суб'єктами цифрового фінансового ринку мають бути узгоджені та закріплені в нормативно-правових актах України.

### Список літератури

1. Україна 2030E – країна з розвинутою цифровою економікою. Економічна стратегія України 2030. Український інститут майбутнього. URL : <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoju.html> (дата звернення 18.04.2021).
2. Про затвердження Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Постанова Правління НБУ від 26.12.2019 р. № 1010-рш. (оновлена 31.03.2021) URL : <https://bank.gov.ua/ua/files/eMbmHjDsYNINdsE> (дата звернення 18.04.2021).
3. Toronto Centre (2017), FinTech, RegTech and SupTech: What They Mean for Financial Supervision. URL : [https://res.torontocentre.org/guidedocs/FinTech RegTech and SupTech - What They Mean for Financial Supervision FINAL.pdf](https://res.torontocentre.org/guidedocs/FinTech%20RegTech%20and%20SupTech%20-%20What%20They%20Mean%20for%20Financial%20Supervision%20FINAL.pdf) (дата звернення 18.04.2021).



4. Засади реалізації органами виконавчої влади принципів державної політики цифрового розвитку. Затверджено постановою КМУ від 30 січня 2019 р. № 56. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/56-2019-%D0%BF#Text> (дата звернення 18.04.2021).
5. Principles for Digital Development. URL : <https://digitalprinciples.org/> (дата звернення 18.04.2021).

**Краснікова О.М.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Полтавська державна аграрна академія,  
м. Полтава, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Проводячи реформи, пов'язані із децентралізацією, європейські держави так чи інакше стикалися із проблемою вдосконалення свого адміністративно-територіального устрою, але по-різному її вирішували. Оскільки для багатьох європейських держав, які мали на меті децентралізацію чи автономізацію громад, характерною була відсутність у місцевих органів влади достатньої територіальної і матеріальної бази для надання належного рівня публічних послуг і утримання сучасних громад – численні реформи публічної адміністрації в таких країнах розпочиналися з укрупнення адміністративно-територіальних одиниць [1].

Оскільки Україна направлена на євро інтеграційний розвиток, почався курс проведення низки реформ. Реформування адміністративно-територіального устрою в Україні почалось у 2014 р. із прийняттям Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади (1 квітня 2014 р.), Законів України «Про співробітництво територіальних громад» (17 червня 2014 р.), «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (5 лютого 2015 р.) та змін до Бюджетного і Податкового кодексів – щодо фінансової децентралізації. Ці заходи дали змогу відповідно до основних положень Європейської хартії про місцеве самоврядування, до якої приєдналася Україна ще в листопаді 1996 р., сформувати дієвий інститут місцевого самоврядування на базовому рівні – об'єднані територіальні громади.

За даними Державного казначейства України на 18.02.2020 р. було створено 982 об'єднані територіальні громади [2]. До проведення зазначених реформ територіальних громад було близько 12 тис.

В процесі проведених реформ територіальні громади здобули повноваження та фінансові ресурси – основний фактор та інструментарій для забезпечення повноцінного та ефективного місцевого розвитку. Головне завдання проведених реформ полягало в створенні комфортного середовища для життя людей – жителів територіальних громад. А це можливо шляхом побудови ефективної системи влади на всіх рівнях, створення умов для інтенсивного розвитку регіонів та надання якісних і доступних суспільних послуг громадянам.

Існують позитивні та негативні моменти в проведенні зазначених реформ. До позитивних належить наступне. По-перше, передача повноважень на місця та розширення фінансової бази дозволяє громадам вирішувати невідкладні проблеми. Оскільки на місцевому рівні краще розуміють які нагальні проблеми необхідно вирішувати в першу чергу. По-друге, об'єднання територіальних громад отримали право на ведення прямих міжбюджетних відносин, що дозволяє скоротити бюрократичні обмеження та часові строки. По-третє, проведені зміни у оподаткуванні значно розширили дохідну базу місцевих бюджетів. В четверте, зросла частка офіційних трансфертів, в т.ч. за рахунок фінансування з Державного фонду регіонального розвитку. І наостанок, зросла зацікавленість потенційних інвесторів в частині фінансування громад через надання їм підтримки у вигляді грантів на



реалізацію різноманітних проєктів, які спрямовані на зростання соціально-економічного рівня життя населення.

Але існує і інша сторона. Однією із головних проблем є низький рівень кваліфікації кадрового персоналу. Зростання власних повноважень, які покладені на органи місцевого самоврядування, призведе до зростання відповідальності за прийняття управлінських рішень. Наступна проблема, яка потребує вирішення є освітня реформа, яка передбачає ліквідацію неспроможних шкіл. Для сіл та селищ вона формує нові проблеми. Так, наприклад діти з віддалених сіл у випадку відсутності шкільного автобусу не мають змоги добратися до місця навчання. Ще одним негативним моментом є те, що в результаті об'єднання територіальних громад відбулося скорочення різних установ та відповідно штатних працівників. В умовах економічної кризи багато кваліфікованих працівників залишилось без роботи.

Крім того, може виникати проблема перерозподілу офіційних трансфертів у частині медичної субвенції у зв'язку з паралельним проходженням реформи медичної сфери, запропонованої Міністерством охорони здоров'я, відповідно до якої кожна територіальна громада може самостійно обирати, з якою лікарнею вона хочеться укласти договір на медичне обслуговування наявного населення. При цьому слід відмітити, що і сама медична реформа викликає багато запитань, оскільки вона спрямована насамперед на зменшення фінансового тягаря з держави та перекладання відповідальності на місцеву владу [3].

Основними напрямками вирішення проблем економічного зростання об'єднаних територіальних громад є наступні:

- залучення інвестицій за рахунок сприятливого інвестиційного клімату та пільг в оподаткуванні;
- створення сприятливих умов для малого та середнього бізнесу;
- підвищення ефективності використання бюджетних коштів та відповідальності за неефективне використання коштів;
- інтенсивне залучення громадськості до участі в бюджетному процесі та прийнятті рішень у управлінні територіальною громадою;
- формування кадрової політики на загальнодержавному рівні, спрямованої на підготовку висококваліфікованих працівників;
- термінове вирішення проблем утримання та обслуговування мереж водо-, тепло-, газопостачання, телекомунікацій, транспортних шляхів, інших об'єктів стратегічного значення, які перебувають у власності комунальних підприємств.

Отже, можна вважати, що в умовах проведених реформ, фінанси об'єднаних територіальних громад стали головним індикатором економічного розвитку регіону.

Переконані, що в умовах реалізації фінансової децентралізації в Україні фінанси об'єднаних територіальних громад (ОТГ) повинні зайняти одне із провідних місць у фінансовій системі держави, оскільки вони є основним індикатором ефективності провадження реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади і каталізатором забезпечення добробуту членів територіальних громад.

### Список літератури

1. Краснікова О. М. Зарубіжний досвід децентралізації розвитку місцевого самоврядування. *Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики. Матеріали VI Всеукр. наук.-практ. конф. молодих вчених* (м. Полтава, 31 жовт. 2019 р.). Полтава, 2019. С.85-87.
2. Об'єднані територіальні громади. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/kaznachejstvo-informuye/obyednani-teritorialni-gromadi>.
3. Весперіс С. З., Решетняк Я. В. Децентралізація: проблеми новосформованих об'єднаних територіальних громад. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 19. Частина 1. С. 46-50.

**Кричевська Т.О.**

*к. е. н., с. н. с., провідний науковий співробітник відділу економічної теорії,  
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,  
м. Київ, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ НЕТРАДИЦІЙНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОВІДНИХ ЗАХІДНИХ ЕКОНОМІК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ, «НОВОЇ НОРМАЛЬНОСТІ» ТА КОРОНАКРИЗИ**

Надання провідними економіками переваги монетарному стимулюванню перед фіскальним в боротьбі з глобальною фінансовою кризою 2008–2009 рр. відображає панівні погляди на відносну ефективність держави і ринків. Сучасний мейнстрім – кейнсіансько-неокласичний синтез – виходить із гіпотези ефективності ринків і їх здатності транслювати монетарні імпульси у вигляді зміни короткострокової ставки центрального банку на весь часовий спектр процентних ставок і на весь простір економіки. Фіскальну ж політику протягом декількох останніх десятиліть провідні економіки, перш за все європейські, обмежували жорсткими фіскальними правилами, вважаючи виборних політиків, що її формують, нездатними "переграти" ринки і схильними до зловживань.

Коли короткострокові ставки за операціями центральних банків провідних економік досягли нульової межі, в хід пішла політика більш безпосереднього втручання в роботу окремих сегментів фінансового ринку, підтримки ліквідності фінансового ринку в цілому і відбудови або створення нових каналів надходження фінансових ресурсів до реального сектора економіки.

Зокрема, можна виділити такі групи інструментів нетрадиційної монетарної політики провідних центральних банків:

### **1. Політика кількісного пом'якшення:**

➤ **Заходи, спрямовані на відновлення роботи конкретних сегментів фінансового ринку**

#### **США:**

- викуп цінних паперів взаємних фондів грошового ринку (з вересня 2008 по січень 2010 р.);
- викуп комерційних цінних паперів;
- кредитування спеціально створених компаній Maiden Lane LLC для викупу активів Bear Stearns, поглинутої фінансовою компанією J.P. Morgan, Maiden Lane II LLC для викупу цінних паперів, забезпечених житловими кредитами з портфеля страхової компанії AIG і Maiden Lane III LLC для викупу забезпечених заставами боргових зобов'язань, за якими AIG надала кредитно-дефолтні свопи;
- викуп в межах QE1 цінних паперів державних іпотечних агентств Fannie Mae, Freddie Mac і Ginnie Mae, забезпечених іпотекою, і прямих боргових зобов'язань державних іпотечних агентств.

#### **Єврозона:**

- три програми викупу облігацій з покриттям. Облігації з покриттям є основним джерелом фондування європейських банків. Зобов'язання за цими облігаціями залишаються на балансі фінансової установи – їх емітента, з іншого боку, кредитори захищені пулом застав;
- викуп державних і приватних цінних паперів, (SMP) *на умовах аутрайт*, країн, що постраждали від кризи суверенного боргу (Греції, Ірландії, Португалії, Італії і Іспанії) (червень 2010 – вересень 2012 р.). Ці операції було повністю стерилізовано, тому загального впливу на ліквідність вони не чинили;
- монетарні операції аутрайт (OMT), запроваджені 6 вересня 2012 р. Це було необмежене за обсягами, обумовлене (під реформи) придбання Євросистемою на

вторинному ринку суверенних цінних паперів із залишковим терміном погашення від 1 до 3 років (на практиці ця програма не була реалізована, але здійснила потужний сигнальний ефект, згасивши паніку на ринку цінних паперів країн Єврозони, що потерпали від кризи суверенного боргу).

➤ *Заходи, спрямовані на загальну підтримку ліквідності фінансового ринку.*

**США:**

- механізм строкових аукціонів. Відкривав анонімний доступ до кредитів ФРС строком на 27 і 84 днів широким колам банків і фінансових інститутів, не загрожуючи репутаційними втратами, як при користуванні дисконтними вікном;

- механізм строкового кредитування в цінних паперах. ФРС надавала первинним дилерам в кредит терміном на 28 днів цінні папери Казначейства США під заставу менш ліквідних цінних паперів;

- перший раунд кількісного пом'якшення (QE1) – підтримуючи ринок житла, ФРС підтримувала фінансові ринки в цілому, а викуп довгострокових державних облігацій мав на меті знизити довгострокові відсоткові ставки.

➤ *Кількісне пом'якшення для забезпечення фінансування реального сектора економіки.*

**США:**

- другий раунд кількісного пом'якшення (QE2) (листопад 2010 – червень 2011 р.) Його основною метою стало недопущення дефляції за японським сценарієм 1990-х. В межах цього раунду ФРС викупувала довгострокові казначейські цінні папери;

- третій раунд кількісного пом'якшення (QE3) (вересень 2012 р. – жовтень 2014). Його цілями стали: по-перше, підтримка слабшого, ніж очікувалося, ринку праці і по-друге, як і раніше, зниження довгострокових відсоткових ставок, підтримка іпотечних ринків і сприятливих умов фінансування для всієї економіки.

**Єврозона:**

- програма викупу державних цінних паперів (public sector purchase programme (PSPP) (2015-2018, з 2019 р. дотепер);

- програма викупу корпоративних паперів (corporate sector purchase programme (CSPP). (2016-2018, 2019-дотепер). Викуп на первинному (крім паперів публічних корпорацій) і вторинному ринках номінованих в євро корпоративних облігацій інвестиційного класу з терміном погашення від шести місяців до 30 років;

- програма викупу на первинному і вторинному ринках верхніх траншів простих і прозорих цінних паперів, забезпечених активами (вимогами до приватного нефінансового сектора) (asset-backed securities purchase programme (ABSPP) (листопад 2014-2018; з 2019 р.).

**Велика Британія:**

- програми викупу державних цінних паперів у листопаді 2009, липні 2012, серпні 2016 рр.

**Японія:**

- «Монетарне пом'якшення» – Monetary Easing (2001-2006 рр.) Вперше політику кількісного пом'якшення в її сучасному вигляді було застосовано в Японії. На момент її старту вже третій рік поспіль після азійської кризи 1998 р. у країні спостерігалася дефляція, що загрожувало затяжною рецесією. Програма мала тривати, доки «індекс споживчих цін не продемонструє стабільного нульового рівня або зростання порівняно з попереднім роком»;

- «Всеосяжне монетарне пом'якшення» (Comprehensive Monetary Easing) (жовтень 2010 р. – березень 2013 р.) Метою програми було «вплинути на ринкові відсоткові ставки і премії за ризик в умовах нульової короткострокової відсоткової ставки»;

- «Кількісне і якісне монетарне пом'якшення» (Quantitative and Qualitative Monetary Easing) (з квітня 2013 р.). Її метою стало досягнення інфляційного орієнтиру в розмірі 2% і подолання схильності економіки до дефляції;

▪ «Кількісне і якісне монетарне пом'якшення з контролем за кривою дохідності» (Quantitative and Qualitative Monetary Easing with Yield Curve Control) з вересня 2016 р. з метою «якнайшвидшого досягнення мети цінової стабільності в розмірі 2%».

**2. Довгострокове і цільове рефінансування банків.** Якщо операції з викупу цінних паперів націлювалися на відновлення уражених сегментів фінансового ринку і наповнення фінансової системи ліквідністю, то операції довгострокового і цільового рефінансування – на відновлення кредитування реального сектора економіки. Тож не дивно, що найбільш активно їх застосовував саме Європейський центральний банк, з огляду на банківсько-орієнтовану фінансову систему більшості країн Єврозони.

**Єврозона:**

▪ довгострокові операції рефінансування (Longer-term Refinancing Operation (LTRO)). У 2009 р. ЄЦБ здійснював рефінансування строком на 1 рік, у 2011 р. – на 3 роки;

▪ цільові довгострокові операції рефінансування (Targeted Longer-term Refinancing Operations (TLTRO)). Всього було реалізовано три таких програми: *TLTRO I* з червня 2014 р., *TLTRO II* з березня 2016 р. і *TLTRO III* з березня 2019 р. Особливість цих програм полягала в тому, що спочатку їхній обсяг, а потім обсяг і вартість залежали від портфеля і динаміки кредитування нефінансового сектора і населення (крім житлових кредитів).

**Велика Британія:**

Банк Англії намагається стимулювати кредитування банками реального сектора, зокрема малого та середнього бізнесу, який не може скористатися падінням вартості корпоративних запозичень на фінансових ринках для великих компаній, що відбувається в умовах кількісного пом'якшення, а отримують фінансування переважно від банків. Банк Англії реалізував два типи таких програм:

▪ програма фінансування кредитування (Funding for Lending Scheme, FLS). В її межах Банк Англії позичав векселі Казначейства Великобританії (найбільш ліквідну заставу, під яку легко отримати кредит) банкам і будівельним товариствам строком на чотири роки за комісійну винагороду. У забезпечення цих кредитів банки надавали Банку Англії заставу в формі кредитів нефінансовим корпораціям і домогосподарствам, а також інші активи. Після завершення терміну кредиту відбувався зворотний обмін застав. Від активності банків у кредитуванні резидентів – фізичних осіб і приватних нефінансових корпорацій залежала як сума ліквідних застав, яку вони могли отримати за схемою FLS, так і комісійні, які вони платили за обмін застав Банку Англії;

▪ програма строкового фінансування (Term Funding Scheme (TFS)), що передбачала кредитування банків і будівельних товариств за ставкою, близькою до офіційної ставки Банку Англії, строком до 4 років. Причина застосування такого інструменту полягала в тому, що зі зниженням ставок банкам дедалі важче стає знизити ставки за депозитами, щоб здешевити фондування кредитів з тривалішими строками. Тож Банк Англії пропонував банкам альтернативу такого фондування за ставкою, близькою до його офіційної ставки.

**3. Політика випереджальної індикації намірів** (Forward guidance) – надання орієнтирів ринку щодо майбутньої монетарної політики з метою зменшення впливу ринкових факторів на формування очікувань економічних агентів щодо довгострокових відсоткових ставок.

**4. Контроль за кривою дохідності** – прямий контроль як над коротко-, так і над довгостроковими відсотковими ставками (Банк Японії з 2016 р.).

**5. Від'ємні відсоткові ставки за операціями центральних банків** (Швеція, Данія, Швейцарія, Єврозона). Серед причин запровадження від'ємних ставок за інструментами монетарної політики ми б виділили такі: слідування за ринком – реакція на дефляцію і небажання банків кредитувати економіку (особливо це стосується Єврозони); Швеція як мала відкрита економіка за допомогою цього інструменту намагалася простимулювати економіку через обмінний курс; у Швейцарії і Данії, а також Швеції з 2015 р. встановлення від'ємних відсоткових ставок за операціями центральних банків вже стало реакцією на



економічне становище в єврозоні, що посилювало привабливість їхніх економік для капіталу, і політику розширеного викупу активів Європейським центральним банком, яка зміцнювала їхні валюти до євро, підриваючи конкурентоспроможність зовнішньої торгівлі [1].

**6. Виконання ЄЦБ ролі локомотива і координатора заходів, необхідних для збереження єдиної європейської валюти і завершення формування європейського монетарного і економічного союзу.**

Втім, виключно монетарне стимулювання не вирішує структурні проблеми, при цьому приводячи до накопичення боргів і фінансових криз.

Коронакриза, вимагаючи цільового характеру державної підтримки, який здатна забезпечити фіскальна політика, пододала фіскальний консерватизм провідних економік. За оцінками МВФ, сукупний загальний державний борг розвинених економік зріс з 105,3% ВВП в кінці 2019 р до 125,5% в кінці 2020 року (напередодні глобальної фінансової кризи, наприкінці 2007 р., він становив 73% ВВП) [2]. Одночасно здійснювалася потужна монетарна підтримка економік. За нашими розрахунками, сума приросту активів ФРС з початку 2020 до березня 2021 року (3,45 трлн дол.) майже дорівнює сумі викупу активів, здійсненого ФРС за період з серпня 2007 р. до кінця 2015 р. в межах боротьби з наслідками глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр. (3,63 трлн дол.).

**ФРС** відреагувала на коронакризу наступними діями:

1. Знизила цільову відсоткову ставку за федеральними фондами до 0-0,25%.
2. Скоригувала трактування цілі цінової стабільності і зайнятості у своїй стратегії.
3. Реалізувала низку програм викупу активів: а) програму фінансування комерційних паперів; б) програму кредитування первинних дилерів; в) програму підтримки ліквідності взаємних фондів грошового ринку; г) програму первинного ринку корпоративного кредиту для викупу нових облігацій і кредитів компаній; д) програму вторинного ринку корпоративного кредиту для надання ліквідності під вже випущені корпоративні облігації; е) програму строкового кредитування під заставу забезпечених активами цінних паперів для підтримки кредитування споживачів і бізнесу; є) програму надання ліквідності для Програми захисту зарплати; програма кредитування Мейн Стріт; ж) програму підтримки ліквідності муніципалітетів.

**ЄЦБ** вдався до наступних дій: 1) запровадив цільове довгострокове рефінансування за від'ємними ставками; 2) порушив власні обмеження щодо лімітів обсягів викупу державних цінних паперів країн-членів; 3) запровадив програму викупу активів в умовах пандемії обсягом до 1850 млрд євро; 4) розширив перелік державних і корпоративних паперів, прийнятних для викупу; 5) запровадив нецільові операції довгострокового рефінансування у зв'язку з пандемією строком до 1 року.

**Велика Британія** у боротьбі з коронакризою використовує наступні інструменти: 1) збільшення обсягу викупу державних цінних паперів; 2) збільшення обсягу викупу корпоративних облігацій; 3) механізм корпоративного фінансування в умовах пандемії; 4) програму строкового фінансування з додатковими стимулами для малого і середнього бізнесу; 5) овердрафт для уряду – пряме фінансування видатків бюджету на термінові програми, пов'язані із наданням субсидій фірмам на збереження робочих місць і т.п., аби уникнути зайвого тиску на грошовий ринок та ринок капіталу.

Розширити потенціал макроекономічного стимулювання дозволяє монетарне середовище наднизьких процентних ставок та інфляції – «нової нормальності». Її формування частково стало наслідком м'якої політики провідних монетарних регуляторів, яка недостатньо враховувала фінансові дисбаланси і чинила надмірний вплив на обмінні курси, що змушувало інші центральні банки, економіки яких страждали від зміцнення їхніх валют, також проводити занадто м'яку монетарну політику. Проте в основі "нової нормальності" лежать тривалі структурні тренди, які спостерігаються протягом останніх 30 років. По-перше, це інтеграція Китаю і реінтеграція Східної Європи в світову торговельну систему, що стрімко збільшила глобальну пропозицію праці, а отже, зменшила витрати на



оплату праці і інфляцію. По-друге, це надлишок планових заощаджень над плановими інвестиціями. Факторами зростання заощаджень стали: 1) висока схильність до заощаджень в економіках з ринками, що формуються, обумовлена прагненням цих країн наростити міжнародні резерви після азійської кризи; 2) демографічні процеси – зростання частки вікових груп населення з вищою схильністю до заощаджень (досягнення зрілого віку поколінням бебі-бумерів); 3) зростання внутрішньодержавної нерівності під дією глобалізації, розвитку технологій, інституційних змін, що впливають на розподіл ринкової влади праці і капіталу – оскільки більша частка доходів припадала на заможних людей з вищою схильністю до заощаджень, останній показник зростав в середньому. Факторами зниження інвестиційного попиту стали зниження капіталомісткості провідних галузей (порівняємо для прикладу капіталомісткість Facebook і металургійного підприємства), а також падіння відносних цін капітальних товарів та споживчих товарів тривалого вжитку (порівняно з загальною динамікою цін, яку відображає дефлятор ВВП), що означає менші суми інвестицій [1] (з 1980 по 2015 на 30%) [3, с. 42]).

Отримання масштабних переваг від монетарного стимулювання найбільшими корпораціями і гравцями на фінансових ринках не могло не породити побічних ефектів. Ознаки появи бульбашок демонструє фондовий ринок, зростають грошові кошти та фінансові інвестиції корпорацій, особливо високотехнологічних компаній, активізувався інтерес інституційних інвесторів до біткоїна, вартість якого зросла з 5930 дол. 30 березня 2020 р до 64181 дол. 14 квітня 2021 року, тобто в 10,8 рази. З іншого боку, нарощування державного боргу в розвинутих економіках свідчить про існування меж і для фіскального стимулювання, хоча щодо них точаться гострі дискусії між представниками теорії мейнстріму і так званої Сучасної монетарної теорії (ММТ).

Потенціал макроекономічного стимулювання в економіках з ринками, що формуються, обмежується через більш потужний вплив на обмінні курси – з огляду на значну залежність цих країн від споживчого імпорту, слабкіше закорені інфляційні очікування, залежність їхніх фінансових ринків від зовнішніх портфельних інвесторів, низьку довіру інвесторів до інституційної спроможності цих держав, що веде до стрімкого відтоку капіталу з них у відповідь на шоки різного походження.

Попри різну природу глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 і коронакризи, спільною особливістю нетрадиційної монетарної політики провідних економік у відповідь на ці кризи є цілеспрямоване відновлення або побудова нових каналів трансмісії монетарних імпульсів до реального сектора. Це створює сприятливий інтелектуальний клімат для проведення подібної політики і в економіках з ринками, що формуються (в тому числі тих, політика яких залежить від антикризових програм МВФ, а отже, від конвенційного бачення оптимальної монетарної політики). Розвиток таких механізмів здатний розширити потенціал макроекономічного стимулювання в економіках з ринками, що формуються.

### Список літератури

1. Кричевська Т. О. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. Логіко-історичний розвиток інституту довіри у грошово-кредитній сфері. URL: [http://ief.org.ua/?attachment\\_id=8768](http://ief.org.ua/?attachment_id=8768).
2. Fiscal Monitor: Policies for the Recovery. October 2020. *IMF*: веб-сайт. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2020/09/30/october-2020-fiscal-monitor#Full%20Report%20and%20Executive%20Summary>.
3. Rachel L., Smith T. D. Secular drivers of the global real interest rate. *Bank of England Staff Working Paper*. December 2015. No 571. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/working-paper/2015/secular-drivers-of-the-global-real-interest-rate.pdf?la=en&hash=AC63431DCC1F424EE322014DF858C860C148817D>.

**Nikola S.**

*Cand. Sc. (Economics), Associate Professor,  
Associate Professor of Department of Finances, Banking and Insurance,  
Odessa I.I. Mechnikov National University,  
Odessa, Ukraine*

## **PROBLEMS OF INSURANCE BUSINESS DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS**

In modern conditions, the development of insurance business is becoming one of the strategic directions of socio-economic policy of the state, as the insurance industry makes a significant contribution to economic growth and is designed to ensure a high level of activity. According to the Concept of long-term socio-economic development of Ukraine until 2020, insurance should promote the formation of an effective pension system, improve risk management of financial markets, development of small and medium-sized businesses, protection of the rights of policyholders. However, the difficult economic situation, falling stock markets, unfavorable forecasts of experts on the income of both individuals and legal entities indicate a possible weak growth in insurance premiums. The effective functioning and progressive development of the insurance system largely depends on the diversity and harmonious interaction of the subjects of the insurance business. It should be noted that in recent years there has been the introduction of the position of insurance as an integral and significant part of the financial system, but the problem of improving the efficiency of the insurance business is acute.

A study of the special literature suggests that over the past few years, insurance companies have focused on a model of extensive growth, but Ukraine's accession to the WTO has led to a transition to a more cost-effective way to achieve maximum profitability of the insurance business. The most important strategic task in the field of insurance is to ensure law and order in order to develop the insurance business and competitiveness in world markets. Liberalization of the insurance market will ensure the transfer of international experience, high standards of compliance with insurance standards, changes in business practices, increasing the importance of pension and investment insurance, commercial risk insurance. In this case, according to experts, a special role is given to insurance marketing, which enhances the professionalism and competitiveness of insurers [4].

Quantitative characteristics of the insurance market indicate unstable trends in its development. The capitalization of insurers has led to a reduction in their number by 83 units (and over the past five years – by 40.6%). Structural transformations (mergers, acquisitions, liquidations) led to the fact that some insurance companies in case of insufficient funds to increase capital revoked insurance licenses, others underwent transformations, as a result of which they joined larger insurers, the rest – closed their activities. The main reasons holding back the insurance market are both intra-system and related to the peculiarities of the Ukrainian economy. These include staff qualifications, level of financial potential, traditional channels and quality of insurance sales, non-compliance with international standards of solvency requirements of insurance companies, the degree of solvency of enterprises and individuals, regulatory and regulatory framework, high monopolization of insurance companies, insurance fraud and unfair competition. Nevertheless, the position of insurance as an integral part of the financial system is strengthening. This is evidenced by both the increase in demand for certain insurance products and the development of many types of insurance, which is reflected in the growth of insurance premiums [1].

Assessment of trends in the formation of the insurance market, its features and prospects for further development reveals a certain growth potential. It is necessary to stimulate insurance as a specialized industry to stabilize the economy and ensure the welfare of citizens. Creating an effective system of insurance protection of property interests of individuals and legal entities

determines the formation of a reliable and sustainable economic environment necessary for economic growth. In modern practice, there is more "moderate insurance", ie forcing consumers to purchase insurance services (compulsory, credit insurance). According to experts, the level of insurance culture of citizens and businesses is very low [5]. This is primarily due to the negative attitude to insurance protection, distrust of insurance companies. An important factor is that the cost of purchasing insurance products is associated with an additional burden on the budgets of individuals and legal entities. In order to protect citizens and businesses, it is necessary to increase the role of insurance in the system of socio-economic and financial relations. At the same time, the importance of strengthening the reliability of insurance companies, state regulation and supervision of tariff policy of insurers is growing; creation of a favorable tax regime in order to stimulate the development of the insurance industry; improving the quality of education in the training of specialists in the field of insurance, especially for underwriters and insurance actuaries.

Improving the quality of education and retraining of specialized specialists remains a serious problem for the insurance industry. To solve it, first, you need a combination of theoretical training with the practice of development and sales of insurance products, insurance marketing, financial management of insurance companies in order to form special knowledge, skills, skills of planning and forecasting the insurance portfolio, ensuring its balance; selection and substantiation of channels of promotion of insurance products; optimization and ensuring efficient allocation of insurance reserves; pricing using planned and actual actuarial calculations. Secondly, certification of all specialists of the insurance company is required, not only the manager, chief accountant and actuary. One of the current problems of the insurance market is supervision. Since 2013, control over the insurance services market has been carried out by the Security Service of Ukraine, which controls all sectors of the financial market, which provides for a single approach to regulating and supervising the entire financial system. The role of the mega-regulator is to ensure integral control over all participants in financial markets. In particular, this applies to solvency, reporting, reserves, capital adequacy, transparency of the quality of insurers' assets. The result is strengthening the regulation of the insurance market, accelerating the introduction of the necessary legislation, increasing the efficiency of supervisory actions. Accordingly, there is an objective need to move to international standards of accounting and reporting, the development of Ukrainian insurers risk-oriented system Solvency I and II.

The integration of the Ukrainian and European insurance markets determines the need for integration and insurance law. Therefore, domestic insurance legislation should be based on the principles of international legal standards: honesty of insurance market participants, openness and predictability of supervisory actions, financial stability and investment efficiency of insurers, responsibility of all participants in insurance relations.

It should be noted that the current system of supervision and regulation of the insurance market in Ukraine is similar to the European system Solvency I, when supervisors have a limited set of control tools and basically it comes down to maintaining the solvency of insurers, control the formation and placement of insurance reserves. The Ukrainian legal framework for the solvency of insurance companies today includes four main requirements: the formation of insurance reserves, the composition and structure of assets accepted to cover insurance reserves, the composition and structure of assets accepted to cover the insurer's own funds, compliance with the regulatory ratio the insurer's own funds and commitments. Also, the guarantee of solvency is a sufficient amount of authorized capital. In 2011, the procedure for bringing the authorized capital to the requirements of the law "On the organization of insurance business in Ukraine" was completed. The minimum authorized capital for health insurers is set at UAH 20 million, for life insurers – UAH 24 million, for reinsurers – UAH 38 million, for companies engaged in exclusively risky types of insurance – UAH 12 million.

Conceptually, the new Solvency II approach involves the ability to control the internal systems of insurance companies, the capital adequacy of the insurer. The methodology for calculating the solvency margin is based on compliance with the rules not of calculating

coefficients, but of the principles of their modeling and stress tests. The main requirements are not only quantitative (capital is formed at such a level that the probability of bankruptcy during the year does not exceed 1/200 or 0.05%), but also qualitative characteristics (internal system of risk control and solvency). Currently, insurers are controlled not only by the Security Service of Ukraine, but also by the Antimonopoly Service. The existing system of supervision over the activities of insurance companies does not contribute to total control and detection of financially unstable companies.

At the moment, the following areas of insurance market development remain relevant. In the medium term – this is not only the formation of a strict system of quality control of the insurer's assets, but also the introduction of effective ways to interact with consumers of insurance services (CRM – systems), enhancing the participation of insurance companies in investment programs, expanding insurance capacity, able to solve modern problems. First, the development of infrastructure through the stimulation of trade unions and associations of insurers, which will promote self-regulation of the insurance market, is of paramount importance. Secondly, due to the specifics of the organization of the insurance business, which provides for the mandatory placement of insurance reserves, the insurance company is a powerful investor at the regional level. The development of priority investment programs for the development of territories should include participation in their implementation by insurance companies. This will link the interests of the state and regions in capital investments with the interests of insurers in the placement of insurance reserves. In addition, insurance companies should be involved in the process of placing securities at the municipal level and the level of the subjects of Ukraine. In order to intensify investment policy, it is advisable for the authorities to coordinate insurance activities. It is possible to assist insurance companies in preparing documents for obtaining a license; introduction of a regional register of insurance companies and their insurance products, monitoring; formation of a statistical base for the insurance system in the region; substantiation of perspective directions for investment of insurance reserves; informational influence through the media to promote voluntary insurance; application of tax mechanisms (investment tax credits for insurance companies in the implementation of venture financing of important sectors of the economy). Third, the expansion of insurance potential has been a topical issue for the development of insurance for many years. Each territory is characterized by climatic, geographical, socio-economic, environmental and political features, which causes a different need for insurance protection.

The set of information, production, financial, labor and socio – cultural resources concentrated in a certain area, the level of need for insurance protection reflect the insurance potential of the region. Quantitatively, the potential can be considered through changes in the indicators of premiums received and payments made per capita, the level of socio-economic risk, the degree of reinsurance and investment activity of insurers. But the development of an integrated indicator of insurance potential can serve as a flexible combination of the system of state influence on the supply of insurance services and the system of monitoring insurance risks. Fourth, it should be noted that most companies focus on aggressive policies to promote insurance services. To some extent, this policy pays off, but the sales structure is virtually unchanged. Enhancing the effectiveness of advertising, the development of sales of insurance products through direct, agency and banking channels, the expansion of public relations is not enough to expand the offer of insurance services. Internet sales, a brokerage channel and the mediation of car dealerships remain insufficiently involved. However, the variety of sales channels and insurance services themselves will increase the performance of insurers only in the presence of a high level of consumer insurance culture.

Accordingly, insurance companies should intensify the marketing concept of insurance business management, paying attention not only to the formation of potential policyholders' need to purchase insurance products, but also to partnerships with consumers of insurance services, individual approach to customers, its values. Today, many insurance companies pursue a passive policy of working with customers, do not study and do not take into account the preferences and



lifestyle of customers. In addition, insurers should pay attention to the intensification of cross-sales, increasing the level of extension of contracts, the implementation of IT solutions. An active way to build a relationship with the client can be the use of CRM-systems. Proposed on the information technology market more than ten years ago, this system has not found its application in the insurance business. At the same time CRM-systems have indisputable advantages over traditional technologies: an integrated approach to all customers, the ability to identify their needs, the availability of targeted advertising, evaluation of the results of previous relationships. The study of special literature and opinions of experts [2; 3] showed that in modern conditions it is possible to expand the range of insurance services provided in all areas of insurance.

The development of personal insurance involves the intensification of long-term life insurance, which is an important source of investment, as well as the development and offer of children's programs of voluntary health insurance, inclusion in the scope of liability insurance, implementation of private pension insurance programs, adaptation of foreign voluntary credit and education insurance. Property insurance can be aimed at insurance against theft in non-residential premises, property insurance for the vacation period, insurance against losses from interruptions in production, investment insurance, insurance of advance payments, insurance of financial guarantees, implementation of car insurance programs of the client's choice, including those used in foreign practice of "weekend" policies (insurance liability is provided only during holidays and weekends) and "working day" (for example, Monday – Friday). In liability insurance, it is possible to develop civil liability insurance programs for animal owners, builders, organizers of cultural events, professional liability insurance for doctors and realtors.

### References

1. Bazanov A. N. Problems of development of insurance market of Ukraine. *Insurance business*. 2012. No. 9. P. 19-23.
2. Grebenshchikov E. S. Whom and how to develop the insurance business: [about the conference "the Strategy of insurance market development: goal setting and possible results"]. *Finance*. 2013. No. 4. P. 69-70.
3. Zubets A. N., Lebedeva A. D. Innovation on the modern insurance market. *Finance*. 2013. No. 6. P. 55-58.
4. Nepp A. N., Shishkin A.V. Insurance and business. The experience of countries of Eastern Europe. *Insurance business*. 2012. No. 10-11. P. 74-83.
5. Yanov S. Y., Gorulev D.A. The Insurance market of Ukraine: the quality of the growth and problems of development. *Finance*. 2013. No. 5. P. 50-55.

**Новосьолова О.С.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Яценко Д.С.**

*студентка,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

### КРЕДИТНИЙ ПОРТФЕЛЬ БАНКІВ УКРАЇНИ: СТРУКТУРА ТА РИЗИКИ

Кредитна діяльність – одна з найважливіших, конструюючих саме поняття банк ознак. Формування кредитного портфеля банку починається після того, як визначена загальна мета кредитної діяльності банку, розроблена стратегія кредитної політики, в рамках якої визначені



пріоритетні цілі формування кредитного портфеля з урахуванням існуючих умов зовнішнього середовища, власних можливостей банку та перспектив розвитку економіки. Кредитний портфель – чи не найкращий показник всієї роботи банку і якості його менеджменту.

Доцільно розглянути структуру кредитного портфеля банків України у розрізі регіонів (табл. 1).

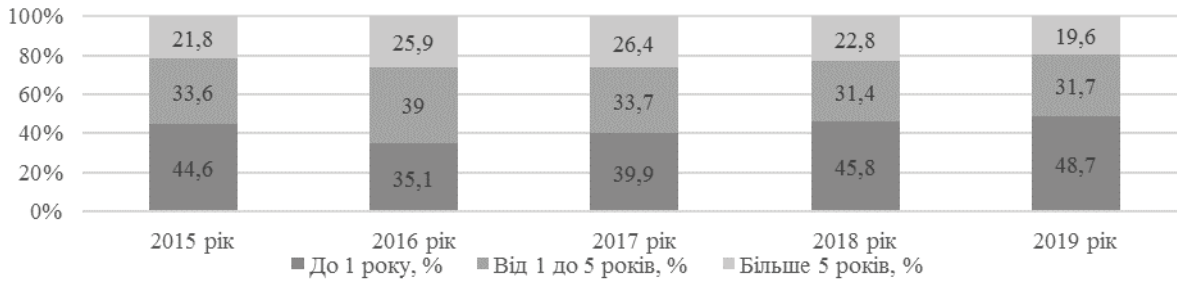
**Таблиця 1. Структура кредитного портфеля банків України в розрізі регіонів у 2015-2019 роках\***

Назва території	2015 рік		2016 рік		2017 рік		2018 рік		2019 рік	
	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %
Україна	1015,7	100,0	1025,9	100,0	1061,0	100,0	1140,5	100,0	1024,1	100,0
Автономна Республіка Крим та м. Севастополь	17,2	1,7	16,6	1,6	17,8	1,7	24,5	2,2	20,0	1,9
Області										
Вінницька	5,8	0,6	5,2	0,5	6,2	0,6	7,9	0,7	8,5	0,8
Волинська	5,6	0,6	5,8	0,6	6,7	0,6	6,9	0,6	3,3	0,3
Дніпропетровська	195,0	19,2	218,2	21,3	240,3	22,6	249,4	21,9	242,2	23,7
Донецька	31,9	3,1	20,4	2,0	18,4	1,7	19,8	1,7	18,1	1,8
Житомирська	4,5	0,4	4,4	0,4	5,5	0,5	6,3	0,6	6,3	0,6
Закарпатська	5,5	0,5	5,7	0,6	6,2	0,6	6,9	0,6	6,1	0,6
Запорізька	24,3	2,5	21,0	2,0	23,5	2,2	25,6	2,3	21,6	2,1
Івано-Франківська	4,4	0,4	4,3	0,4	5,8	0,5	6,8	0,6	6,8	0,7
Київська та м. Київ	549,9	54,1	557,0	54,3	555,6	52,4	585,5	51,3	486,5	47,5
Кіровоградська	4,2	0,4	5,1	0,5	5,9	0,6	7,3	0,6	6,5	0,6
Луганська	6,8	0,7	3,2	0,3	5,1	0,5	5,6	0,5	5,0	0,5
Львівська	19,8	1,9	23,2	2,3	21,0	2,0	25,9	2,3	34,6	3,3
Миколаївська	16,6	1,6	17,6	1,7	16,2	1,5	16,4	1,4	15,5	1,5
Одеська	46,6	4,6	41,6	4,1	36,5	3,4	38,4	3,4	35,5	3,5
Полтавська	7,6	0,7	7,1	0,7	9,2	0,9	10,6	0,9	11,1	1,1
Рівненська	3,7	0,4	3,6	0,4	4,3	0,4	5,2	0,5	4,9	0,5
Сумська	4,5	0,4	5,0	0,5	6,5	0,6	7,4	0,6	7,7	0,8
Тернопільська	4,0	0,4	4,6	0,4	4,4	0,4	6,2	0,5	6,1	0,6
Харківська	32,6	3,3	32,8	3,1	37,3	3,5	42,5	3,7	42,9	4,2
Херсонська	6,5	0,6	5,9	0,6	7,0	0,7	8,6	0,8	7,1	0,7
Хмельницька	6,2	0,6	5,2	0,5	6,2	0,6	7,6	0,7	7,6	0,7
Черкаська	7,0	0,7	6,6	0,6	8,4	0,8	10,8	0,9	12,4	1,2
Чернівецька	2,8	0,3	2,8	0,3	2,9	0,3	3,4	0,3	3,2	0,3
Чернігівська	2,7	0,3	3,0	0,3	4,1	0,4	5,0	0,4	5,1	0,5

\*Примітка: складено автором за даними джерела [1]

Так, найбільшу питому вагу в 2019 році займали Київська область та м. Київ – 47,5% (486,5 млрд. грн.) та Дніпропетровська область – 23,7% (242,2 млрд. грн.). З 2015 року по 2018 рік спостерігалася тенденція росту обсягів кредитування даних областей. Максимальна частка кредитів була видана на території Київської області та м. Київ у 2016 році (54,1%), Дніпропетровської області – у 2019 році (23,7%).

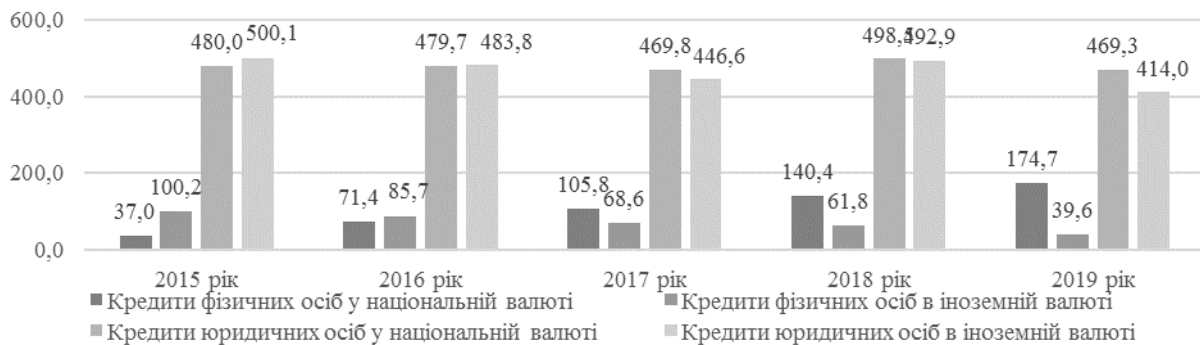
На рис. 1 представлено строкову структуру кредитного портфеля банків України.



**Рис. 1. Строкова структура кредитного портфеля банків України у 2015-2019 роках, %\***  
 \*Примітка: складено автором за даними джерела [1]

Так, структурі кредитного портфеля банків України переважали короткострокові кредити. В 2019 році частка довгострокових кредитів склала лише 19,6%, тоді як короткострокових – 48,7%. Найбільший обсяг наданих довгострокових кредитів був у 2017 році і склав 26,4%. Найменший обсяг короткострокових кредитів був у 2016 році і склав 35,1%.

Розглянемо динаміку валютної структури кредитів фізичним та юридичним особам (рис. 2). Обсяг кредитування юридичних осіб набагато вищий за обсяг кредитування фізичних, що в іноземній, що в національній валюті. Протягом звітного періоду обсяги кредитування фізичних осіб в національній валюті в своєму об'ємі збільшуються, і в 2019 році вже складають 174,7 млрд. грн.



**Рис. 2. Валютна структура кредитів фізичним та юридичним особам у 2015-2019 роках, млрд. грн.\***

\*Примітка: складено автором за даними джерела [1]

Кредитування фізичних осіб в іноземній валюті починаючи з 2017 року мають набагато менший об'єм, ніж в національній, щороку спостерігається їхнє зменшення. Починаючи з 2017 року спостерігається тенденція до зменшення обсягів кредитування юридичних осіб в іноземній валюті відносно до їх обсягу кредитування в національній валюті. Так, в 2015 році вони склали 500,1 млрд. грн. та 480,0 млрд. грн. відповідно, а в 2019 році – 414,0 млрд. грн. та 469,3 млрд. грн.

### Список літератури

1. Наглядова статистика. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення 25.04.2021).

**Остапенко А.С.**

*к. т. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Шумова О.Ю.**

*здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

## **ОЦІНКА КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛІВ БАНКІВ, ЯКІ ДІЯЛИ НА ТЕРИТОРІЇ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ**

Проведення моніторингу кредитної банківської діяльності забезпечує достовірну оцінку результатів функціонування того чи іншого банку та дозволяє зробити висновок про стан банківської системи держави в цілому [1, с. 6].

Здійснимо моніторинг показників кредитної діяльності банків, які діяли на території Херсонської області в умовах пандемії станом на 01.03.2020-01.02.2021 рр. За період цей відбулось зменшення кількості діючих структурних підрозділів банків на території Херсонської області з 188 до 172, тобто менше на 16 підрозділів або на 8,51% [2].

У кредитній діяльності структурних підрозділів банків, які діяли протягом аналізованого періоду на території Херсонської області відбулися наступні зміни показників:

- загалом кредитний портфель протягом аналізованого періоду збільшився з 7148 млн. грн. до 8669 млн. грн., що більше на 1521 млн. грн. або на 21,28%;

- кредитний портфель нефінансових корпорацій (далі – НФК) за період пандемії збільшився з 3408 млн. грн. до 5379 млн. грн., що більше на 1971 млн. грн. або на 57,83%, а кредитний портфель домашніх господарств (далі – ДГ), навпаки, скоротився з 3734 млн. грн. до 3288 млн. грн., що менше на 446 млн. грн. або на 11,94%;

- банки області на початок періоду були орієнтовані на кредитування ДГ (3734 млн. грн. або 52,24% кредитного портфеля), а на кінець періоду відбулася переорієнтація на кредитування НФК (5379 млн. грн. або 62,04% кредитного портфеля);

- у кредитному портфелі ДГ в розрізі термінів кредитування у період пандемії відбулося зменшення: короткострокових кредитів з 1728 млн. грн. до 1527 млн. грн., що менше на 201 млн. грн. або на 11,63%; середньострокових кредитів з 940 млн. грн. до 906 млн. грн., що менше на 34 млн. грн. або на 3,62%; довгострокових кредитів з 1066 млн. грн. до 855 млн. грн., що менше на 211 млн. грн. або на 19,79%;

- в розрізі цільового використання у кредитному портфелі ДГ переважали споживчі кредити 2910 млн. грн. (77,93% кредитного портфеля ДГ) на початок періоду та 2667 млн. грн. (81,11% кредитного портфеля ДГ) на кінець періоду оцінки, що менше на 243 млн. грн. або на 8,36%; кредити, надані на придбання, будівництво реконструкцію нерухомості на початок періоду становили 641 млн. грн. (17,17% кредитного портфеля ДГ) та на кінець періоду – 453 млн. грн. (13,77% кредитного портфеля ДГ), що менше на 188 млн. грн. або на 29,42%; інші кредити на початок періоду становили 183 млн. грн. (4,90% кредитного портфеля ДГ) та 168 млн. грн. (5,12% кредитного портфеля ДГ) на кінець періоду, що менше на 15 млн. грн. або на 7,97%;

- в розрізі термінів кредитування НФК спостерігалось скорочення суми короткострокових кредитів з 1558 млн. грн. до 1391 млн. грн., що менше на 167 млн. грн. або на 10,72% протягом періоду; кредити, надані на термін від 1 року до 5 років, навпаки, збільшилися протягом періоду з 1021 млн. грн. до 1211 млн. грн., що на 190 млн. грн., що на 18,61% більш ніж на початок періоду дослідження; розмір довгострокових кредитів зріс з 828 млн. грн. до 2777 млн. грн., що більше на 1949 млн. грн. або майже у 2 рази;

- щодо динаміки та структури кредитного портфеля НФК в розрізі видів економічної діяльності, то на початок пандемії найбільшу питому вагу становили кредити, надані у сільське господарство – 1397 млн. грн. (40,99% кредитного портфеля НФК) та на кінець періоду скоротилися до 1208 млн. грн. (22,47% кредитного портфеля НФК), що менше на 189 млн. грн. або на 13,53%; кредитування підприємств переробної промисловості становило 872 млн. грн. (25,58% кредитного портфеля НФК) на початок періоду та 668 млн. грн. (12,42% кредитного портфеля НФК) на кінець періоду дослідження, що менше на 204 млн. грн. або на 23,38%; кредити, надані на постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря зросли з 522 млн. грн. (15,31% кредитного портфеля НФК) на початок періоду до 2759 млн. грн. і становили найбільшу частку (51,29% кредитного портфеля НФК) на кінець аналізованого періоду, що більше на 2237 млн. або у 4 рази; кредитування будівництва зросло з 29 млн. грн. (0,86% кредитного портфеля НФК) до 31 млн. грн. (0,58% кредитного портфеля НФК), що більше на 4 млн. грн. або 13,79%; кредитування оптової та роздрібною торгівлі й ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів за аналізований період скоротилось з 529 млн. грн. (15,52% кредитного портфеля НФК) до 524 млн. грн. (9,75% кредитного портфеля НФК), що менше на 5 млн. грн. або на 0,95%; кредити на транспорт зросли з 39 млн. грн. (1,14% кредитного портфеля НФК) до 171 млн. грн. (3,17% кредитного портфеля НФК), що більше на 123 млн. грн. або у 3,4 рази; кредитування сфери охорони здоров'я та надання соціальної допомоги у період пандемії збільшилося з 2 млн. грн. (0,06% кредитного портфеля НФК) до 4 млн. грн. (0,08% кредитного портфеля НФК), що більше на 2 млн. грн. або у 2 рази; кредитування операції з нерухомим майном зменшилося з 9 млн. грн. (0,27% кредитного портфеля НФК) на початок періоду до 5 млн. грн. (0,10% кредитного портфеля НФК) на кінець періоду, що менше на 4 млн. грн. або на 44,44%; кредити на надання інших видів послуг початок періоду становили 1 млн. грн.; протягом пандемії залишилися без змін обсяги кредитування таких видів економічної діяльності, як: тимчасове розміщування й організація харчування (1 млн. грн.); інформація та комунікації (1 млн. грн.), професійна, наукова та технічна діяльність (1 млн. грн.), професійна та наукова діяльність (4 млн. грн.), діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (2 млн. грн.); загалом не відбувалося кредитування банками, які діяли на території області протягом періоду таких видів діяльності як: добувна промисловість і розроблення кар'єрів, водопостачання; каналізація, поводження з відходами, фінансова та страхова діяльність, освіта, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок;

- у цільовому кредитному портфелі НФК протягом аналізованого періоду переважали інші кредити: на початок періоду – 2994 млн. грн. (87,87% кредитного портфеля НФК) та на кінець періоду – 4986 млн. грн. (92,71% кредитного портфеля НФК), що більше на 1992 млн. грн. або на 66,53%; кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості на початок періоду становили 413 млн. грн. (12,13% кредитного портфеля НФК) та 392 млн. грн. (7,29% кредитного портфеля НФК) на кінець періоду, що менше на 21 млн. грн. або на 5,08%.

Таким чином, кредитний портфель структурних підрозділів банків, які діяли на території Херсонської області в період 01.03.2020-01.02.2021 рр. суттєво змінився, внаслідок його переорієнтації з кредитування ДГ на початок періоду на кредитування НФК на кінець періоду. У кредитному портфелі ДГ переважали споживчі кредити, а у кредитному портфелі НФК – кредитування сільського господарства на початок періоду, а на кінець періоду – кредитування постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря.

Зауважимо, що в цілому, в умовах пандемії банки успішно функціонують, виконують свої функції, кредитують населення та бізнес. Але спостерігається зниження попиту та пропозиції на споживче кредитування населення, внаслідок, впливу коронакризи. До того ж на сьогодні рівень ризику кредитної діяльності банків все ще залишається помірно високим.

### Список літератури

1. Колеснік Я. В. Методологічні підходи до побудови системи комплексного статистичного аналізу діяльності банків. *Статистика України*. 2018. № 4. С. 6-13.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial> (дата звернення 15.04.2021).

**Письменна Т.В.**

*к. е. н., доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування,  
Західноукраїнський національний університет,  
м. Тернопіль, Україна*

### СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

У сучасних умовах проходження світових глобалізаційних процесів ставиться вимога до підвищення ефективності функціонування банківського та небанківського фінансових секторів. Зокрема, банківський фінансовий сектор, виконуючи роль фінансового посередника, має забезпечувати формування інвестиційних ресурсів, достатніх для розвитку вітчизняної економіки, а також бути конкурентоспроможним учасником міжнародних ринків фінансових послуг. Натомість, можливості небанківських фінансових посередників мають використовуватися при перерозподілі капіталів між економічними суб'єктами та забезпечувати їх примноження як у середині країни, так і за її межами.

На сьогодні доводиться констатувати, що процес формування банківського сектору в Україні, який би забезпечував ефективне функціонування фінансового механізму держави та виконував роль драйвера економічного зростання, не завершено до кінця. Навпаки, при виникненні кризових ситуацій на банківський сектор завжди покладалася роль буфера, який мав адсорбувати як внутрішні макроекономічні потрясіння, так і захистити вітчизняну економіку від зовнішніх шоків [3, с. 54].

Натомість, сам банківський сектор України потребував системного вирішення накопичених проблем, основними з яких були такі: стрімке зростання частки проблемних активів на балансах банків; суттєвий відплив депозитів; висока доларизація кредитів і депозитів; недостатні розміри власного та регулятивного капіталу банків тощо. Окреслені вище проблеми потрібно було вирішувати швидко і повністю, зважаючи на вибір Україною європейської моделі розбудови та розвитку фінансового сектору, здатного забезпечити сталий економічний розвиток і конкурентоспроможне ринкове середовище [3, с. 61].

У свою чергу, для вітчизняного небанківського фінансового сектору характерні такі тренди його розвитку впродовж останніх декількох років: зростання кількості фінансових компаній на відміну від таких фінансових установ, як страхові компанії, кредитні спілки, ломбарди та недержавні пенсійні фонди; переважання у структурі активів небанківського фінансового сектору активів фінансових компаній та страхових компаній порівняно з активами недержавних пенсійних фондів, ломбардів і кредитних спілок [1, с. 32-33].

Серед пріоритетних напрямків розвитку фінансового сектору України на довгостроковий період доречно виділити напрямок, за яким має відбуватися впровадження інновацій у фінансовому секторі. Даний напрямок передбачає розвиток системи віддаленої ідентифікації BankID, створення платформи для краудфандингу та венчурного капіталу, а також регуляторних «пісочниць» за типом sandbox, запровадження нових технологій для платежів і переказів, розширення доступу учасників фінансових ринків до публічних реєстрів, розвиток big data, blockchain і хмарних технологій [4, с. 158; 5].

Додатково зауважимо, що в умовах цифровізації розвиток вітчизняного фінансового сектору характеризується створенням FinTech-компаній, зростанням еквайрингу,



підвищенням ролі електронних грошей і платежів. Окрім цього, перспективним напрямком розвитку фінансового сектору в Україні є виникнення необанків – банків-челенджерів, діяльність яких базується на активному використанні FinTech-рішень (ними є Monobank, MYbank, Atom Bank). За таких обставин дуже важливо вирішити актуальну проблему, пов'язану з підвищенням цифрової грамотності населення, що має на меті пришвидшення та розширення можливостей щодо прийняття ефективних фінансових рішень, здійснення ретельного аналізу й застосування експертного підходу до вибору фінансових інструментів, а також ефективного використання сучасних фінансових продуктів і послуг у житті громадян через цифрові технології [2].

За проведеним спостереженням, рівень проникнення фінансових послуг у сучасне життя українців суттєво не досягає світових норм. Так, абсолютна більшість населення України серед величезного різноманіття фінансових послуг користується здебільшого платежами і розрахунками. Також українці використовують кредитні картки у разі крайньої потреби, традиційно відкривають депозити або ж навіть не усвідомлюють сутності інших фінансових послуг, тобто користуються ними інтуїтивно [4, с. 147, 155].

Саме тому одним з пріоритетних напрямків, за якими має розвиватися фінансовий сектор України у довгостроковій перспективі, є фінансова інклюзія, що полягає в усуненні бар'єрів, які перешкоджають або унеможливають користування фінансовими послугами деякими категоріями населення. Зокрема, у даному напрямку передбачається досягнення таких стратегічних цілей: підвищення доступності та рівня користування фінансовими послугами; посилення захисту прав споживачів фінансових послуг; підвищення рівня фінансової грамотності населення [5].

Стосовно останньої стратегічної цілі, то підвищення фінансової грамотності населення передбачає вирішення проблеми бідності, зниження економічних ризиків, усунення надмірного боргового навантаження, а також підвищення дохідності домогосподарств і підприємств. Завдяки досягненню цієї стратегічної цілі можна вирішити актуальну проблему недовіри населення до фінансових установ. Саме рівень довіри населення є важливим фактором розвитку фінансового сектору України [2].

Отож, насамкінець можемо зробити висновок, що за умови розвитку фінансового сектору України за визначеними стратегічними напрямками даний сектор буде виконувати роль драйвера сталого та інклюзивного розвитку вітчизняної економіки, а також сприятиме підвищенню добробуту громадян країни через забезпечення ефективного акумулювання, розподілу та обігу фінансових ресурсів в економіці. Водночас, ставиться обов'язкова вимога до інтеграції фінансового сектору України у міжнародний простір та позиціонування його як ефективного, стійкого та конкурентоспроможного фінансового сектору.

### Список літератури

1. Глущенко С. В., Піддубний І. Д. Тренди та фактори розвитку небанківського фінансового сектору в Україні. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2020. Т. 5, Вип. 1. С. 27-34.
2. Дем'янчук М. А., Маслій Н. Д. Домінанти розвитку фінансового сектору України в умовах цифрових трансформацій. *Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні*: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Вінниця, 12 березня 2021 р.). Вінниця, 2021. URL: <http://dSPACE.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/30446/1/1-3.pdf> (дата звернення: 26.03.2021).
3. Майба Ю. І. Конкурентоспроможність банківського сектору України: сутність та механізм формування. *Вісник ЧНУ ім. Б. Хмельницького. Серія «Економічні науки»*. 2020. № 2. С. 53-65.
4. Румик І. І. Розвиток фінансового сектору: стан, фінансова інклюзія, візія та стратегія дій. *Розвиток суспільства: соціальні, економічні та психологічні аспекти*: колективна монографія. К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2020. С. 147-159.

5. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija\\_financovogo\\_sectoru\\_ua.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija_financovogo_sectoru_ua.pdf) (дата звернення: 31.03.2021).

**Сідельникова Л.П.**

*д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Рудик С.О.**

*студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

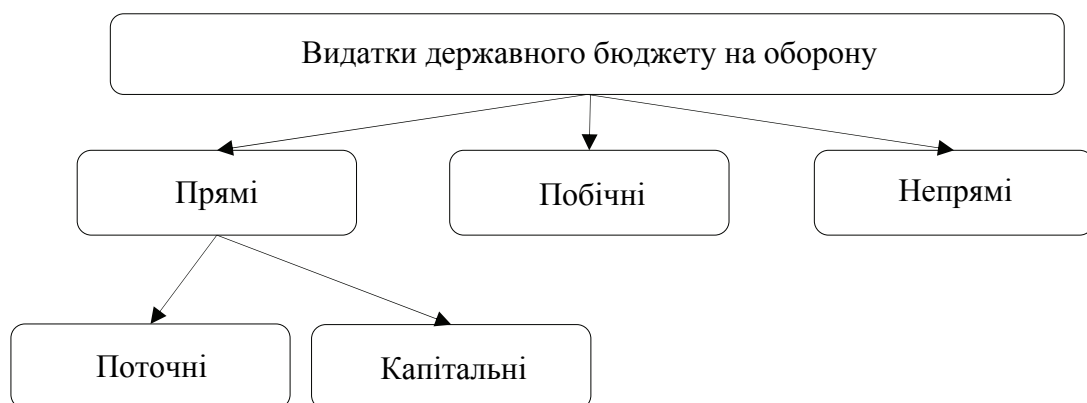
## **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБОРОНОЗДАТНОСТІ ДЕРЖАВИ**

Серед основних зобов'язань держави в наданні суспільних благ є забезпечення обороноздатності країни. Видатки на оборону сьогодні є однією з основних складових національної економіки, а також фінансовим зобов'язанням держави в наданні суспільних благ, оскільки головним її завданням є захист населення та країни від будь-яких зовнішніх посягань, забезпечення суверенітету, незалежності, територіальної цілісності, стабільності, а також швидкої локалізації внутрішніх конфліктів. Виходячи з цього, можна сказати, що одним з найважливіших критеріїв, який може всеціло охарактеризувати прагнення держави до забезпечення належних умов підвищення обороноздатності, розвитку збройних сил, підтримання їхньої бойової готовності в гідному стані є рівень видатків державного бюджету на оборону.

Відповідно до Закону України «Про оборону України» від 06.12.1991 р. № 1932-ХІІ, оборона – це система політичних, економічних, соціальних, воєнних, наукових, науково-технічних, інформаційних, правових, організаційних, інших заходів держави щодо підготовки до збройного захисту та її захист у разі збройної агресії або збройного конфлікту [1].

Враховуючи вищезазначене, видатки на оборону слід характеризувати як грошові витрати держави на оборонні заходи, у т.ч. утримання збройних сил, розвиток оборонної промисловості, воєнні дослідження, підготовку військових фахівців як основу кризового реагування на воєнні загрози та недопущення ескалації воєнних конфліктів. Такі видатки мають непродуктивний характер, через те що не сприяють зростанню ВВП та розвитку продуктивних сил.

Видатки на оборону містять три групи: прямі, побічні і непрямі (рис. 1).



**Рис. 1. Групи видатків державного бюджету на оборону**

*Джерело: складено автором за даними [2, с. 79]*

До прямих видатків на оборону слід віднести видатки на міністерства і відомства оборони держави, які містять витрати на підтримку діяльності збройних сил та навчання особового складу, закупівлю, утримання та модернізацію військового спорядження, техніки та майна, військові науково-дослідні роботи, видатки на цивільну оборону, військову допомогу іноземним державам та інші видатки. Прямі видатки є однією з головних ланок видатків на оборону та поділяються на поточні і капітальні.

Поточні видатки на оборону пов'язані, в основному, з підтримкою боєздатності збройних сил на належному рівні. Вони містять: забезпечення військовослужбовців грошовими та матеріальними благами, заробітну плату штатського вільнонайманого персоналу, видатки на медичне лікування, транспортування та інші види забезпечення діяльності особового складу, а також витрати, пов'язані з експлуатацією і переобладнанням військової техніки.

Капітальні витрати відображають матеріально-технічне переоснащення збройних сил та розвиток оборонної промисловості. До них включають придбання озброєння та військового обладнання, витрати на військові наукові дослідження і дослідно-конструкторські роботи, військове будівництво тощо.

Побічні оборонні видатки обумовлені ліквідацією наслідків війни, переозброєнням тощо. До їх складу можна віднести виплату пенсій і допомоги ветеранам війни, інвалідам та сім'ям загиблих, видатки на відбудову руйнувань та відшкодування збитків, завданих воєнними діями тощо.

Непрямими слід вважати видатки, які за своїм характером та природою значною мірою відносяться до оборонних, але включені до кошторисів витрат цивільних міністерств і відомств.

Розподіл фінансування оборонних видатків, який характеризує намагання держави забезпечити належні умови розвитку збройних сил та підтримання рівня їх бойової готовності в необхідному стані, є одним з найважливіших критеріїв соціально-економічного розвитку держави [3, с. 94].

Тож, розглядаючи класифікацію видатків на оборону, доцільно звернутися до типової класифікації бюджетних видатків, кожен елемент якої має свою характеристику та ознаки у бюджеті.

Функціональна класифікація пов'язана з функціями держави, на виконання яких покладені видатки бюджету. Вона має кілька рівнів деталізації:

- розділи, в яких систематизуються видатки;
- підрозділи та групи, в яких конкретизуються видатки.

Наприклад, видатки на оборону є самостійним розділом, до якого наразі відносяться три підрозділи (табл. 1).

**Таблиця 1. Структура функціональної класифікації видатків Державного бюджету України на оборону**

Найменування	Опис
Військова оборона	Найвагоміший підрозділ, на який припадає близько 90% фінансових ресурсів оборонних видатків. Призначенні для утримання та забезпечення Збройних сил України (далі – ЗСУ).
Цивільна оборона	Функціонує для захисту людей і матеріальних цінностей у разі військових дій, стихійних лих або техногенних катастроф.
Інша діяльність у сфері оборони	Підрозділ, який включає в себе дії держави у сфері оборони, які не призначені до попередніх підрозділів.

*Джерело: складено автором за даними [4; 5, с. 808].*

Щорічно відповідно до Закону про Державний бюджет України на поточний рік встановлюється обсяг бюджетних ресурсів держави, які спрямовуються на фінансування

національної оборони, причому видатки сектору оборони повинні повністю покривати виконання покладених на цю сферу функцій та складати не менше 3% запланованого обсягу внутрішнього валового продукту (далі – ВВП).

Отже, насамперед, визначимо обсяги фінансування оборонної функції країни за функціональною класифікацією та співвідношення видатків на оборону до номінального ВВП (табл. 2).

**Таблиця 2. Структура видатків Державного бюджету України на оборону у 2011-2019 роках, млрд. грн.**

Показники	Роки								
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВВП	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5	2383,2	2982,9	3558,7	3974,6
Видатки Державного бюджету України	238,6	271,2	287,6	299,6	402,9	489,5	566,9	686,9	814,8
Видатки на оборону	13,1	14,5	14,8	27,4	52,0	59,4	74,4	97,0	106,6
- пит. вага у видатках, %	5,53	5,35	5,15	9,15	12,91	14,65	13,11	14,12	13,08
- пит. вага у ВВП, %	1,00	1,03	1,02	1,75	2,63	3,01	2,49	2,73	2,68
<i>з них:</i>									
Військова оборона	10,2	11,6	11,9	24,4	47,4	53,4	67,1	87,5	102,2
- пит. вага у видатках на оборону, %	77,86	80,00	80,41	89,05	91,15	89,90	90,19	90,21	95,87
Цивільна оборона	0,8	0,6	0,5	0,4	0,8	0,6	1,3	1,6	1,5
- пит. вага у видатках на оборону, %	6,11	4,14	3,38	1,46	1,54	1,01	1,75	1,65	1,41
Військова освіта	0,8	0,9	0,9	0,9	1,5	2,0	2,4	2,9	-
- пит. вага у видатках на оборону, %	6,11	6,21	6,08	3,28	2,88	3,37	3,23	2,99	-
Інша діяльність у сфері оборони	1,4	1,4	1,5	1,6	2,3	3,4	3,5	5,0	3,0
- пит. вага у видатках на оборону, %	10,69	9,66	10,14	5,84	4,42	5,72	4,70	5,15	2,81

*Джерело: складено автором за даними [6; 7].*

Дані табл. 2 засвідчують значні коливання обсягів видатків на оборону протягом 2011-2019 років. У 2011-2013 роках вони поступово скорочувались з 5,53% до 5,15% видаткової частини державного бюджету. Але вже у 2014 році видатки на оборону рекордно зросли з 14,8 млрд. грн. до 27,4 млрд. грн., що, в свою чергу, склало 9,15% загального обсягу видатків. У 2015 році видатки на оборону знов збільшилися - до 52,0 млрд. грн., або 12,91% видаткової частини.

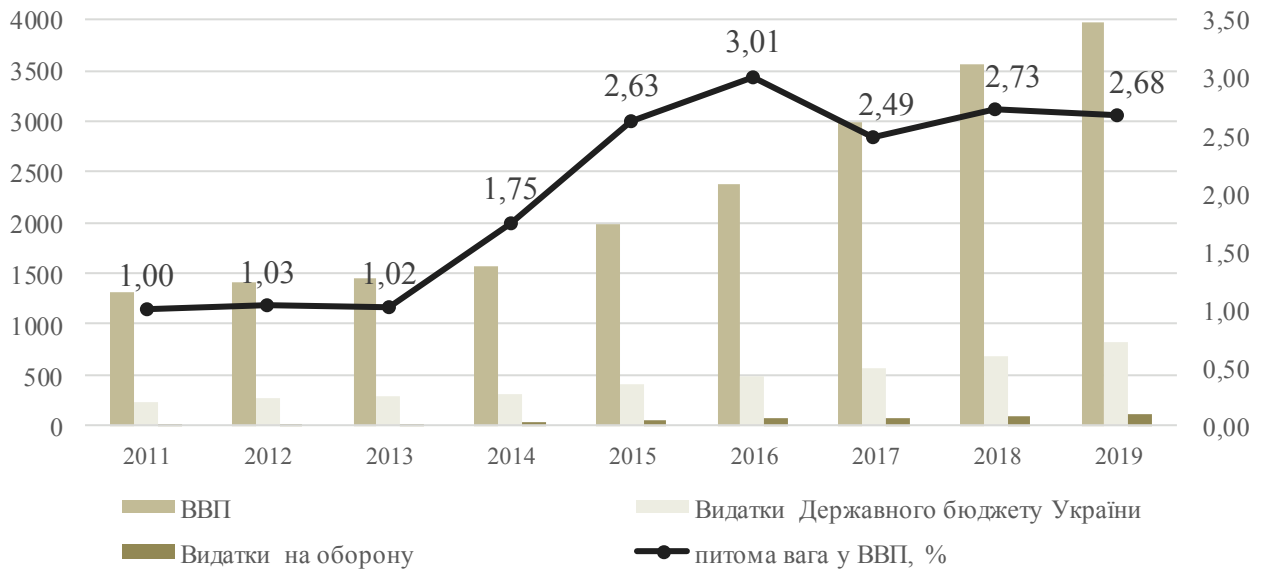
Надалі темпи зростання обсягів видатків на оборону уповільнилися. У 2016 році такі видатки становили 59,4 млрд. грн., або 14,65% загального обсягу видатків бюджету; у 2017 році – 74,4 млрд. грн., або 13,11%; у 2018 році – 97,0 млрд. грн., або 14,12%; у 2019 році фінансування оборони було на рівні 106,6 млрд. грн., або 13,08% загального обсягу видатків державного бюджету.

Збільшення обсягів фінансування оборонної галузі у 2014 році є реакцією на початок гібридної війни з боку Російської Федерації. Внаслідок хронічної недофінансованості впродовж попередніх років, боєздатність української армії на початку російської агресії

виявилася слабкою. Тож, з початком бойових дій уряд мусив докласти максимальні зусилля для зміцнення обороноздатності країни без шкоди для бюджетного фінансування інших функцій держави.

Розглядаючи частку видатків державного бюджету на оборону у ВВП, слід зазначити, що в Україні цей показник у 2011-2013 роках знаходився на рівні приблизно 1,00% ВВП; натомість, у 2014-2016 роках – поступово збільшився до рівня 3,01% ВВП. У 2017-2019 роках, частка видатків на оборону скоротилася і в середньому дорівнювала 2,6% ВВП.

Динаміка частки видатків Державного бюджету України на оборону у ВВП представлена на рис. 2.



**Рис. 2. Динаміка частки видатків на оборону у ВВП за 2011-2019 роки**  
Джерело: складено автором за даними [6; 7].

Передумовами стрімкого зростання обсягів фінансування сектору оборони у період 2014-2016 років стали як економічні, так і політичні обставини. Так, у 2014 році відбулася зміна влади та підписання нею Угоди про асоціацію з Євросоюзом, анексія Криму Російською Федерацією і збройний конфлікт на Сході країни; у 2015 році спостерігалися різке падіння курсу гривні та обсягів експорту; у 2016 році почала діяти Угода про Поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі, передбачена Угодою про Асоціацію між Україною та ЄС тощо.

Повертаючись до табл. 2, підкреслимо, що згідно з функціональною класифікацією, видатки на оборону складаються з видатків на військову оборону, цивільну оборону, військову освіту, іншу діяльність у сфері оборони.

Зазначимо, що в цьому розділі бюджетної класифікації домінуюча частка належить видаткам на військову оборону – в середньому 79,42% загального обсягу оборонних видатків впродовж 2011-2013 років. У 2014 році, у зв'язку з вищезазначеними військово-політичними подіями, відбулося стрімке (більше, ніж у 2 рази) зростання обсягів фінансування цієї ланки – до 24,4 млрд. грн., або 89,05% всієї суми оборонних видатків. У 2015-2018 роках видатки на військову оборону склали відносно стабільну частку – близько 90% загального обсягу фінансових ресурсів сектору оборони. У 2019 році видатки на військову оборону країни становили рекордну суму за весь аналізований період – 102,2 млрд. грн. Відповідно, інші оборонні видатки склали менше 10% від загального обсягу.

В сучасних умовах гібридних викликів оборонний бюджет нашої держави має поступово зростати, передбачаючи модернізацію Збройних Сил України шляхом закупівлі



озброєння і військової техніки, посилення обороноздатності ЗСУ шляхом переходу армії на професійну, перехід сектору безпеки і оборони на стандарти НАТО, підвищення рівня грошово-матеріального забезпечення та соціального захисту військовослужбовців.

Разом з тим, наголошують О. Чеберяко та З. Варналій, проблема полягає не лише у збільшенні обсягів фінансування, але й у необхідності визначення оптимальної структури видатків у відповідності до державних пріоритетів у сфері національної безпеки [8, с. 144].

Беручи до уваги досвід країн-членів НАТО щодо формування оборонного бюджету, відмови від політики «ручного» управління, створення ефективної системи пріоритетів використання коштів сектору оборони, з метою оптимізації фінансового забезпечення обороноздатності України пропонуємо запровадити такі заходи:

- посилення фінансового забезпечення сектору оборони, адже законодавчо визначений показник співвідношення видатків на оборону до запланованого обсягу ВВП у розмірі не менше 3% був виконаний лише у 2016 році;
- пріоритетне спрямування бюджетних ресурсів на розвиток ЗСУ, які повинні перебувати у стані готовності до виконання завдань за призначенням;
- запровадження у механізм формування оборонного бюджету інструментів довгострокового планування;
- забезпечення перманентного зростання обсягів фінансових ресурсів сектору оборони для підтримки бойової підготовки військових, їх матеріально-технічного забезпечення та підвищення рівня професійної компетентності;
- створення дієвого фінансового механізму соціального забезпечення військовослужбовців з метою своєчасного та повного визначення їхніх потреб та ефективної системи соціального захисту військовослужбовців;
- залучення на розвиток військово-оборонного комплексу України прямих іноземних інвестицій та міжнародної технічної допомоги;
- покращення системи фінансового контролю видатків державного бюджету на оборону через створення окремого контролюючого органу.

### Список літератури

1. Про оборону України : Закон України від 06.12.1991 р. № 1932-ХІІ. Дата оновлення: 30.03.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1932-12/page> (дата звернення 24.04.2021).
2. Артус М. М., Хижа Н. М. Бюджетна система України : навч. посіб. Київ: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. 220 с.
3. Василик О. Д. Державні фінанси України : підручник. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : Знання, 2004. 608 с.
4. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. Дата оновлення: 01.01.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 24.04.2021).
5. Карп Є. В. Структурні зміни видатків Державного бюджету України на оборону. *Економіка і суспільство*. 2018. № 14. С. 804-810.
6. Валовий внутрішній продукт України за період 2011-2019 років. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/> (дата звернення 25.04.2021).
7. Звіти про виконання видатків Державного бюджету України за 2011-2019 роки. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення 25.04.2021).
8. Чеберяко О. В., Варналій З. С. Фінансові передумови та оцінка фінансування оборони в умовах російсько-української гібридної війни. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 4 (12). Ч. 1. С. 143-149.

**Stetsko M.**

*Dr. of Econ., Associate Professor of Department of Venture Finance and Insurance,  
West Ukrainian National University,  
Ternopil, Ukraine*

## **THE SUCCESSFUL PLACEMENT OF SECURITIES ON THE STOCK MARKET**

Financial markets, including stock markets have certain specific features, which are due to realization of specific financial products as well as the nature of interaction between buyers and sellers. Stock market facilitates the mobilization of capital and the development of international trade through the currency markets, increased liquidity, risk transfer, which significantly increase global operations integration level.

Initial public offering (IPO), is the first sale of corporate rights in the stock market. The successful placement of securities on the stock market can provide companies with opportunities to increase their capitalization, improve diversification of their resource base, and gain access to cheap financing. The companies, whose shares are sold in the early days, are usually in the best situation. However, IPO may not always be successful.

The analysis of publications focusing on the development of the corporate securities market shows that scientists in their works particularly emphasize certain technical aspects of placement of shares, their registration procedures, forming offering prospectus, clarifying the conceptual apparatus in the relevant field, improving regulation system of banking transactions in the market for corporate securities, etc. In Ukraine, the issue of stock market entry for companies is investigated in the works of such economists as V. Andreeva [1], T. Khromayev [2], M. Kutuzova [3], H. Rohov [4], O. Tereshchenko [5] and others.

However, review of relevant scientific works shows that such issues as optimization of the IPO process and arrangement of the IPO work stages are given insufficient attention that is decision-making on primary placement of corporate rights in the domestic and international markets does not get enough scientific support. The lack of scientific justification in decision-making is one of the reasons why there is a relatively small number of Ukrainian IPOs, very little capital mobilization and high cost of its placement.

As a result, by 2019 Ukrainian IPO market was marked by soaring of its all possible indicators. During this period, businesses in Ukraine tried to operate and improve their financial parameters with new capital raised, not their own revenues. At the same time, investment business, being a new kind of business, was actively forming in the country; and amounts of capital markets were increasing until the onset of the global financial crisis.

Thus, Ukraine has formed a significant pent-up demand for IPOs as a tool to attract capital, because due to the high financial risks in Ukraine the IPO of domestic companies in global financial markets remains fairly remote possibility. The described situation in the stock market forces companies to look for alternative sources of funding, such as investments by investment funds, joint ventures with strategic investors or selling them their controlling stakes. It is expected that after the negative fluctuations (both political and economic) Ukraine will experience new growth, including the IPO market, with Warsaw and London stock exchanges traditionally being the most popular sites.

The issuing company's dominant motive for IPO is using an attractive source of funding in order to implement the strategy of economic growth and improve its capital structure. All other advantages are attendant. For owners the priority is the motive to increase the market capitalization of the company. Along with the undeniable advantages of IPO this financing tool also has some problematic aspects that need to be considered when making relevant decisions.

Based on the study and analytical processing of theoretical material and empirical data describing companies' IPO processes, we can draw the following conclusions.

Market entry of the company is beneficial for the issuer, company owners and its potential investors. The dominant motive of an IPO for the top management of the issuer is the use of an attractive source of funding to implement the strategy of economic growth and optimization of capital structure, and for the owners the priority is the desire to increase the market capitalization of the company.

Solving problems of raising funds through the IPO to some extent can be achieved by means of systematizing and organizing the package of functions and tasks, which should be implemented in the course of such offering of corporate rights. Thanks to precise regulation of operations at certain stages of the IPO and their strict enforcement, one can optimize the entire process of IPO and achieve the maximum economic benefit from such placement.

Thus, the current situation in Ukraine and the unwillingness of domestic companies to enter the global capital markets demonstrate their negative volatility, due to a certain negative factors ranging from the instability of the political situation to defaults of corporations that conducted IPOs on international stock markets, which ultimately, caused considerable damage to the reputation of Ukraine, and accordingly, to the companies that had previously planned their IPOs in global financial markets. Any negative incidents involving Ukrainian companies or ill-calculated policy decisions will affect the further opportunity to raise funds on international capital markets.

#### References

1. Andreeva, V.V. (2014), The stock market of Ukraine at the present stage of economic development. *Nauka i vyshcha osvita*, Vol. 2, P. 96-97.
2. Khromayev, T. (2016). Yak stvoryty v Ukrayini efektyvnyj ry`nok kapitalu [To create an effective capital market in Ukraine]. Retrieved from [http://fef.kneu.edu.ua/ua/depts7/k\\_fiansiv\\_pidprijemstv](http://fef.kneu.edu.ua/ua/depts7/k_fiansiv_pidprijemstv).
3. Kutuzova, M. (2015) Problems of formation and regulation of the stock market of Ukraine. *Naukovyy visnyk Chernivetskoho natsionalnoho universytetu im. YU. Fedkovycha. Seriya «Ekonomika»*, Vol. 750, P. 107-111.
4. Rohov, H.K. (2018). Systema finansovykh mekhanizmiv korporatyvnoho staloho rozvytku ta yii formuvannya v Ukraini: avtoreferat dysertatsii na zdobuttia naukovooho stupenia doktora ekonomichnykh nauk [The system of financial mechanisms of corporate sustainable development and its formation in Ukraine: Thesis for PhD in Economics]. Odessa: Odeskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet.
5. Tereshchenko, O.O., Babiak, N.D., Ivashchenko, A.I. ta in. (2017). Innovatsiinyi rozvytok korporatyvnykh finansiv: tendentsii ta perspektyvy: monohrafiia [Innovative development of corporate finances: tendencies and perspectives: monograph]. Kyiv: KNEU.

**Тарасюк А.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

**Марченко М.В.**

*студентка,  
Херсонський національний технічний університет,  
м. Херсон, Україна*

## ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

Актуальність дослідження обумовлена значенням банківської системи в економіці України. Банківська система сьогодні – один із найрозвинутіших елементів господарського механізму, котрий створює сприятливі умови функціонування всіх галузей народно-господарського механізму.

Питанням розвитку банківської сфери присвятили українські науковці О. Вовчак, Г. Чепелюк, О. Шелест, проте нові виклики сучасності потребують додаткових досліджень та формування нових підходів до вирішення проблем розвитку установ банківської сфери.

Метою статті є дослідження напрямів удосконалення діяльності банківських установ України в умовах спаду економіки і посилення конкурентної боротьби на фінансових ринках.

Сучасні банки, що здійснюють свою діяльність на різних сегментах фінансового ринку, можуть надавати достатньо велику кількість послуг та залишаються сферою прибуткової діяльності навіть в умовах нестабільності зовнішнього середовища та спаду ділової активності. Рентабельність капіталу у секторі сягнула 34%. Це стало можливим як завдяки стрімкому зростанню операційних доходів, так і найнижчим за десятиліття відрахуванням до резервів під активи.

Завдяки уповільненню інфляції в Україні було здійснено зниження ключової ставки НБУ. Комерційні ставки за гривневими депозитами та кредитами також знижувалися. Водночас ставки за валютними кредитами для корпоративних позичальників у 2019 році стали найнижчими за усю історію. Проте це поки що не сприяє зростанню валютного кредитного портфелю банків, що свідчить про брак якісних позичальників. НБУ очікує, що ставки за гривневими кредитами, зокрема іпотечними, протягом 2020 року також сягнуть історичних мінімумів. У таких сприятливих умовах банківська сфера має всі передумови для подальшого розвитку. В табл. 1. приведено динаміку кількості комерційних банків в Україні, котра відображає постійно зростаючу конкурентну боротьбу у даному секторі.

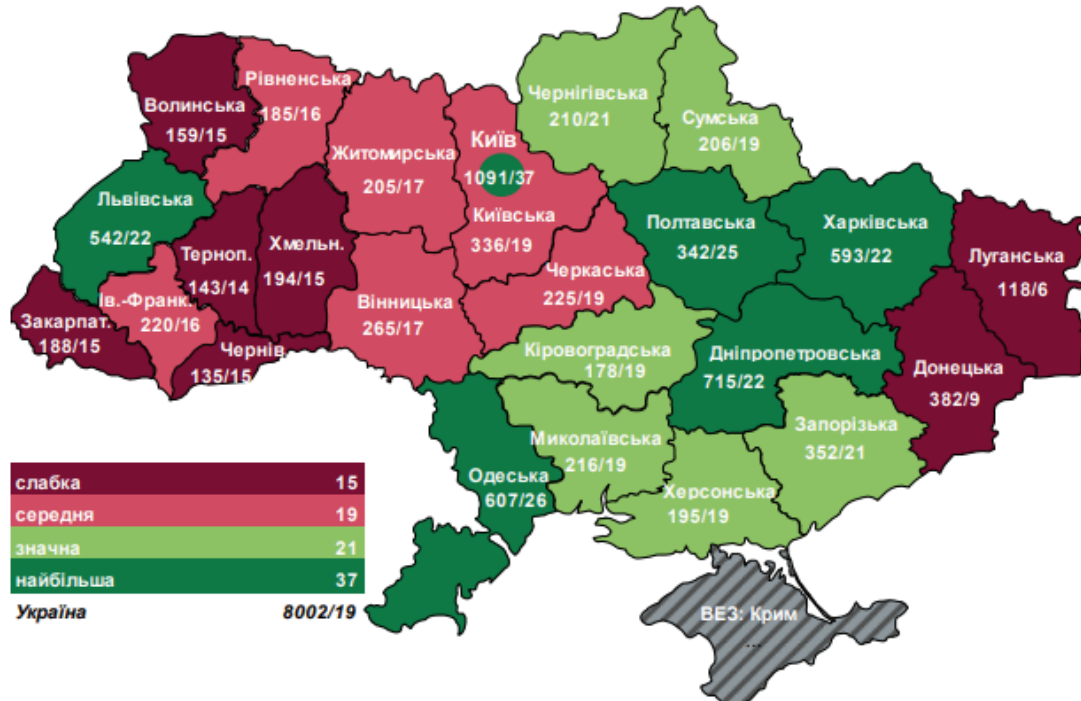
**Таблиця 1. Динаміка кількості комерційних банків в Україні з 2008 по 2021 рр.**

Період	Кількість діючих банків	З них з іноземним капіталом	У т.ч. зі 100% іноземним капіталом
на 1.01.2008	175	47	17
на 1.01.2009	184	53	17
на 1.01.2010	182	51	18
на 1.01.2011	176	55	20
на 1.01.2012	176	53	22
на 1.01.2013	176	53	22
на 1.01.2014	180	49	19
на 1.01.2015	163	51	19
на 1.01.2016	117	41	17
на 1.01.2017	96	38	17
на 1.01.2018	82	38	18
на 1.01.2019	77	37	23
на 1.01.2020	75	35	23
на 1.01.2021	74	33	23

Практика свідчить, що тільки установи з потужним банківським капіталом можуть справлятися в сучасних складних умовах. Стабільність в роботі демонструють банки з 100% іноземним капіталом.

З кожним роком кількість банків зменшується, також помітно зменшується кількість відділень діючих банків. Якщо у 2015 році по території України функціонувало 15082 відділення різних банків, то станом на початок 2021 року функціонує 7134 відділення, що майже вдвічі менше.

Як відомо, для банківської системи України характерна асиметричність територіальної структури банківської системи України та значні диспропорції розвитку її регіональних систем, що негативно впливає не тільки на доступність банківських послуг населенню, але й призводить до дисбалансу у соціально-економічному розвитку регіонів, які залежать від демографічної ситуації, паливно-сировинних ресурсів, розвитку інфраструктури, економіки регіонів тощо (рис. 1).



**Рис. 1. Діючі структурні підрозділи банків в окремих регіонах на 01.01.2020 р., од./од. на 100 тис. населення**

Розвиток і функціонування банківської сфери сьогодні відбувається в постійно змінюваній загальноекономічній та соціально політичній ситуації, що впливає на надійність та ефективність виконання банківськими установами своїх функцій. Подальший розвиток системи українських банків вимагає від керівництва комерційних банків переходу від інтуїтивного, стихійного управління до виваженого, обґрунтованого та професійного, що спирається на аналітичну базу.

Незважаючи на складні умови банківська система України в першому півріччі 2020 року працювала достатньо успішно.

**Таблиця 2. Банки України, які отримали найбільші прибутки у першому півріччі 2020-го р.**

Назва банку	Розмір прибутку, млрд. грн.
Приватбанк	14,0
Ощадбанк	3,6
Райффайзен Банк Аваль	2,07
ПУМБ	1,25
Сітібанк	0,673
УкрСиббанк	0,665
«ОТП Банк»	0,589
«Альфа-Банк»	0,462
Укргазбанк	0,437
Credit Agricole	0,396



У першому кварталі 2020 року платоспроможні банки отримали майже 16 млрд грн чистого прибутку, що майже на 24% більше за показник аналогічного періоду 2019 року. Доходи українських банків зросли на 12,6%, як порівняти з торішнім результатом, до 65,3 млрд грн.

Банківська система призвичаюється до роботи в умовах низьких відсоткових ставок. Ставки за депозитами фізичних осіб суттєво скорочувалися в грудні-лютому 2020-го року, слідом за рішенням великих банків про здешевлення депозитів. Однак ставки за кредитами скоротилися ще помітніше, а тому може знизити рентабельність сектору у середньостроковій перспективі.

Можна зробити висновок, що ефективність роботи банків зростає, так як зменшується частка непрацюючих кредитів, зростає обсяг активів. Банки активно залучають кошти на депозитні вклади. Незважаючи на помітні проблеми та ризики банківського сегменту країни, здатність до відновлення банківського сегменту помірна.

Банківські установи отримують значну фінансову та регуляторну підтримку НБУ з метою збереження платоспроможності. Також банки мають досить налагоджений інструмент юридичного захисту банків, як кредиторів так і позичальників, що забезпечує високий попит на послуги банківських установ.

### Список літератури

1. Вовчак О. Д. Розвиток стратегічного управління та його особливості в банках з іноземним капіталом. *Технологічний аудит і резерви виробництва*. 2016. № 4 (5). С. 36-41.
2. Чепелюк Г. М. Стратегічний аналіз та планування розвитку банку в умовах взаємодії з чинниками зовнішнього середовища. *Ефективна економіка*. 2019. № 5 URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7060>.
3. Шелест О. Л., Скрипниченко О. В. Вдосконалення стратегії управління прибутковістю банку з використанням імітаційної моделі. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7473>.

**Тугова О.Р.**

*студентка,*

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,*

*м. Дніпро, Україна*

**Смирнова Т.А.**

*старший викладач кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту,*

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,*

*м. Дніпро, Україна*

### ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Сукупність сучасних та оновлених управлінських, економічних, інституційних та організаційних методів та технологій діяльності банківських установ має назву «цифровізація банківської сфери». В наш час, в умовах зростаючих темпів конкуренції, цифровізація виступає передумовою розширення клієнтської бази, максимізації питомої ваги послуг на банківському ринку, збільшення рівня фінансової стійкості та фінансової безпеки банку й при цьому мінімізації витрат та ризиків банку.

Взагалі увесь процес надання послуг на фінансовому ринку країни зазнає змін під час розвитку інформаційних технологій та поширення доступу до Інтернет-мережі. Ще донедавна банківський сектор вважали досить традиційним у рамках використання новітніх технологій. Зараз же банкам та фінансовим компаніям необхідно рушати «в ногу» з технологічним прогресом задля подальшого росту та розвитку.

Цифровізацією діяльності банку є перелік заходів, які спрямовані на взаємодію з фінансово-технічними стартапами для того, щоб досягати довготермінових цілей розвитку, що напряму пов'язані із залученням у діяльність сучасних методів діяльності, модернізованих банківських послуг та продуктів задля розширення бази клієнтів, а також збільшення рівня конкурентоспроможності банку на ринку банківських послуг. На сучасному етапі цифровізації діяльності українських банків спостерігається необхідність у стилі роботи, основою якого є знаходження нових можливостей, способи залучати і використовувати ресурси із диверсифікованих джерел для вирішення поставлених завдань, досягаючи при цьому бажаного результату за мінімальних витрат [1].

У напрямі до стрімкого розвитку в Україні інтернет-банкінгу постає одна з найбільших перешкод – значний рівень недовіри клієнтів банківської системи країни, що заподіяний масштабними кризовими явищами в нашій країні за 2014-2015 рр. Прикладом даної ситуації є те, що 46% українських користувачів Інтернету впевнені, що відвідування відділення банку є більш безпечнішим, аніж інтернет-банкінг (за даними компанії B2B International) [2]. Проте, можна стверджувати, що мобільний та інтернет-банкінг в нашій країні будуть поступово продовжувати свій розвиток. Слід зауважити, що сьогодні основний напрям діяльності, що збільшує темпи розвитку інтернет-банкінгу, – це роздрібна торгівля. Наприклад, у 2015 році у ПриватБанку з'явився майданчик для інтернет-торгівлі «ПриватМаркет», в якому є електронна база постачальників товарів і послуг та можливість купувати, продавати, залишати заявки на тендери й, зокрема, брати в них участь. Також новацією в Україні стало введення у 2017 році можливості безконтактних розрахунків за допомогою Android-смартфонів із підтримкою технології NFC. NFC-гаманець – це цифровий безконтактний гаманець на платформі Mastercard Enablement Digital Service. У 2021 році ПриватБанк відкрив перше в Україні цифрове банківське відділення, яке працює без традиційних кас та оснащене інноваційними технологіями – мультитачбарамі, діджитал-екранами, кіосками самообслуговування та іншими сучасними рішеннями. Клієнти тут зможуть не тільки отримати фінансові послуги в цифровому форматі, а й скористатися комфортним хабом для роботи й спілкування.

Результатом впровадження цифровізації в Україні сьогодні є впровадження модернізованих інноваційних послуг та продуктів, найбільш поширеними з яких є наступні:

1. Мобільний банкінг. Це система, яка дає змогу виконувати вагому частину операцій із власними рахунками за допомогою власного мобільного телефону. Мобільний банкінг надає доволі широкий перелік послуг: наприклад, можна переглянути залишок по рахунку, здійснити платежі та перекази грошових коштів, сплачувати кредити, перевіряти стан та поповнювати депозити та інші.

2. Інтернет-банкінг є видом дистанційного банківського обслуговування, який на сьогодні наявний у багатьох банківських установах. Інтернет-банкінг дозволяє зводити до мінімуму наступні трансакційні витрати: на ведення переговорів та укладання контрактів, на пошук інформації, проведення розрахунків, на захист від третіх осіб, на моніторинг, витрати специфікації та захисту прав власності. Отже інтернет-банкінг надає банківським установам великі можливості.

3. «Зона 24». Це продукт, за допомогою якого клієнти мають можливість самостійно керувати власними рахунками, одержувати консультацію працівника call-центру, залишати заявку на одержання послуги, зробити запис на обслуговування в будь-яке відділення банку та ін. Цей напрям банківської діяльності продовжує свій розвиток та вдосконалення.

4. Електронний залишок. Впровадження даної послуги в касах банків дає можливість мінімізувати витрати з обігу монет, адже залишок менше однієї гривні автоматично зараховується на рахунок мобільного телефону клієнта або у вигляді електронного ваучера.

5. Безкарткові розрахунки через смартфон.

Можемо спостерігати як окремі банківські установи вже розпочали доволі активну боротьбу в сфері цифрового банкінгу, а інші – все ще знаходяться на початковому етапі. В

Україні на сьогодні послуги дистанційного банківського обслуговування надає більшість банківських установ, при цьому найуспішнішими й технологічними є онлайн-сервіси АльфаБанку, VTB Банку, ПриватБанку, ПУМБ, Райффайзен Банку Аваль, Ощадбанку, Укрсиббанку та Укрсоцбанку.

За умови подальшої стабілізації української економіки необхідно очікувати появу на ринку банківських послуг зарубіжних банків, що призведе до сильної конкуренції. Найбільші шанси перемогти у конкурентній боротьбі будуть мати установи, які зуміють впровадити цифровий банкінг у свою діяльність та перенести більшу частину своїх операцій в онлайн-сегмент.

На нашу думку, найбільшими перешкодами до масштабного та швидкого розвитку ринку електронних банківських послуг є недовіра клієнтів до онлайн-банкінгу та існування шахрайства в онлайн-ідентифікації для отримання доступу до фінансових послуг. Проте вітчизняним банкам необхідно адаптуватись до інноваційних реалій, якщо вони прагнуть зберегти свою частку на ринку, адже світові тенденції на ринку фінансових послуг стрімко розвиваються й поширюються на вітчизняний.

Станом на сьогодні наявні усі підстави для ствердження, що українська банківська система розвивається через впровадження сучасних інноваційних процесів, втілення новітніх технологічних рішень, використання ефективних зарубіжних інструментів. Розробляючи і впроваджуючи дедалі новітні методики та технології, українські банки стають двигунами подальшої трансформації та модернізації фінансового ринку країни загалом.

Отже, можемо підсумувати наступне: банківські інновації є інструментами, що спроможні забезпечити стрімкий розвиток банківської сфери за умов складної економічної ситуації в країні. А при високій конкуренції на ринку банківських послуг необхідно вчасно впровадити інноваційні рішення, адже саме вони стануть вагомою частиною у конкурентній боротьбі.

### Список літератури

1. Кльоба Л. Г. Цифровізація – інноваційний напрям розвитку банків. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12\\_2018/86.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2018/86.pdf).
2. Рисін В. В., Рисін В. М. Перспективи розвитку цифрового банкінгу на фінансовому ринку України. *Фінанси та банківська справа*. 2017. № 2 (124). URL: [file:///C:/Downloads/gysin\\_digatal\\_banking.pd](file:///C:/Downloads/gysin_digatal_banking.pd).

**Тютюнник Ю.М.**

*к. е. н., доцент, професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень,  
Полтавський державний аграрний університет,  
м. Полтава, Україна*

**Телятник М.Ю.**

*здобувач вищої освіти спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»,  
Полтавський державний аграрний університет,  
м. Полтава, Україна*

### АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Одним із головних джерел формування доходів банку є надання кредитів. Вони виступають найбільш прибутковою та ризиковою частиною банківських активів. Ефективність кредитування залежить від здатності банківських установ проводити менеджмент оптимального формування і управління кредитним портфелем, забезпечуючи

найвищий рівень прибутковості банківських кредитів при мінімальному рівні ризику. Питання управління кредитним портфелем банку досліджувалися такими вченими, як Ю. Бугель, Н. Волкова, М. Гонтаржевський, О. Дзюблюк, Л. Дядечко, М. Житар, М. Івченко, К. Степаненко та ін., проте, незважаючи на їх значний внесок, сьогодні проблема ефективного управління кредитним портфелем потребує подальшого вивчення в умовах особливостей економіки України.

На нашу думку, кредитний портфель – це сукупність банківських кредитів, які сформовані на основі співвідношення рівня прибутку і ризику, з метою досягнення власних цілей банку. Науковці зазначають, що управління кредитним портфелем являє собою контроль за розробкою та реалізацією кредитної політики банку, організацією кредитного процесу шляхом безпосереднього впливу на кредитний портфель для досягнення стратегічних цілей діяльності [1, с. 92].

Аналіз кредитного портфеля розпочинається з дослідження показників ризику, безпеки, ефективності та прибутковості. Для банківського сектору важливо не тільки забезпечити максимальну прибутковість кредитного портфеля, а й передбачити та мінімізувати ризик, тобто застосовувати різні методи управління ризиками [2, с. 129]. Для оцінки ефективності діяльності як банку, так і кредитного портфеля використовуються показники, наведені в табл. 1.

**Таблиця 1. Динаміка показників рентабельності кредитного портфеля АТ “Полтава-банк” за 2017-2019 рр.\***

Показники	Роки			Відхилення (+,-) 2019 р. від 2017 р.
	2017	2018	2019	
Прибутковість активів, %	3,6	4,3	5,1	+1,4
Чиста дохідність кредитного портфеля, %	21,6	24,0	27,0	+5,4
Чиста процентна маржа, %	5,1	6,4	6,7	+1,6

\*Розраховано автором за даними фінансової звітності банку [3]

Найважливішим показником рентабельності кредитного портфеля є прибутковість активів, який визначається як відсоткове відношення чистого прибутку до середньорічного обсягу активів. Значення даного показника за три роки збільшилося на 1,4 в. п. і у 2019 році 100 грн активів формували чистий дохід у розмірі 5,1 грн, що позитивно характеризує банківську установу.

Іншим важливим показником рентабельності банківської діяльності є показник чистої дохідності кредитного портфеля, який визначається як відсоткове відношення процентних доходів до загального обсягу кредитів. Його значення збільшилося за 2017-2019 роки на 5,4 в. п. У 2019 році на 100 грн кредитного портфеля припадало 27 грн прибутку, що позитивно характеризує банківську установу.

Показник чистої процентної маржі – це відсоткове відношення різниці процентних доходів та витрат банку до середньорічного обсягу активів. Отримані його значення та тенденція до їх збільшення (на 1,6 в. п.) характеризують здатність банку отримувати дохід від процентної різниці за рахунок дохідних активних операцій (6,7 грн на 100 грн у 2019 році). Динаміка наведених вище показників свідчить про підвищення рентабельності, а, отже, й ефективності кредитного портфеля комерційного банку.

Проведемо оцінку якості кредитного портфеля за видами ризиковості наданих кредитів (табл. 2).

Аналізуючи табл. 2, можна зробити висновок про зростання сукупного розміру кредитного портфеля на 129,2 млн. грн за 2017-2019 роки. Це відбулося за рахунок збільшення усіх видів кредитів, однак головним фактором стало зростання саме кредитів з мінімальним кредитним ризиком.

**Таблиця 2. Динаміка якості кредитного портфеля АТ “Полтава-банк” за 2017-2019 рр. (станом на кінець року)\***

Види кредитів за рівнем ризику	Роки						Відхилення (+,-) 2019 р. від 2017 р.	
	2017		2018		2019			
	млн. грн	частка до усього портфеля, %	млн. грн	частка до усього портфеля, %	млн. грн	частка до усього портфеля, %	абсолютне, млн. грн	частки, в. п.
Мінімальний кредитний ризик	231,5	24,9	265,1	25,6	331,7	31,3	+100,2	+6,4
Низький кредитний ризик	302,5	32,5	348,6	33,7	309,9	29,3	+7,4	-3,3
Середній кредитний ризик	131,5	14,1	140,9	13,6	132,1	12,5	+0,6	-1,7
Високий кредитний ризик	127,7	13,7	111,9	10,8	133,8	12,6	+6,1	-1,1
Дефолтні активи	136,9	14,7	167,2	16,2	151,8	14,3	+14,9	-0,4
Усього	930,1	100,0	1 033,7	100,0	1 059,3	100,0	+129,2	-

\*Розраховано автором за даними фінансової звітності банку [3]

На кінець 2019 року найбільшу частку в структурі кредитного портфеля займають кредити з низьким та мінімальним кредитним ризиком (31,3 і 29,3% відповідно). Кредити з середнім рівнем ризику займають найменшу частку в структурі кредитного портфеля, а її динаміка (зниження з 14,1 до 12,5 %) говорить про неперіоритетність даних кредитів для банку. Загалом банк додержується політики щодо максимального зниження ризику за кредитами у першу чергу, що, на нашу думку, є більш ефективним в умовах нестабільної економіки країни.

Для аналізу ризику кредитного портфеля банку використовуються такі показники:

- коефіцієнт покриття кредитного портфеля власним капіталом банку – відношення власного капіталу банку до розміру кредитного портфеля;
- коефіцієнт питомої ваги зважених класифікованих позик – відношення зважених класифікованих позик, які розраховуються множенням суми кредитів певної групи ризику на відповідний коефіцієнт, до загальної суми кредитного портфеля;
- коефіцієнт покриття зважених класифікованих позик – відношення зважених класифікованих позик до власного капіталу банку;
- коефіцієнт безнадійних кредитів – відношення загального обсягу безнадійних кредитів до обсягу кредитного портфеля.

На основі показників табл. 3 проведемо коефіцієнтний аналіз ризику кредитного портфеля банку.

Аналізуючи табл. 3, можна зробити висновок про покращення якості кредитного портфеля. Коефіцієнт покриття кредитного портфеля власним капіталом показує, що станом на кінець 2019 року банк спроможний покрити 1 грн кредитів 75 копійками власного капіталу, що є значно краще, ніж за попередні роки. Коефіцієнт питомої ваги зважених кредитних позик комплексно характеризує якість кредитного портфеля з погляду ризику. Чим вищий даний показник, тим більша ймовірність погіршення фінансового стану банківської установи. Аналогічна ситуація і з коефіцієнтом покриття зважених кредитних позик. Показник поліпшився на 0,057, що свідчить про підвищення безпечності та стабільності кредитного портфеля. Коефіцієнт безнадійності кредитів також покращився на 0,004, що говорить про зменшення їх частки у загальній структурі кредитного портфеля.



**Таблиця 3. Коефіцієнтний аналіз ризику кредитного портфеля АТ “Полтава-банк” за 2017-2019 рр. (станом на кінець року)\***

Показники	Роки			Відхилення (+,-) 2019 р. від 2017 р.
	2017	2018	2019	
Коефіцієнт покриття кредитного портфеля власним капіталом банку	0,679	0,693	0,754	+0,075
Коефіцієнт питомої ваги зважених класифікованих позик	0,263	0,263	0,249	-0,014
Коефіцієнт покриття зважених класифікованих позик	0,387	0,379	0,330	-0,057
Коефіцієнт безнадійних кредитів	0,147	0,162	0,143	-0,004

\*Розраховано автором за даними фінансової звітності банку [3]

Окрім розглянутих вище показників, у практиці аналізу кредитного портфеля розглядають також такі, як: структура кредитного портфеля за валютою кредитування, за строками, за видами кредитних продуктів, за галузями економіки та статусом позичальника [1, с. 93].

Таким чином, управління кредитним портфелем є дуже важливим механізмом контролю ризику та прибутковості банківських кредитів. Розглянуті вище етапи аналізу ефективності управління кредитним портфелем банківських установ дають змогу контролювати рівень прибутковості кредитів при прийнятному рівні ризику, однак для більшої ефективності необхідно проводити реформування банківської системи по таким напрямкам, як: розвиток систем ризик-менеджменту та вдосконалення управління ризиками в банках; забезпечення балансу між ефективністю і надійністю; удосконалення системи регулювання та нагляду за банками.

#### Список літератури

1. Гергель А. Ю. Напрями аналізу якості кредитного портфеля банку. *Управління розвитком*. 2014. № 3 (166). С. 92-94.
2. Сирчин О. Л. Методика планування показників кредитної діяльності банку. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2017. № 2-3 (63-64). С. 127-134.
3. Фінансова звітність АТ “Полтава-Банк”. URL: <https://poltavabank.com/finansova-zvitnist/> (дата звернення 23.04.2021).

**Шевченко Н.В.**

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та обліку,*

**Миськів Г.В.**

*д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів та обліку,*

**Чапляк Н.І.**

*к. е. н., викладач кафедри фінансів та обліку,*

*Львівський державний університет внутрішніх справ,*

*м. Львів, Україна*

#### НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Розвиток фондового ринку України протягом останніх п'яти років характеризується значним скороченням емітентів та професійних учасників ринком, кількості емісій про процедур проходження лістингу, обсягів інвестицій у цінні папери, що також негативно впливає як на економічний розвиток фондового ринку, так і на його економічну безпеку.

Така ситуація вимагає визначення та реалізації напрямів регулювання вітчизняного фондового ринку.

Економічна безпека фондового ринку полягає в:

- дотриманні законодавчо-нормативних аспектів діяльності суб'єктами ринку (емітентами, біржами, професійними учасниками);
- надання повної та достовірної інформації про фінансовий стан та діяльність на фондовому ринку;
- надання якісних і повних послуг що стосуються обігу, розміщення, реєстрації, випуску, продажу цінних паперів;
- забезпечення безпеки діяльності як інвесторам так і емітентам, професійним учасникам;
- дотримання правил етикету і взаємоповаги;
- забезпечення повної прозорості у діяльності (зокрема що стосується розкриття інформації регулятору ринку);
- повне уникнення та недопущення правопорушень на фондовому ринку всіма учасниками.

До основних напрямів регулювання слід віднести: законодавчо-нормативні, контролюючі та стимулюючі. Головним органом забезпечення регулювання фондового ринку є Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [1], метою діяльності якої є створення належних умов (наглядом та регуляторним шляхом) для ефективного і цілеспрямованого функціонування ринку цінних паперів, забезпечення розвитку економіки України, залучення інвесторів. НКЦПФР прикладає значних зусиль для розробки належних нормативно правових актів, що забезпечать стабільний розвиток ринку цінних паперів в Україні та гарантують безпеку не лише інвесторам, а й емітентам, фінансовим посередникам.

Основними напрямками діяльності НКЦПФР у сфері регулювання є:

- розробка проектів регуляторних актів на ринку цінних паперів;
- прийняття регуляторних актів;
- внесення змін та доповнень до регуляторних актів;
- здійснення аналізу регуляторного впливу регуляторних актів;
- відстеження результативності прийнятих регуляторних актів.

Регулювання фондового ринку в Україні відбувається за допомогою наступних нормативно-правових документів:

- Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні»;
- Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг»;
- Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»;
- Рішення НКЦПФР «Про затвердження Правил розгляду справ про порушення вимог законодавства на ринках капіталу та застосування санкцій або інших заходів впливу»;
- Закон України «Про акціонерні товариства».
- Податковий Кодекс, Кримінальний Кодекс.

Регулювання ринку цінних паперів повинно відбуватися на основі методів оцінки, виявлення порушення, надання попереджень чи роз'яснень, накладання штрафних санкцій, анулювання чи призупинення ліцензій, винесення судових рішень. На наш погляд, такий метод регулювання є дієвим, оскільки контролює діяльність правопорушників і показує ризик можливих втрат за невиконання правових норм. Протягом 2019 року Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку здійснила моніторинг більше ніж 40 тисяч операцій з цінними паперами, та наклала штрафні санкції більше ніж на 100 суб'єктів (включаючи емітентів та професійних учасників ринку).

Найбільшу частку правопорушень здійснюють емітенти, які не подають звіти чи публічну інформацію вчасно, тому важливим сьогодні є регулювання достовірності, вчасності, повноти і доцільності інформації про суб'єктів фондового ринку. Для цього необхідно доповнити розділи інформації на сайті Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, яке забезпечує доступ до публічної інформації.

Також з 2019 року запроваджено регулювання інформаційних послуг на ринку цінних паперів, яке передбачає:

- встановлювати вимоги до осіб, що мають намір надавати інформаційні послуги;
- визначати перелік документів, що необхідні для подання;
- визначення програмно-технічного забезпечення, що використовується для надання інформаційних послуг на фондовому ринку;
- порядок ведення Реєстру осіб;
- вимоги до свідоцтв про включення до Реєстру осіб;
- вимоги до договорів щодо надання і розміщення відповідної інформації.

### Список літератури

1. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Офіційний сайт. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/> (дата звернення 23.04.2021).
2. Звіти про діяльність у 2019 році Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Офіційний сайт. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/about-us/annual-reports/#page-4> (дата звернення 23.04.2021).
3. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (SMIDA). Офіційний сайт. URL: <https://smida.gov.ua/> (дата звернення 23.04.2021).

***ДЛЯ НОТАТОК***

*Наукове видання*

**МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ:  
СУЧАСНІ РЕАЛІЇ, ПРОГНОЗНІ СЦЕНАРІЇ  
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції*

*Scientific publication*

**MODERNIZATION OF ECONOMY:  
CURRENT REALITIES, FORECAST SCENARIOS  
AND DEVELOPMENT PROSPECTS**

*Proceedings of the III International scientific-practical conference*

**ISBN 978-617-7941-26-1**

Підписано до друку 15.06.2021. Формат 60x 84/16.  
Папір офсетний Наклад 300 примірників.  
Гарнітура Times New Roman. Друк ризографія.  
Ум. друк. арк. 29,39. Обл.-вид. арк. 31,60.  
Замовлення № 1985.

*Видано з готового оригінал-макету*

Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С.

Свідоцтво про внесення до державного реєстру суб'єктів видавничої справи:  
серія ХС № 48 від 14.04.2005

видано Управлінням у справах преси та інформації

73000, Україна, м. Херсон, вул. Соборна, 2.

Тел. (050) 133-10-13, (050) 514-67-88

e-mail: printvvs@gmail.com