

Наукова економічна організація «Перспектива»

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**НАУКОВІ ЕКОНОМІЧНІ
ДОСЛІДЖЕННЯ:
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ
ТА ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ**

24 жовтня 2020 року

м. Дніпро

УДК 001.8:330(063)

Н 34

Наукові економічні дослідження: актуальні питання та інноваційні аспекти: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 24 жовтня 2020 р.). – Дніпро: НО «Перспектива», 2020. – 160 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Наукові економічні дослідження: актуальні питання та інноваційні аспекти». Розглядаються загальні питання економічної теорії, фінансів та страхування, банківської справи, міжнародної економіки, менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності.

Призначений для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

УДК 001.8:330(063)

Н 34

**Організатори конференції не завжди поділяють думку учасників.
У збірнику максимально точно відображається орфографія і пунктуація,
запропонована учасниками.**

© Автори статей, 2020

© Наукова економічна організація «Перспектива», 2020

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

МЕТОДОЛОГІЧНЕ ПІДГРУНТЯ ФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛУ МІНОЧКІНА О. М.	7
---	---

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ФІРМ В ГАЛУЗІ МІЖНАРОДНИХ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ КАНТЕЛАДЗЕ С. Г.	12
ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА РУСНАК А. О.	15
МІЖНАРОДНИЙ РИНОК КРИПТОВАЛЮТ: ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СКОМАТЧУК М. І.	17
МЕТОДИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В ГАЛУЗІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ШИЛЬБЕРГ Г. В.	21

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

МОДЕЛЬ СТІЙКОГО ЗРОСТАННЯ В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ БРЯТКО А. А.	26
INTERNATIONAL REGULATORY PRACTICE OF BANKING ACTIVITIES MURSALOV M. M.	30
ОСБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ РАДЧЕНКО О. П., ВОРОБІЙОВ Г. С.	35
СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ НАУКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ РЕШЕТНЯК О. І.	38
ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ РЕГУЛЮВАННЯ МУНІЦИПАЛЬНИХ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІСТІВ САЛТАНОВА О. С.	42
МЕТОДОЛОГІЯ ВИЯВЛЕННЯ НЕГАТИВНИХ ЗОВНІШНІХ ЕФЕКТІВ НА ПРИКЛАДІ ГАЗОПОДІБНИХ ВІДХОДІВ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА СЕРДЮК О. С., ПЕТРОВА І. П.	45

СТВОРЕННЯ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ ТА ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР РІЗНОЇ ТИПОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ШИПОША В. А.	50
СТАН РИНКУ ЖИТЛА В УКРАЇНІ ТА ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ЙОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ ЩЕТИНІН А. І., УЛЬЯНОВА Л. П., ЧАЙКА Ю. М.	54

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ОСНОВНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВІ ДИСКІНА А. А., СМЕЦЬ Д. В.	59
СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ДОСТАВКИ ТОВАРІВ ІВАНОВ В. Б.	63
МОТИВАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ЙОГО РОЗВИТКУ КОВАЛЬЧУК А. М.	67
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА КОТОМАН А. В.	69
ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР В УКРАЇНІ ЛІХОТА О. В.	73
ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА КАДРОВУ ПОЛІТИКУ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ МІЛНТОВИЧ Н. І.	78
ВДОСКОНАЛЕННЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ ГОТЕЛЮ ЯК СКЛАДОВА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕТРУК Т. М.	80
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КРІ ТА ОКР НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ПИХТІН О. О.	83
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧИМІСТЬ ПРИХОДЬКО А. В., ГОЛЕЙ Ю. М.	87
ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА СУДАКОВА О. І., БРИСКІНА А. О., ЩУДРО Є. Є.	89
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ СУДАКОВА О. І., РОМАНИШЕНА О. І., ЛАЗЕБНА А. А.	94
ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ У ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТАРДАСКІНА Т. М., БАЛАБАН Є. Ю.	98

СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ХАВРОВА К. С., БЄЛЯЄВ О. Р.	101
--	-----

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

СТАН ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ ЮРАШЕВА Д. І.	103
---	-----

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАЛОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ КУРЕНКОВ Д. О., ШАДУРА-НИКИПОРЕЦЬ Н. Т.	108
ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОНІТОРИНГУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ СМИРНОВА С. М., БОРИСОВА А. В.	111
СИСТЕМИ ДИСТАНЦІЙНОГО ЗОНДУВАННЯ ЗЕМЕЛЬ В МОНІТОРИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ СМИРНОВА С. М., СМІРНОВ В. М., ЯСЛИК Г. В.	116

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ПАНДЕМІЯ COVID-19: ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВІ НАСЛІДКИ БОРИСОВА І. С.	120
ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА КРУК З. В.	123
EXPERIENCE OF FINANCIAL PROVISION OF CITIZENS IN CASE OF UNEMPLOYMENT IN THE UNITED STATES PETRUSHKA O. V., VOYTSISHCHUK A. Y.	127
THE IMPACT OF CHANGES IN THE WAGE FUND ON THE NUMBER OF FINANCIAL RESOURCES OF STATE SOCIAL INSURANCE SYDORCHUK A. A.	128
КОНФЛІКТ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЯСТРУБЕЦЬКА Л. С.	131

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІХРОВ О. А.	135
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДАРОВІК О. О.	138
ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИТРАТ НА ВИКОНАННЯ РОБІТ ЖАДАН М. І., ІГНАТЕНКО А. К.	143

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА КОЛЕСНІКОВА А. Г., ЛЕЖНЕНКО Л. І.	147
АКТУАЛІЗАЦІЯ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ В ЗАЛІЗНИЧНІЙ ГАЛУЗІ КОНДОЛОВА О. В.	151
ОБЛІК КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ, СТРОК ПОЗОВНОЇ ДАВНОСТІ ЗА ЯКОЮ МИНУВ ШАПОВАЛОВА А. П., ІСКРА В. В.	153
 СЕКЦІЯ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ДЕПОПУЛЯЦІЇ НАСЕЛЕННЯ НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ НИКИПОРЕЦЬ Ю. І.	157

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

МЕТОДОЛОГІЧНЕ ПІДГРУНТЯ ФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛУ

МІНОЧКІНА О. М.

доктор економічних наук,

старший науковий співробітник

відділу проблем регуляторної політики і розвитку підприємництва

Інститут економіки промисловості

Національної академії наук України

м. Київ, Україна

Проблема організації функціонування ресурсів і керованості усієї системи відтворення капіталу пов'язана із створенням єдиного механізму управління системою капіталу, що є першочерговим для вирішення в транзитивних трансформаційних соціально-економічних ринкових системах.

Створення єдиного механізму управління системою капіталу ми пов'язуємо із функціонуванням системи інституту власності та механізмами її управління відповідно до авторської концепції «Система власності як спільно-роздільна ресурсна система» («СВ-СРРС») [1]. Визначення ключових характеристик СВ-СРРС базується на: методології дослідження сутності власності; положеннях концепцій «тягаря власності», «неповних власників», «сумісно-розділеної діяльності, праці, власності», «загального знання»; логіко-гносеологічної конструкції взаємозв'язку загального і особливого; схемі дослідження управління спільним ресурсом.

За авторським трактуванням СВ-СРРС є комплексом природно-суспільних і соціально-економічних відносин, в якому кожному виду ресурсів відповідає інституціональний механізм їх використання, що включає в себе адекватні природі ресурсів інституційні форми привласнення, господарювання і розподілу результатів виробництва, забезпечуючи загальну соціально-економічну ефективність використання ресурсного потенціалу. Індивіди набувають статусу власників усієї системи власності, який визначається їх участю в управлінні

цією системою на правах повних інституційних власників та інституційних підприємців у царині відносин власності. Функціонуючими є різні форми власності й права власності захищені, але націлені на дотримання законів власності й суспільного розвитку інституціональні механізми СВ, принципи та схеми інституційного проектування, які сприйняті суспільством, зобов'язують усіх власників діяти певним чином, щоб відтворювати ресурсну систему суспільства та сприяти соціально-економічному розвитку, утворюючи умови, коли людина може проявитися водночас у трьох іпостасях – як природна, соціальна і духовна істота, тобто як цільна особистість, яка має реалізовувати свій творчий потенціал.

Пропонований системно-категоріальний принцип вираження інституту дає можливість знайти взаємозв'язок ідеального з реальним, формування і ефективного функціонування інституціональних механізмів (інституціалізація), процесів суспільної трансформації з практичними діями та реформуванням окремих сфер суспільного життя. За авторським трактуванням, інститутом є сукупність правил і норм суспільних відносин та закономірних зв'язків окремої сфери реальної дійсності, відтвореної у певній науковій категорії, які за принципом сходження від абстрактного до конкретного «підтягують» до себе об'єкти та суб'єкти відповідних відносин, організаційні форми та інституціональний механізм реалізації цих відносин у суспільстві, формуючи певну систему, що складається із визначених елементів – інституцій, які природно між собою є взаємопов'язаними і утворюють функціонуючу цілісність, що еволюціонує в інституціональному середовищі суспільної системи за власними законами та під дією законів суспільного розвитку.

Тлумачення сутності поняття інституту власності як системи, структура якої сформована за усталеними підходами у розумінні категорій власності, об'єктів та суб'єктів власності, її типів, форм, видів доповнюється шляхом авторської інтерпретації ключових понять інституціоналізму й їх взаємозв'язків. Взаємодія норм та правил, у рамках трудового способу та суспільної форми привласнення благ, перетворює їх на реальні моделі стабільної взаємодії економічних агентів, формує механізм функціонування відносин власності, який діє як сукупність економічного, юридичного, соціального, політичного, морально-психологічного та ідеологічного механізмів. У визначеній сукупності цей механізм

структурує людську взаємодію у відносинах привласнення, одночасно обмежуючи можливість вибору для індивідів. СВ-СРРС є керованою інституціональним механізмом її управління. Вбудовані один в один інституціональні механізми «збирають» (об'єднують, охоплюють) рівні системи по вертикалі і по горизонталі, пов'язують і включають у взаємодію системоутворюючі елементи, забезпечуючи функціонування такої системи як основи економіки і життєдіяльності суспільства.

Гармонійний суспільний розвиток залежить від дотриманням правила золоті пропорції, що закладається фундаментальною структурою системи капіталу, схематично наведеною нами на рис. 1.

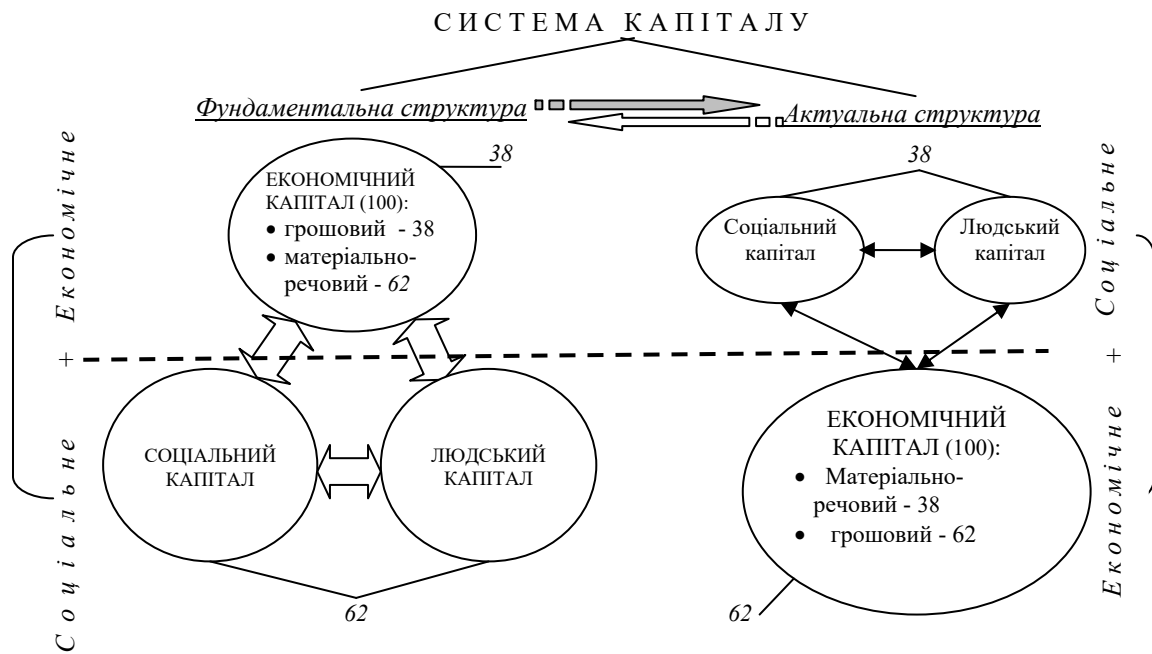


Рис. 1. Фундаментальна та актуальна структура системи капіталу (архітектоніка системи капіталу)

Джерело: розроблено автором

Таке уявлення зв'язків в системі капіталу та її структури базується на методології інституціональної політекономії. «Фундаментальна та актуальна структури складаються з одних й тих же елементів і відрізняються тим, що один з елементів актуалізується і набуває основного значення. У процесі історичного розвитку елементи актуалізуються в порядку зростаючої складності і, реалізувавши себе, переходять в основу. Якщо в механізмі реалізації актуальної структури виникають збої, то відбувається повернення до

фундаментальної структури. ... зняття – це вирішення протиріччя шляхом відходу його в основу. Коли такого зняття не відбувається, виникають деструктивні процеси» [2, с. 118–119]. Зазначимо, що саме такі деструктивні процеси наразі й відбуваються в системі капіталу нашої країни.

Фундаментальною структурою суспільного розвитку передбачається підпорядкованість економічного зростання інтересам людини. Звідси, соціальний і людський капітал в сукупності мають співвідноситись з економічним, як в «золотому перетині», вираженому значенням 1.61803398875 або, як часто використовують для практичних цілей, це наближені значення 0,62 та 0,38. Як зображено на рис. 1, актуальна структура сучасної кризової динаміки системи капіталу демонструє те, що соціально-економічна система наразі є підпорядкованою фінансово-економічним цілям. Для подолання фінансово-економічних диспропорцій знижуються доходи населення, погіршуються умови життєдіяльності людей, тобто економічна і соціальна складові вступили у відкритий конфлікт. Ми визначили схематично причини деструктивних процесів, які полягають у відхиленні актуальної структури капіталу від фундаментальної та значних її диспропорціях. Це пояснюється відсутністю управління системою капіталу та ігноруванням законів архітектоніки. Наразі невідкладним є вирішення проблеми зняття й повернення до фундаментальної структури капіталу. Отже, необхідно наповнити обсяги соціального і людського капіталу та довести їх до рівня «золотої» пропорції. Відповідно до цього правила в структурі економічного капіталу його матеріально-речова і грошова повинні співвідноситися в тому ж співвідношенні, як 0,62 і 0,38 відповідно. Таким чином, актуалізується завдання управління системою капіталу з метою повернення її актуальної структури до фундаментальної, як умови справедливого соціально-економічного розвитку.

Справедливим соціально-економічним розвитком, за визначенням провідних українських вчених, є такий, що забезпечує рівноважний (збалансований), а тому і сталий розвиток усіх складових. Йдеться про таке економічне зростання, яке покращує якість ВВП і структуру економіки, супроводжується поліпшенням умов життєдіяльності людей і розвитком людських здібностей. Справедливість досягається за допомогою динамічної рівноваги (збалансованості) і стійкості [2, с. 446–447].

Розглянута нами фундаментальна структура системи капіталу ґрунтується на принципах справедливості, а співвідношення соціального і економічного в пропорції, відповідно, 61,8 і 38,2%. забезпечує стабільність цілого в його диференціації та динаміці. Наразі для повернення системи капіталу до фундаментальної структури необхідно проводити державну політику (грошово-кредитну, бюджетну, промислову, структурну, фінансову), спрямовану на подолання дисбалансів і наближення до рівноважних пропорцій. Але, виходячи з того, що «відхилення від наявних середніх значень в корективи не повинно перевищувати 15% в кожному циклі корекції. Інакше сам рух до стабільного стану буде породжувати нестабільність» [2, с. 449], то наприклад, витрати бюджету на соціальну сферу в кожному циклі корекції необхідно підвищувати на 15% до відновлення необхідної пропорції.

Через конвергентні інституціональні механізми СВ-СРРС стає можливим створення цілісної системи відтворення, що самоорганізується, та яка здатна забезпечити ефективну взаємодію усіх видів капіталу. Ці механізми є інструментом формування єдиного механізму функціонування системи капіталу.

Процеси перебудови інституціональних основ сучасних економік та їх трансформацію необхідно розглядати у зв'язку із процесами глобалізації, вивчаючи взаємозв'язки між країнами у загальній глобальній мережі, що має забезпечити формування єдиної відтворювальної системи капіталу на рівні світового господарства, визначаючи тим самим подальші напрямки суспільного розвитку, загальні принципи його управління та регулювання. За умови сприйняття зазначеної концепції як основи стратегій розвитку і, відповідно, впровадження конвергентних інституціональних механізмів СВ-СРРС на національному, регіональному і глобальному рівнях, можливо організувати взаємодію капіталів у системі капіталу окремої країни, регіону і усього світу.

Література:

1. Міночкіна О. М. Трансформація інституту власності як основа реформування національної економіки : монографія. Київ : ТОВ «Видавничий дім «АртЕк», 2017. 486 с.
2. Гриценко А. Институциональная политическая экономия: предмет, методология, содержание. LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014. 505 с.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ФІРМ В ГАЛУЗІ МІЖНАРОДНИХ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

КАНТЕЛАДЗЕ С. Г.

студентка

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

На сьогоднішній день сучасний етап розвитку зв'язків між країнами характеризується стрімкою взаємозалежністю країн у фінансовій сфері. Глобалізація страхових відносин є процесом стирання законодавчих та економічних бар'єрів між національними страховими ринками, що відбувається під впливом змін у світовій економіці, і має на меті формування глобального страхового простору[5]. Прогресивний розвиток національних страхових ринків неможливий без інтеграції у світову систему страхування.

Глобалізація ринку страхових послуг відбувається в умовах наступних тенденцій розвитку [1, с. 22–23]:

- велика конкуренція між транснаціональними страховими компаніями;
- малі та середні страхові компанії об'єднуються у міжнародні страхові компанії, що призводить до капіталізації та концентрації страхового (перестрахового) капіталу, також формуються стратегічні альянси між страховими та перестраховими компаніями;
- на страховому ринку з'являються нові види страхування та страхових продуктів;
- застосунок новітніх інноваційних технологій в страховій діяльності;
- об'єднання страхового, банківського та фінансового капіталів;
- формування уніфікованого та стандартизованого міжнародного страхового законодавства на базі основних принципів Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (International Association of Insurance Supervisors), рекомендаційних вимог

Solvency II та положень Міжнародних стандартів фінансової звітності (International Financial Reporting Standards);

– використання інструментів ринку капіталу як нового механізму хеджування страхових ризиків;

– перехід від національних ринків страхових послуг до міжнародної торгівлі страховими послугами.

Але, є низка чинників, що конкретно впливає на розвиток діяльності страхових компаній, в незалежності їх масштабів.

У зарубіжному страховому менеджменті часто використовується класифікація чинників за можливістю управління ними (рис. 1) [2].

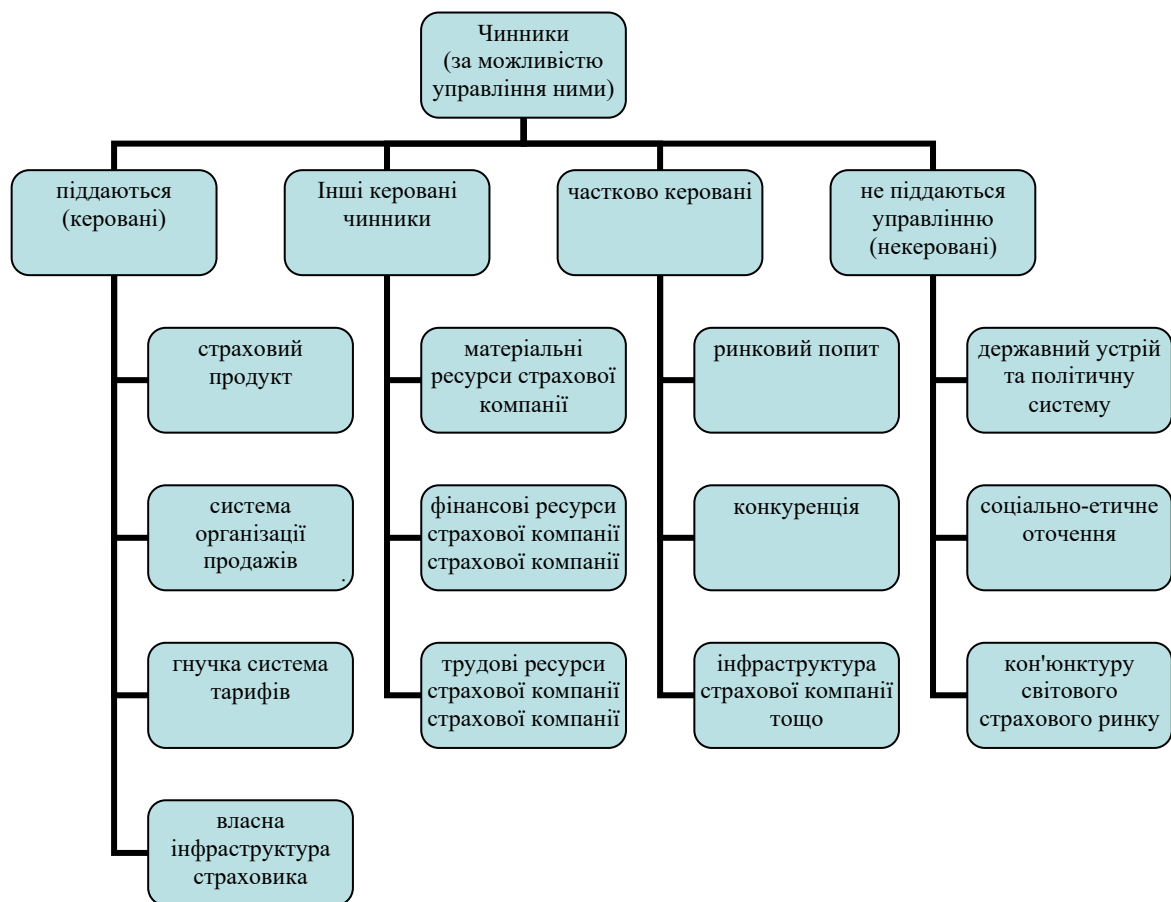


Рис. 1. Класифікація чинників за можливістю управління ними [2]

Така класифікація відповідає реальним практичним потребам страхових менеджерів, які розробляють стратегію поведінки компанії на ринку, зокрема – з метою підвищення її фінансової надійності [3].

З позиції теорії систем чинники, що впливають на фінансову надійність страхової компанії, можна поділити на внутрішньосистемних (внутрішні) і позасистемних (зовнішні) [3].

Чинниками фінансової надійності страхової компанії можуть бути різні явища, які впливають на стан організації її фінансів. Ступінь фінансової надійності визначається безліччю чинників. Серед основних чинників можуть бути виділені зовнішні і внутрішні (рис. 2).

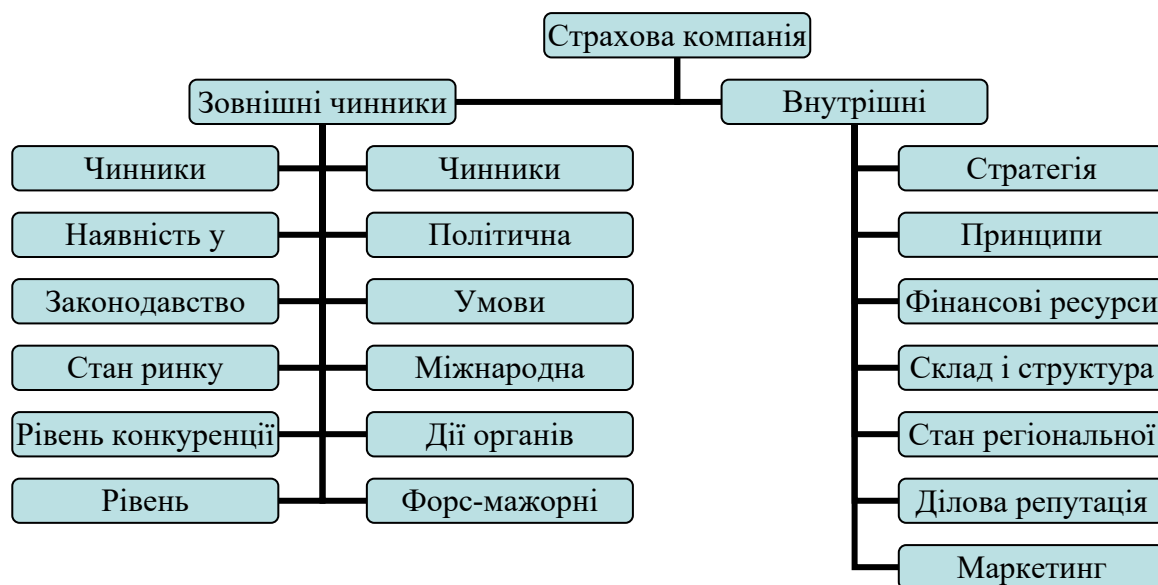


Рис. 2. Чинники, що визначають фінансову надійність СК [4, с. 87–96]

Отже, страхова компанія має врахувати максимальну кількість чинників впливу на її функціонування, як внутрішніх, так і зовнішніх, маючи на меті зміцнення рівня свого фінансового стану. Якщо страхова компанія правильно оцінить свою фінансову стійкість, то вона зможе здійснювати ефективне управління власними фінансовими ресурсами, бути конкурентоспроможною на ринку, забезпечить виконання зобов'язань перед страхувальниками у повному обсязі та функціонування протягом тривалого періоду навіть при настанні значних за розмірами збитків.

Література:

1. Міжнародні фінанси [текст] навч. посіб. 5-те вид. перероб. та доп. / за ред. Козака Ю.Г. Київ – Катовіце : Центр учбової літератури, 2014. – 348 с.

2. Виговська В. Теоретичні аспекти визначення сутності страхового ринку / В.В. Виговська // Науковий вісник Полісся. – 2015. – № 4. – С. 124–131.
3. Павловська О. Фінансова стійкість страхової компанії та критерії її забезпечення / О. Павловська, В. Філімонова // Ефективна економіка. – 2015. – № 6. – DOI: 10.32702/2307–2105–2020.9.1.
4. Ромащенко О.В. Планування і прогнозування фінансової діяльності страхових компаній на основі економіко-математичного моделювання / О.В. Ромащенко // Ринок цінних паперів. – 2010. – № 4. – С. 87–96.
5. Арутюнян Р.Р. Страховий ринок України в глобальному середовищі / Арутюнян Р.Р., Арутюнян С.С., Ітигіна О.В. // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 2. – С. 14–19.

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

РУСНАК А. О.

студентка

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

Інтеграція економіки України в міжнародні економічні відносини має важливе значення для розвитку країни. Тому роль зовнішньоекономічної діяльності в умовах швидких темпів глобалізаційних процесів постійно зростає. Сьогодні зовнішньоекономічні зв'язки є невід'ємною частиною діяльності національної економіки, підприємств та організацій та мають великий вплив на науково-технічний, економічний та соціальний прогрес суспільства.

Проблеми підвищення ефективності організації та управління експортно-імпортними операціями у свій час досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Кравченко В.А., Мамутов В.К., Янковський Е.А., Козак Ю.Г., О.Г., Макогон Ю.В., Новицький В.Е. та інші. Курок О.О. стверджує, що на ефективність функціонування (виробничо-господарську діяльність) та підприємства (машинобудівних) впливають такі фактори, як: економічні (рівень інфляції, податки і податкове регулювання, митні тарифи та курс іноземної валюти); політичні; міжнародні [2, с. 141–142].

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка заснована на вигідних взаємовідносинах і здійснюється на території України, або за її межами з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці [4, с. 137].

Зовнішньоекономічна діяльність сприяє:

- розширенню і розвитку політичних і господарських зв'язків між країнами;
- формуванню єдиної світової фінансово-кредитної системи;
- швидкому розвитку транспортної системи і створенню міжнародних транзитних коридорів для полегшення організації міжнародних вантажоперевезень;
- розвитку засобів зв'язку та комунікації
- налагодженню товарообміну між країнами.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства представляє собою передусім здійснення експортно-імпортних операцій. Тому слід чітко визначити наступні положення:

1) експорт – вивезення товару або капіталу за кордон самостійно або із залученням послуг незалежних маркетингових посередників;

2) імпорт – ввезення з-за кордону на комерційній основі товарів, призначених для споживання, капіталів, а також операцій (послуг) матеріального характеру, що здійснюються іноземними виробничими організаціями;

3) реекспорт – вивезення з країни імпортних товарів як у незмінному вигляді, так і після деякої обробки (сортування, очищення, перепакування тощо);

4) реімпорт – зворотне завезення з-за кордону вітчизняних товарів (непроданих, забракованих), що не піддавалися там переробці [1, с. 444].

Для аналізу господарської діяльності використовуються дані бухгалтерського і оперативного обліку і звітності й інші джерела інформації. Матеріали, що залучаються до аналізу, повинні бути перевірені (точність арифметичних підрахунків, взаємна узгодженість показників звітності і достовірність облікових даних). У ряді випадків цифрові дані, що залучаються для аналізу, округлюються для представлення в таблицях (якщо це не наносить збитку точності

дослідження). Аналіз господарської діяльності підприємств, об'єднань, фірм здійснюється за допомогою різних прийомів:

- а) логічних (деталізація, порівняння, елімінування, узагальнення);
- б) статистичних (зведення, угруповання цифрового матеріалу, середні величини, індекси, ряди динаміки);
- в) математичних (математичне моделювання, математичний аналіз);
- г) інтегральних (математична статистика і теорія ймовірностей, економічна кібернетика);
- д) евристичних та ін. [3, с. 68–74].

Література:

1. Завадський Й.С., Осовська Г.В., Юркевич О.О. Словник економічних термінів: менеджмент, підприємництво. навч.-метод. посібник / Й.С. Завадський, Г.В. Осовська, О.О. Юркевич. – Житомир : ЖІТІ, 1999. – 444 с.
2. Курок О.О. Ефективність управління ЗЕД машинобудівних підприємств : вплив факторів і аналіз стану.
3. Степаненко О.І. Особливості аналізу та оцінки виконання договірних зобов'язань за експортними операціями // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – № 195. – Том I. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2014. – С. 68–74.
4. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», спеціальності: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Світлана Хрупович. – Тернопіль, 2017. – 137 с.

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК КРИПТОВАЛЮТ: ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

СКОМАТЧУК М. І.

студент

*Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

В умовах глобалізаційних процесів, розвитку інновацій та прискорення НТП фінансові системи країн також зазнають змін. Усі ці фактори зумовлюють появу нових фінансових інститутів, нових форм взаємодії між фінансовими системами різних країн, а

також розвитку сучасних фінансових інструментів. Під дією таких чинників, формується нова фінансова інновація – криптовалюта, яка все активніше використовується у щоденних транзакціях. Наукові дослідження криптовалютного ринку є в доробку багатьох вчених-економістів, серед яких наукові праці: А. Грінберга, В. Попова, Е. Молчанова, Г. Клаєса, Р. Шульца, а правове регулювання цифрової валюти вивчали А. Проценко, С. Верланов, І. Доронін та інші.

Сучасний ринок криптовалют представлений великою кількістю цифрових валют, які демонструють тенденцію до щорічного збільшення їх обігу. Характерною рисою даного ринку є те, що для кожної криптовалюти є своя інфраструктура, яка зумовлена потребами її функціонування. На сьогоднішній день криптовалютний ринок формується під впливом сучасних фінансових та інноваційних тенденцій, а тому особливості функціонування цифрової валюти такі, як: анонімність, високоліквідність, децентралізація, волатильність, асиметричне шифрування зумовлюють неоднозначне ставлення до такої валюти з боку урядів різних країн.

Наукові дослідження свідчать, що правова основа функціонування криптовалютного ринку відрізняється в географічному розрізі. В той час, як деякі країни забороняють обіг криптовалюти: Непал, Пакистан, В'єтнам тощо, тоді як більшість країн ні регулюють, ні сприяють розвитку цифрової валюти. Серед інших країн Італія, Австралія та Японія вимагають реєстрації та ліцензування операцій з криптовалютою, а уряд Мексики дозволяє використовувати криптовалюту як платіжний засіб.

Таке різне ставлення урядів країн пояснюється невизначеністю щодо безпеки та законності операцій з криптовалютою через її анонімність, а тому змушує приймати різну позицію щодо функціонування цифрової валюти. Через це, багато центральних банків у всьому світі намагаються інформувати громадськість про різницю між законним платіжним засобом, який підтримується їх центральним банком та криптовалютою, яка не підтримується ні вітчизняними, ні іншими іноземними фінансовими інституціями. Крім того, поєднання спекулятивного характеру криптовалюти та відсутність нагляду за використанням цифрової валюти представляє загрозу як для інвесторів, так і для споживачів. Хоча ринок криптовалют сам по собі недостатньо великий, оскільки сформувався порівняно недавно (поява першої криптовалюти – Bitcoin в 2008 році) щоб наразі

становити ризик для глобальної фінансової системи, він все ще може бути ризиковим для учасників ринку у тих країнах, де активно криптовалюти використовується.

З метою запобігання фінансування корупційних схем, тероризму та інших нелегальних дій, уряди ухвалюють нормативні положення, щодо функціонування криптовалюти. Так, наприклад, Республіка Корея, забороняє використання анонімних банківських рахунків у торгівлі криптовалютою. Також вимагає від банків повідомляти про діяльність, яка вважається підозрілою згідно з правовим положенням, яке спрямоване на запобігання відмиванню грошей. Крім того, уряд Ізраїлю вимагає ліцензувати фінансові послуги які надають постачальники фінансових активів, що включають віртуальну валюту. Хоча деякі операції з криптовалютою потребують реєстрації та ліцензування, проте все ж таки вони залишаються поза наглядом центральних банків країн [1, с. 4].

За рахунок того, що основою функціонування криптовалюти виступають розподілені системи реєстру, які не потребують посередників, цифрова валюта може потенційно знизити вартість міжнародних переказів, включаючи грошові перекази. Як наслідок щорічно збільшується кількість учасників ринку та його інвестиційна привабливість.

Прикладом цього слугує показник ринкової капіталізації криптовалютного ринку, оскільки до 2016 року ринок зростав повільними темпами і становив менше 18 млрд дол США. Вже у 2018 році даний показник демонструє тенденцію до збільшення і становить 128, 78 млрд дол США, а в 2019 році сукупна ринкова капіталізація криптовалют сягає позначки в 237,1 млрд дол США. Через те, що ринок ще повністю не сформований, то на показники його ринкової капіталізації впливають і втрата переваг однієї криптовалюти над іншою, зменшення кількості учасників на ринку внаслідок надмірної волатильності, поширення недостовірної інформації тощо [2].

Подібно до інших фінансових інструментів, криптовалюта почала активно торгуватися на біржах, і на сьогоднішній день понад 200 бірж підтримують торгівлю нею по всьому світу, а центральне місце на організованому ринку відводиться біткоїну. Оскільки ціна цифрової валюти визначається лише попитом та пропозицією на неї, то це робить її нестійкою та важкопрогнозованою. Так, в грудні 2018 року вартість біткоїна складала 3, 795 дол США, втративши

30% своєї вартості, порівнюючи з аналогічним періодом минулого року, а вже в грудні 2019 року ціна біткоїна сягнула позначки 7, 204 дол США.

Висока волатильність створює певні недоліки у використанні біткоїна, особливо у короткостроковому періоді, а коли криптовалюта отримала все більше визнання у фінансовому просторі, учасники ринку почали використовувати її як спекулятивний інвестиційний актив.

Отже, міжнародний ринок криптовалют зростає в геометричній прогресії, акумулюючи значну кількість фінансових ресурсів, тим самим привалюючи все більшу кількість потенційних учасників. У сучасному світі криптовалюта є справжнім викликом для національних монетарних систем, оскільки базується на децентралізованій системі обігу цифрових валют, а також відсутності впливу з боку фінансових інституцій на трансакції з нею.

Позиціонування криптовалюти на світовому фінансовому ринку залежить і від того, який підхід у регулюванні обігу криптовалюти використовують уряди різних країн. Як свідчить практика, держава через фінансові регулятори може забороняти, обмежувати, оподатковувати чи визнавати офіційним платіжним засобом цифрову валюту.

Література:

1. Rico Shirakawa J.B., U. Korwatanasakul. Cryptocurrency Regulations: Institutions and Financial Openness. *Asian Development Bank Institute*. July 2019. P. 978. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/513726/adbi-wp978.pdf>
2. Market capitalization of cryptocurrencies from 2013 to 2019. Financial Markets: website. URL: <https://www.statista.com/statistics/730876/cryptocurrency-market-value/>

МЕТОДИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В ГАЛУЗІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

ШИЛЬБЕРГ Г. В.

студент

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

Наразі ринкова трансформація економіки України відбувається за одночасного потужного впливу глобалізації економічного простору та активного входження країни до системи світового господарства. Важливим етапом інтеграції України у світову економічну співпрацю є вихід на зовнішні ринки збуту та, відповідно, здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Умови та результати зовнішньоекономічної діяльності країни значною мірою визначають характер та масштабність її участі в системі міжнародної торгівлі та інших форма співробітництва за її участі. Послідовна та продумана зовнішньоекономічна діяльність є запорукою успішної ринкової трансформації економіки, підвищення її ефективності та конкурентоспроможності.

Головною умовою проведення зовнішньоторговельної діяльності (далі ЗТД) підприємства на ринку харчової промисловості є її ефективність. Підприємства нерідко зазнають значних збитків унаслідок недостатнього техніко-економічного обґрунтування ефективності ЗТД, відсутності в ньому оцінок вибору валюти ціни, валюти платежу та інших валютно-фінансових умов угоди.

На рівні підприємства під економічною ефективністю ЗТД розуміють ступінь збільшення доходу від здійснення зовнішньоторговельних операцій. Критерій ефективності є прибуток як основна міра ефективності. Визначення ефективності ЗТД зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі позиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробленні планів експорту та імпорту підприємства при оцінюванні структури та напрямків зовнішньоторговельного обороту.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоторговельної операції, її мети,

умов та інших особливостей і конкретної угоди у межах зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюється на підприємстві [1, с. 115].

Для того, щоб визначити ефективні напрями діяльності підприємства у сфері ЗТД, потрібен ретельний аналіз її стану. Проведення аналізу експортних та імпорتنих операцій включає:

- визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортних/імпорتنих товарів;
- визначення виконання зобов'язань за термінами їхніх поставок та якістю;
- встановлення факторів і величин їхнього впливу на економічні показники;
- з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями [2, с. 600].

Процес проведення аналізу має декілька етапів, зокрема, аналіз виконання зобов'язань за товарами та товарними групами; виконання зобов'язань за країнами експорту/імпорту; виконання зобов'язань за країнами ближнього зарубіжжя; узагальнення результатів аналізу.

Спочатку з'ясовується кількість та загальна сума укладених угод, кількість і загальна сума виконаних угод, кількість, види та сума прострочених контрактів, причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок товарів.

Для аналізу ЗТД підприємства використовують систему аналітичних показників (дивись табл. 1).

Для оцінки ефективності експортної/імпорتنної операції необхідно порівняти дані показників (коефіцієнтів) з певною базою, оскільки самі по собі вони про це не свідчать. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валют, то ЗТД підприємства вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну (непряме котирування), а для валютної ефективності імпорту – звичайний обмінний курс (пряме котирування).

Показники, які характеризують ступінь ефективності ЗТД для підприємства, доцільно розраховувати перед укладанням певної угоди, при планування діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпорتنих операцій за попередній період.

**Показники для оцінки ефективності
зовнішньоторговельної діяльності підприємства**

Назва	Формула	Необхідні дані
Частка сум контрактів, прострочених у звітному періоді	$Iп.к. = \frac{K_n}{K_e} \times 100\%$	K_n – сума контрактів, прострочених протягом року; K_e – сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді.
Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю	$K^{варт} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{iф} \times P_{iф}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} \times P_{in}}$	$P_{iф}$ і $Q_{iф}$ – фактичні ціни та кількість товару i ; P_{in} і Q_{in} – планові ціни та кількість товару i ; n – кількість товарів.
Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом	$K^{физ.об.} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{in} \times P_{in}}{\sum_{i=1}^n Q_{iф} \times P_{iф}}$	$Q_{iф}$ – фактична кількість експорту; P_{in} і Q_{in} – планові ціни та кількість товару i ; n – кількість товарів.
Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за ціною	$K^{ціна} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{iф} \times P_{iф}}{\sum_{i=1}^n Q_{iф} \times P_{in}}$	$P_{iф}$ і $Q_{iф}$ – фактичні ціни та кількість товару i ; P_{in} – планова ціна товару; i ; n – кількість товарів.
Валютна ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства (показник валютної ефективності характеризує купівельну спроможність, силу валюти, її курс)		
Валютна ефективність Експорту. Якщо значення показника перевищує обернене значення курсу національної валюти – ЗТД є ефективною.	$E_{в.е.} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{в.е.} \times Q_e}{\sum_{i=1}^m B_e \times Q_e}$	$C_{в.е.}$ – валютна ціна i -того товару на експорт; Q_e – обсяг експорту i -того товару; B_e – витрати на виробництво та реалізацію одиниці i -того товару; m – кількість назв експортних товарів.
Валютна ефективність імпорту. Якщо значення показника перевищує значення курсу національної валюти – ЗТД є ефективною.	$E_{имп}^{вал} = \frac{C_{имп}}{B_{имп}^{вал}}$	$C_{имп}$ – вартість одиниці імпортного товару; $B_{имп}^{вал}$ – валютна ціна одиниці товару.
Валютна ефективність експорту	$E_{експ}^{вал} = \frac{C_{експ}^{вал}}{B_{експ}}$	$C_{експ}^{вал}$ – валютна ціна товару; $B_{имп}$ – витрати на виробництво та реалізацію одиниці товару.

Джерело: [3, с. 8]

На показники ефективності ЗТД можуть впливати умови кредитування. Експортні операції, як правило, здійснюються саме на умовах кредиту. Тому важливо знати, наскільки вигідно підприємству реалізовувати товар з відстрочкою платежу. Для врахування умов кредитування в розрахунках ефективності ЗТД використовують коефіцієнт кредитного впливу (К), який є відношенням сумарного значення валютних надходжень, зведеного до року поставки товару, до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару. Формули для розрахунку К є складними, і на практиці користуються спеціальними таблицями, в яких наведені числові значення даного коефіцієнта [4, с. 210].

XYZ-аналіз використовують для класифікації груп продукції на основі показника стабільності товарної позиції в експорті чи імпорті. Цей показник прийнято вимірювати коефіцієнтом варіації, який показує, яку частину середнє квадратичне відхилення становить від середньої арифметичної величини (у відсотках), тобто наскільки великим є відхилення щодо середнього значення ознаки. У категорію X попадають товари з коефіцієнтом варіації до 10% (слабке коливання в часі), в категорію Y – 10–25% (помірне коливання в часі), в категорію Z – більше 25% (високе коливання).

Коефіцієнт варіації (V) визначається за формулами [5, с. 183]:

$$V = \frac{\delta}{\bar{x}} \times 100\% \quad (1.1),$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x - x_1)^2}{n}} \quad (1.2)$$

та

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_1}{n}, \quad (1.3)$$

де n – кількість товарних позицій, які аналізуються.

Групи AX і VX характеризуються високим рівнем стабільності, ефективності і частки реалізації продукції. Групи AY і VY за досить високого рівня ефективності реалізації продукції характеризуються середнім рівнем стабільності. Групи AZ і VZ за значної частки реалізації продукції характеризуються низькою стабільністю. Товарна продукція таких груп знаходиться у зоні ризику, що знижує ефективність планування торгівлі і може привести до негативних наслідків (невиконання договірних обов'язків, дефіцит товарів тощо). Низький рівень ефективності і частки реалізації продукції

свідчить про недостатній рівень її якості, неефективне використання ресурсів, що вимагає застосування інноваційного підходу до виробництва, удосконалення технології, модернізації і заміни устаткування. Тому групам СХ, СУ, СZ варто приділяти особливу увагу під час формування політики, спрямованої на модернізацію устаткування, впровадження нових технологій [5, с. 183].

Таким чином, за допомогою цього методу можна проаналізувати товарну структуру експорту чи імпорту конкретного підприємства.

Отже, процес здійснення зовнішньоторговельної діяльності є надзвичайно складним на будь-якому підприємстві. Для визначення ефективності подальшого здійснення такого роду діяльності, порівнянні досягнутих результатів із попередніми періодами доцільно здійснювати оцінку ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємств харчової промисловості. Для цього існують ряд показників експортно-імпортних операцій, які відображають ефективність здійснення того чи іншого виду зовнішньоторговельних операцій на підприємстві. Процес оцінки ефективності є доволі змістовним та повним, але при цьому слід враховувати особливості кожного підприємства та специфіку його зовнішньоторговельної діяльності.

Література:

1. Прокушев Е.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність / Е.Ф. Прокушев. – Тернопіль : Астон, 2013. – 320 с.
2. Булатова А.С. Економіка / А.С. Булатова. – К. : МОЛОДЬ, 2012. – 600 с.
3. Хоменко Т.Ю., Круш П.В. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf
4. Маталка С.М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С.М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2011. – С. 210.
5. Лапшин В.І., Кузніченко В.М. Товарна структура міжнародної торгівлі України в 2016 році // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 914. URL: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/183.pdf>

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

МОДЕЛЬ СТІЙКОГО ЗРОСТАННЯ В УМОВАХ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ

БРЯТКО А. А.

аспірант

*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

Значна дестабілізація світової фінансово-економічної системи в умовах карантинних обмежень та низький рівень стійкості економічного зростання створюють передумови для необхідності формування чіткого уявлення про ключові показники та характеристики збалансованого зростання. Окреслення чіткого пулу показників дозволяє більш якісно прораховувати успішність прийнятих рішень, аналізувати втрачені можливості, виокремлювати економічні провали та створювати високо вірогідні сценарії прогнозування регулювання національного та регіонального господарства. Разом з тим, необхідно постійно звертати увагу на зовнішнє середовище. Більше того, жодне високотехнологічне виробництво не спроможне вийти на достатній рівень рентабельності не маючи змоги до масштабування власної моделі. Саме ці обставини створюють значні складності в питанні формування та реалізації інтегральної антикризової стратегії держав, особливо в умовах карантинних обмежень.

Створення умов для всебічного розвитку нерозривно зв'язано з якістю та швидкістю прийняття управлінських рішень. Саме ця складова є визначальною в умовах «кореляції факторів демократичного процесу прийняття рішень, голосування, та формальних преференцій» [1, с. 175]. Важливо також зазначити, що модель розвитку, що досліджується буде обмежена характеристикою суб'єкта міжнародних відносин з населення в межах 30–50 мільйонів осіб та наявністю помірних покладів природних ресурсів, що накладає цілий ряд обмежень на можливості використання

внутрішнього ринку, а також відкидає імовірність перерозподілу доходів від експорту сировини чи енергоресурсів. Окрім цього, можливість використання моделі замкнутої економічної системи також є безперспективною виходячи з низької ефективності процесу масштабування успішної економічної моделі окремого кластеру.

Ключовими елементами концептуального бачення є загальна стратегія соціально-економічного розвитку країни, формування стабільного внутрішнього ринку та освоєння дефіцитних кластерів міжнародної економіки.

Ще до початку стратегії пришвидшеного відновлення, необхідною умовою досягнення успіху є низький рівень видатків на підтримання поточної стабільності в суспільстві. Саме цей компонент є краєугольним каменем будь-якої антикризової концепції. В деяких школах дане поняття фігурує у вигляді «консолідації суспільства або нації», що на думку автора є невірним у самому корені, адже полінаціональність та полікультурність більшості сучасних суспільств відкидає можливість формування монолітного соціуму. Причиною цьому є високий відсотком конфліктності у разі його запровадження. Принаймні витрати на його створення з точки зору перехресної пропаганди є занадто великим, а інститути контролю та прийняття рішень не є відпрацьованими. Отже, об'єктивно прийнятним в даному розрізі поняття є суспільний консенсус [2].

Для виконання даного мети необхідно визначити коло питань, що найбільш гостро стоять на порядку денному або можуть бути призвести в середньостроковій перспективі до значних втрат, особливо за участі зовнішніх чинників. Якщо в питанні гострих проблем формат окреслення цілей є достатньо простим, то для виявлення латентних конфліктів необхідно використовувати спеціальні методи:

- опитування з широкої репрезентативної групи в кожній регіональній одиниці країн;
- аналіз глибинних причин відкритих конфліктів в часовому розрізі середньої тривалості активного соціального життя окремого члену суспільства (20–25 років);
- виокремлення соціальних дисбалансів розвитку суспільних груп та впровадження превентивних заходів для їх пом'якшення;

– моніторинг результатів асимілюючих механізмів (щодо мігрантів, закритих національних, соціальних, релігійних спільнот).

Враховуючи високий рівень «вибухонебезпечності» реформування системи суспільних відносин надзвичайно важливими є консолідація інструменту активного примусу в руках особи, що проводить дану політику, наявність системи оперативного оповіщення за ситуацією в реальному часі та наявність механізмів швидкого прийняття рішень. Даний пункт також включає необхідність використання традиційних органів: інформаційних, фіскальних, правоохоронних, на постійній основі. Але саме інструмент швидкого реагування дає можливість пройти точку біфуркації з найменшими втратами для соціуму.

Лише після проведення кампанії з стабілізації суспільства можливо розпочати політику наздоганяючого розвитку. Одразу ж зазначимо, що такого роду стратегія буде малоефективною для розвинутої країни, адже в умовах чітко визначеної цілі (показників) розвитку інститути інноваційного розвитку відіграють не значну роль. З іншого боку в процесі розвитку стратегії наздоганяючого розвитку рано чи пізно прийде момент для переходу на рейки інноваційного суспільства у зв'язку з досягненням меж розвитку.

Подальший процес окреслення та впровадження антикризової політики має базуватися на загальноприйнятих принципах прийняття управлінських рішень «POSDCORB: планування, організація, кадрове забезпечення, лідерство (стратегічне управління), координація, ресурси, грошове забезпечення» [3, с. 9], – із додавання двох додаткових компонентів ІС: інформаційне забезпечення та контроль. У свою чергу планування буде засноване на SWOT-аналізі.

Окремим пунктом розгляду є планування. Першочерговим завданням є визначення внутрішніх та зовнішніх факторів, що мають місце в межах окремої країни. Наступним кроком є їх систематизація на класифікація в розрізі позитивних та негативних складових. Маючи в наявності загальну картину можна переходити до самого процесу планування. Ключовим елементом планування є виокремлення загального бачення кінцевого результату та основних точок зростання. У більшості літератури українських вчених та пострадянського простору в цілому, домінує концепція національної ідеї [4; 5], що на думку автора є доволі застарілим поняттям та не відповідає викликам часу та умовам прийняття рішень. Крім того,

бачення кінцевого результату не може засновуватись виключно на інтеграційних процесах чи тактичних інтересах, адже і те і інше є лише умовою та інструментом досягнення мети.

Що ж до самого процесу планування, то його слід дослужувати з точки зору найбільш універсального поняття – зростання ВВП. Загалом ВВП складається з споживання, інвестицій, державних видатків та різницею між експортом та імпортом, що вказує на 3 великих кластери для зростання: стимулювання споживання заснованого на внутрішніх виробничих потужностях, проведення політики підтримки інвестування (як внутрішнього, так і зовнішнього) пріоритетних індустрій, створення умов до впровадження механізмів зростання експорту товарі та послуг. Виходячи з пулу першочергових завдань необхідно:

- розрахувати мінімальний рівень споживання домогосподарства, його середній рівень та плановий показник на період дій програми;

- виокремити дефіцитні галузі світового господарства та зконцентрувати зусилля на розвиток цих секторів з метою якнайшвидшого їх освоєння;

- розрахувати набір необхідних заходів для розвитку споріднених галузей для здешевлення кінцевих продуктів споживання та експорту;

- провести аналіз адміністративно-бюрократичних витрат наявних експортерів і виокремити дублюючі та часозатратні сфери з метою їх оптимізації не знижуючи відсотку оподаткування.

Таким чином, розглянувши систему заходів прискореного розвитку економіки в умовах карантинних обмежень можна зробити висновок, що вона базується на стратегія соціально-економічного розвитку, формуванні стабільного внутрішнього ринку та освоєнні дефіцитних кластерів міжнародної економіки. Фундаментальним елементом моделі є суспільний консенсус, як основа подальшої політики економічного зростання. Інструментами розроблення та впровадження стратегічного плану розвитку є планування, організація, кадрове забезпечення, лідерство, координація, ресурси, грошове забезпечення, інформаційне забезпечення, контроль. Ключовими макроекономічними показниками є рівень інфляції у відсотковому вираженні,

динаміка ВВП, рівень зайнятості населення, баланс поточного рахунку, облікова ставка та її динаміка, обмінний курс, корегування держаних фінансів. Для більш повного розуміння картини доцільно порівнювати пул макроекономічних показників з коефіцієнтом відносної стійкості країни з метою побачити динамічну картину відповідно до загальносвітових тенденцій. До тактичних можна віднести відсоток виконання стратегічного плану, кількість успішних проектів до кількості збанкрутілих, динаміка зростання доходів громадян.

Література:

1. Golub J. The Study of Decision-Making Speed in the European Union Methods, Data and Theory / Jonathan Golub // European Union Politics. – Volume 9 (1). – 2008. – P. 167–179.
2. Mazur B. *Cultural Diversity in Organisational Theory and Practice* / Barbara Mazur // Politechnika Białostocka. Journal of Intercultural Management. – Vol. 2. – No. 2. – 2010. – P. 5–15.
3. Chalekian P. POSDCORB: Core Patterns of Administration / Paul Chalekian. – MD, USA: PLoP, 2013. – 20 p.
4. Карлова В. Національна ідея сучасної України: проблеми та перспективи формування / В. Карлова // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – № 3. – 2010. – С. 21–29.
5. Чупрій Л. Національна ідея як чинник консолідації української політичної нації / Л. Чупрій // Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І.Ф. Кураса. – Вип. 2. – 2012. – С. 230–244.

INTERNATIONAL REGULATORY PRACTICE OF BANKING ACTIVITIES

MURSALOV M. M.

Ph.D. (Economics),

Senior Lecturer at the Department of Economic Regulation

Azerbaijan State University of Economics (UNEC)

Baku, Azerbaijan

1. To improve the reliability and competitiveness of the banking system of Azerbaijan is extremely important and necessary to its enrichment of international practice. Study and theoretical interpretation of an international approach to the organization of the regulation of

banking activities (RBA), combined with the scientific generalization of the accumulated national experience in this area could be the basis for its high efficiency. The relevance of generalizing the positive experience accumulated in countries with developed RBA, especially increases in the context of globalization, which has a significant impact on the convergence of the legislative framework and the conditions for its implementation by transforming international norms and rules in this area into the national economic and legal system [1, p. 166].

RBA aimed at creating a system of principles, norms, standards and rules for conducting banking business. It includes a fairly wide range of areas that are implemented, both at the international and national levels, provided by several international or state institutions. Integration processes in the field of RBA are associated, first of all, with the development of general principles of this regulation using modern methods and technologies that make it possible to improve the efficiency of activity management and supervision. The unification of these approaches at the international level will reduce the risks of negative phenomena in the banking system, will contribute to their timely identification and adequate assessment. The need to ensure a competitive environment in the banking sector, the global trend towards the concentration of banking capital, as well as the processes of globalization and regionalization observed in modern conditions determine the importance of the RBA at the international level, standardization of regulatory policy. All this creates the prerequisites for regulating the activities of banks at the international and national levels.

2. Several alternative systems of organization of regulation and supervision of the financial market have developed in the world, differentiated among themselves by the degree and nature of participation of central banks in this process. One of them involves the concentration of regulatory powers in the central bank, the second – the existence of an independent special body in close connection with the central bank and the Ministry of Finance, the third model of regulation – the functions of regulation and supervision are carried out by the EU supranational supervisory bodies – the European Systemic Risk Board and the Joint Committee of European Supervisory Authorities, and the fourth provides for the creation of a mega-regulator.

Thus, the formation of the European Union led to the creation of the European banking system, which resulted in the unification of the banking

legislation of the EU member states. As a result, the relevant principles were established: harmonization of EU banking legislation, a unified banking license, mutual recognition of national systems of prudential supervision of banking activities, etc. Banking in the EU is regulated by international («primary») and national («secondary») law [2, p. 65]. The main regulatory act in the field of the RBA at the EU level is Directive 2006/48 / EC of the European Parliament and the Union «On the establishment and operation of credit institutions» [3]. At the same time, the growing integration of financial markets and the 2007–2008 financial crisis. demanded the introduction of significant adjustments to address issues related to the need to create a system of European banking supervision and the implementation of supervisory practice at the EU level. To this end, – the European Systemic Risk Board, responsible for macroprudential regulation, and the Joint Committee of European Supervisory Authorities, whose work is aimed at strengthening microprudential supervision, were established in 2011. The latter, together with national regulators, form the European System of Financial Supervision. The most famous and authoritative international organization in the field of banking supervision and regulation is the Basel Committee on Banking Supervision [4].

The study of the peculiarities of the implementation of banking regulation and supervision over the activities of credit institutions in countries with a transitional economy found that, for example, in Georgia [5], the functions of banking regulation and supervision are assigned to a single body created under the Central Bank, and in the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan these powers belong to the Bank of Russia [6] and the National Bank of Kazakhstan [7].

3. The reorganization and liquidation of credit institutions is regulated by Directive 2001/24 / EC on the reorganization and liquidation of credit institutions [8] and the national legislation of the EU countries. At this stage, the issues of temporary bank management, the procedure for appointing a liquidator and distribution of the liquidation estate, the rights and obligations of the liquidator, guaranteeing deposits, the issue of possible initiation of criminal liability against the managers and owners of the bank for bringing it to possible bankruptcy are resolved.

In accordance with the aforementioned Directive, reorganization is understood as measures aimed at maintaining and paying the credit institution, including the suspension of its payments to third parties, the

suspension of foreclosure on its property or the reduction of claims that may affect the existing rights of third parties, and liquidation means collective proceedings initiated by the administrative or judicial authorities of an EU state with the aim of selling off the assets of a credit institution under the supervision of such authorities. The competent authorities of the home state have the exclusive right to implement these measures and introduce the liquidation procedure.

4. In the relevant international legal acts, the specificity of the mechanism for the implementation of international banking settlements is fixed [9, p. 91–101]. Among the documents in this area, The Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP) issued by the International Chamber of Commerce stand out, which reflect the generalized international practice of settlements in the form of letters of credit. The new edition of the UCP, to a much greater extent than the previous ones, reflects the modern international banking practice of payments using a letter of credit. One of the reasons for the latest revision of the UCP is the trend of a slow reduction in the share of letters of credit in international settlements, which indicated that the current rules lagged behind the development of the practice of improving this form of settlement. At the same time, in world practice, according to various sources, in 75–80% of cases, documents submitted for payment under a letter of credit were rejected by banks due to the identification of discrepancies in them [10, p. 195], which also began to pose a threat to the use of letters of credit. Therefore, the purpose of the new document was to eliminate such problems.

5. Due to the rapid development of international trade and the world financial market, it became necessary to bring uniformity to the sphere of international bank payments. This has been accomplished by the development and implementation of practical rules such as the Uniform Rules for Contract Guarantees (1978) and for Demand Guarantees (1992) and the UN Convention on Independent Guarantees and Stand-by Letters of Credit (1995). Each of them at a certain stage played a positive role in the implementation of guarantee operations and contributed to the improvement of regulation of this process. So, if the first document extended only to contractual guarantees and in order to receive payment under the guarantee required an appropriate arbitration decision (which was unprofitable for the exporter), then the second covered any guarantee and provided for immediate payment after receiving the corresponding payment request from the exporter without proof of proper

performance by the importer of its obligations under the main contract. The adoption of the Convention pursued the goal of unifying national guarantee legislation. The above legal acts, despite their convenient style and format, had a number of provisions that contained many uncertainties and could be interpreted differently by each of the parties to the warranty obligation. Taking this into account, as well as the high demand for guarantees in the international market, in order to eliminate the existing gaps and make the rules more understandable, clear and complete, the International Chamber of Commerce initiated the process of their revision: new Uniform Rules for Demand Guarantees entered into force on July 1, 2010 [11].

6. Trends and features of the development of the RBA, noted above in the process of studying its international experience, can be used as a basis for analyzing and evaluating modern domestic practice in this area. Meanwhile, it is important to emphasize that many issues in the field of RBA, despite their high demand for banking practice, have not been properly reflected in the economic and legal literature and are not in the range of scientific interests of domestic scientists.

References:

1. Murshudli F.F. International practice of banking services of foreign economic activities: economic and legal aspect. *Azerbaijan Tax Journal*, 2012. No. 1, pp. 165–188.
2. Nichiporuk P., Talecka A. Banking system and banking regulation in the European Union. Bialystok : Temida 2, 2010. 108 p.
3. Directive 2006/48/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions. *Official Journal of the European Union*. L. 177. Volume 39. 30 June 2006. P. 1–200.
4. The official website of the Basel Committee on Banking Supervision. Retrieved from: <http://www.bis.org/bcbs/index.htm>.
5. Official website of the Bank of Georgia. Retrieved from: <http://bankofgeorgia.ge/en>.
6. Official website of the Bank of Russia Retrieved from: <https://www.cbr.ru>.
7. Official site of the National Bank of Kazakhstan. Retrieved from: <http://www.nationalbank.kz/? Docid = 3000 & switch = Russian>.
8. Directive 2001/24/EC of the European Parliament and of the Council of 4 April 2001 on the reorganisation and winding up of credit institutions. Retrieved from: <http://eur-lex.europa.eu>.
9. Murshudli F.F. Banking services of foreign economic activities of Azerbaijan in the conditions of financial globalization. Baku: Sharg-Garb Publishing House, 2013, 416 p.

10. Ovseiko S.V. International settlements: law and practice. Minsk : Amalfeya. 2009. 348 p.
11. Rannih N.A. New edition of the Unified Rules for First Demand Guarantees. *International Banking Operations*. 2010, no. 1.

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

РАДЧЕНКО О. П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту та інновацій

ВОРОБІЙОВ Г. С.

студент

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

м. Одеса, Україна

В умовах глобалізації та динамічного розвитку інтеграційних процесів світової економіки, коли рівень конкуренції між країнами сягнув небачених масштабів, забезпечення розвитку конкурентоспроможності національної економіки можливий тільки за умови переходу до сучасної, ефективної, дієвої інноваційної моделі, за широкої, безпосередньої підтримки державними органами.

Для сучасної України, як і будь-якої іншої країни світу, в період четвертої індустріальної революції та незворотної економічної інтеграції у світовий простір, одним із найпріоритетніших завдань сучасної національної політики є максимальне задоволення потреб населення та забезпечення його належного рівня життя. Досягти цієї мети можливо лише за умови системного, комплексного підходу до вирішення економічних, екологічних, технологічних, управлінських і соціальних питань. Передумовою реалізації цієї мети має стати розробка і широке впровадження інноваційних моделей господарювання, послідовне застосування науково обґрунтованих механізмів організації наукових, освітніх, виробничих, маркетингових та інших процесів [1].

Загалом, досліджуючи питання інноваційного розвитку необхідно відзначити, що безпосередньо термін «інновація» (нім. *innovation*)

у науковий літературі вперше застосував Й. Шумпетер. Суть цього процесу він визначив як «будь-якої можливої зміни, що відбувається внаслідок використання нових або вдосконалених рішень технічного, технологічного, організаційного характеру в процесах виробництва, постачання, збуту продукції, післяпродажного обслуговування» [2, с. 21].

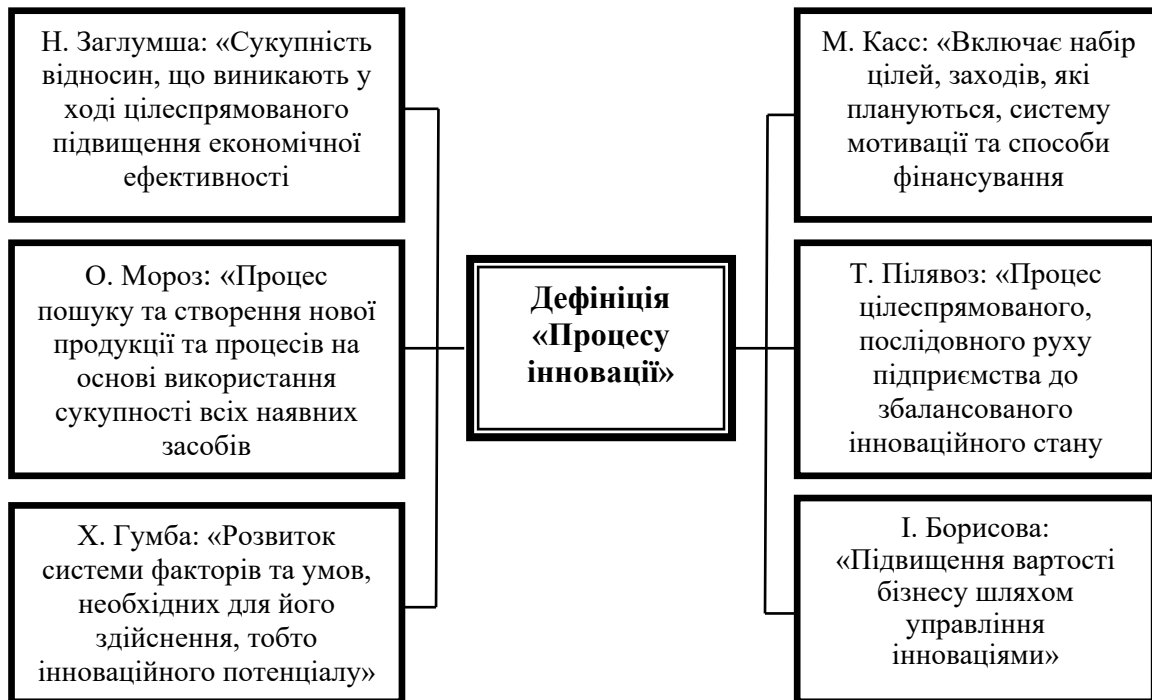


Рис. 1. Різноманітність підходів щодо визначення процесу інновації в умовах глобалізації світового простору

Загалом, розглядаючи питання інноваційного розвитку та їх особливості в сучасному середовищі необхідно відзначити, що інновації є одним з чи не найважливіших чинників розвитку національної економіки у глобальному масштабі. Тим не менш, згідно останніх даних в Україні, у більшості галузей національної економіки використовується не більше 10–15% інноваційних, розумних технологій. Першість ефективного управління інноваційними процесами національної економіки в цілому, випередивши США, належить ФРН, яка відзначилась найбільшою кількістю зареєстрованих винаходів та патентів, якістю проведених досліджень національними компаніями та вченими, а також створенням мережових структур міжнародного рівня.

Беручи до уваги сучасні тренди розвитку торгівлі інноваційними технологіями для України надзвичайно важливим є впровадження

таких інструментів національної політики, які б стимулювали розвиток саме високотехнологічних галузей.

На сучасному етапі розвитку національної економіки на забезпечення інноваційної діяльності чинить тиск низка факторів, головними з яких є:

- організаційна система управління, де особливо можна виділити підготовку персоналу, систему та алгоритм механізмів втілення інноваційних рішень, креативність;

- фінансово-економічні чинники, які передбачають наявність необхідних ресурсів для впровадження інновацій, механізмів стимулювання нововведень, створення умов для діяльності інвестиційних фондів тощо;

- правове забезпечення передбачає наявність чітких правил та законів щодо патентування, ліцензування тощо;

- інфраструктура підтримки інноваційних проектів;

- техніко-технологічні чинники, які передбачають наявність прогресивних технологій, матеріально-технічної бази та інше.

Підсумовуючи вищесказане, маємо підкреслити, що перехід до розвитку інноваційного потенціалу вимагає послідовних та невідворотних змін організаційно-економічного механізму національної економіки. Для забезпечення дієвого інструментарію перетворення економіки країни у високотехнологічну системну складову необхідно визначити фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. Наступним етапом має стати розробка та впровадження механізму постійного моніторингу інноваційних процесів, комерціалізація інноваційних продуктів, налагодження системи зв'язку між розробниками та споживачами. Все це має стати запорукою якісних змін та вивести національну економіку України на новий рівень розвитку.

Література:

1. Полозенко Д.В. Глобалізація економіки та фінансова стабільність в Україні. *Економіка АПК*. 2014. № 5. С. 5–11.
2. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник. За ред. П.П. Микитюка. Тернопіль : ПП «Принтер Інформ», 2015. С. 21.
3. World bank data. URL: <https://data.worldbank.org> (дата звернення: 10.10.2020).
4. World economic forum. URL: <http://www3.weforum.org> (дата звернення: 7.10.2020).

СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ НАУКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

РЕШЕТНЯК О. І.

кандидат економічних наук, доцент

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку

Національної академії наук України

м. Харків, Україна

Однією з ключових загроз для вітчизняної економіки є суттєве погіршення наукового потенціалу країни. Важливість забезпечення розвитку наукового потенціалу для підвищення глобальної конкурентоспроможності країни, її економічної незалежності, та безпеки у цілому, обумовлюється багатьма факторами: необхідністю створення власних наукових розробок та впровадження їх в інноваційному промисловому секторі, створення нових знань для забезпечення інноваційного розвитку, підвищення частки інноваційної (наукоємної) продукції в ВВП країни, забезпечення переходу від сировинної до інноваційної економіки. Наукова сфера являє собою складну систему на розвиток якої впливають багато різних чинників, значення яких та вплив змінюються в часі, мають ймовірнісний характер та високу ступень невизначеності. Тому важливість визначення майбутнього стану розвитку наукової сфери та можливість завдяки її потенціалу забезпечувати економічну безпеку держави як в короткостроковому періоді, так і в довгостроковій перспективі, є дуже актуальними [1].

Сценарний підхід в сучасному світі є одним з найважливіших інструментів стратегічного планування урядів багатьох країн, широко використовується під час планування розвитку галузей та регіонів, дозволяючи не тільки визначати можливе майбутнє, а й управляти ризиками та використовувати можливості [2]. Але з метою дослідження розвитку наукового потенціалу сценарне моделювання не знайшло відображення в наукових дослідженнях.

Метою дослідження є застосування сценарного підходу до визначення напрямків розвитку наукового потенціалу в Україні.

Теоретико-методичний підхід до сценарного моделювання розвитку наукового потенціалу в країні включає наступні етапи.

Передмодельний етап спрямований на встановлення мети проведення сценарного аналізу та визначення основної структури сценаріїв. На цьому етапі здійснюється визначення мети проведення сценарного дослідження, ключових джерел невизначеності у зовнішньому і внутрішньому середовищі наукової системи, ранжування факторів невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища розвитку наукової сфери за їх важливістю і мірою невизначеності, можливих напрямків розвитку наукового потенціалу каналів впливу (управління) системою (при розробці активних сценаріїв розвитку), проводиться аналіз існуючих концепцій розвитку наукової системи (вивчення зарубіжного опиту, дослідження особливостей розвитку науки), а також збір, угруповання та аналіз статистичної інформації про функціонування, розвиток і поточний стан наукової системи, часового горизонту проведення дослідження, встановлення логіки і основної структури сценаріїв розвитку наукового потенціалу і сценаріїв управління науковою системою.

Модельний етап сценарного дослідження, який передбачає побудову і реалізацію математичної моделі та проведення на її основі сценарних експериментів. Модельний етап включає наступні кроки: визначення структури наукової системи, її вхідних та вихідних змінних, керуючих впливів, параметрів контролю, неконтрольованих параметрів; побудову блок-схеми сценарної моделі; вибір інструментів реалізації сценарної моделі; побудову сценарної моделі розвитку наукового потенціалу на основі її блок-схеми; проведення аналізу альтернативних сценаріїв розвитку наукового потенціалу та їх інтерпретація; побудову сценарних варіантів розвитку наукового потенціалу за допомогою скоригованої моделі.

Постмодельний етап сценарного аналізу розвитку науки передбачає здійснення аналізу отриманих сценаріїв і розробку висновків про доцільність і стійкості варіантів управління науковою системою.

Аналіз тенденцій розвитку наукової сфери в Україні за останні 20-ть років [3; 4] дозволив визначити негативні тренди в кількості наукових установ, дослідників, обсягів фінансування, наукових результатів, кількості інноваційно-активних підприємств та ін.

Реалізація запропонованого підходу дала змогу на підставі апріорного дослідження можливих сценаріїв розвитку вітчизняної науки згрупувати їх в чотири можливі траєкторії: песимістичний сценарій, консервативний сценарій, помірно-оптимістичний сценарій,

форсований сценарій. Проведене моделювання та сценарне прогнозування на основі статистичних даних про стан наукової та науково-технологічної сфери [5] дозволило відзначити, що найбільш ймовірним є консервативний сценарій розвитку науки, але на перших кроках прогнозу високу ймовірність має песимістичний сценарій розвитку наукового потенціалу, що є великою загрозою для економічної безпеки країни. Цей сценарій може бути реалізований, якщо держава не буде приділяти значної уваги заходам розвитку науки.

Розглядаючи зміст сценаріїв розвитку науки, можливо відмітити наступне.

Песимістичний сценарій розвитку наукової діяльності в країні передбачає погіршення наукового потенціалу. Різке скорочення числа наукових інститутів, кількості дослідників, зниження якості підготовки наукових кадрів, імпортоспрямований технологічний розвиток. Поглиблення моделі сировинної економіки. Істотне ослаблення національної інноваційної системи, зниження темпів оновлення виробничої бази. Імітаційна наука. Фінансування наукових досліджень і розробок тільки за рахунок бюджетних коштів, зниження витрат на наукову сферу, відсутність інтересу підприємницького сектору до вітчизняних наукових розробок. Зниження попиту на фундаментальні дослідження. Інноваційно-технологічне відставання посилюється. Підвищується тенденція до значного «витоку мізків». Все це формує суттєву загрозу економічній безпеці.

Консервативний сценарій розвитку наукового потенціалу передбачає продовження тенденцій розвитку науки, які склалися. Поступове зниження наукового потенціалу, скорочення наукових інститутів, кількості дослідників, зниження якості підготовки наукових кадрів, інерційний імпортоспрямований технологічний розвиток. Сценарій характеризується подальшим ослабленням національної інноваційної системи, переважним використанням іноземних технологій та обладнання для модернізації виробництв і галузей економіки. У національній інноваційній системі формуються окремі науково-технічні анклавні, зосереджені на вузькому переліку наукових розробок. Фінансування наукових досліджень і розробок в основному за рахунок бюджетних коштів, які залишаються на порівняно низькому рівні (у порівнянні з розвиненими інноваційними економіками), незначне збільшення частки внебюджетних джерел фінансування. Збереження низького рівню попиту на фундаментальні

дослідження. Консервативний сценарій розвитку наукового потенціалу зберігає істотне інноваційно-технологічне відставання від розвинених інноваційних країн. Збереження тенденції значного «витоку мізків». Все це формує умови значної загрози економічній безпеці.

Помірно-оптимістичний сценарій розвитку наукового потенціалу передбачає реалізацію наздоганяючої моделі розвитку наукової сфери та технологій. Можуть створюватися окремі осередки високо конкурентоспроможних наукових розробок по 4–5 напрямкам світового рівня, висока ймовірність розвитку проривних пошукових фундаментальних досліджень в 1–2 інноваційних напрямках. Попит на вітчизняні технології буде формуватися не тільки відповідно до потреб забезпечення інтересів національної безпеки, сировинного сектору, а також і середньо технологічних секторів, транспортної системи, агробізнесу, а також сфери людського капіталу (охорони здоров'я та освіти), інформаційних технологій. Збільшиться частка державних витрат в бюджеті країни, що спрямовується на наукові дослідження і розробки. Внутрішні витрати на дослідження і розробки зростуть до 1,7% ВВП до 2030 року. Підвищиться обсяг внебюджетного фінансування за рахунок підприємницького сектору при загальному підвищенні ефективності наукових розробок і досліджень. Такий сценарій розвитку наукового потенціалу буде забезпечувати стабільну економічну безпеку.

Форсований сценарій розвитку наукового потенціалу передбачає можливість масштабної модернізації вітчизняного сектора НДДКР і фундаментальної науки. Передбачається, що за рахунок концентрації зусиль в проривних науково-технологічних секторах економіки, істотно підвищиться застосування вітчизняних наукових розробок, що суттєво поліпшить позиції України на світовому ринку високо-технологічної продукції та послуг. Цей сценарій має низьку ймовірність реалізації у майбутньому.

Таким чином, для забезпечення підвищення та збереження економічної безпеки науково-технологічна сфера України має бути реформовано з метою досягнення більшої ефективності й відповідності потребам часу через включення потужних елементів фінансування досліджень, збільшення державного замовлення на НДІР, приділення уваги підготовці наукових кадрів, сприяння залученню бізнесу до науково-інноваційної сфери, тощо.

Література:

1. Кузнецов В. Сценарное моделирование будущих состояний социально-экономической системы. *Информационные технологии моделирования и управления*: Междунар. сб. науч. тр. / Под ред. д.т.н. О.Я. Кравца. Вып. 16. Воронеж : Научная книга, 2004. С. 92–98.
2. Хаустова В., Омаров Ш. Сценарное динамическое моделирование устойчивого развития региона. Монография : Проблемы устойчивого развития социально-экономических систем. Под ред. Татаркина А.И., Криворотова В.В.; *Минобразования и науки РФ, Урал. федер. ин-т им. Б.Н. Ельцина, РАН Уро, Ин-т экономики*. Москва : Экономика, 2012. С. 128–138.
3. Хаустова В.Є., Решетняк О.І. Дослідження стану та тенденцій розвитку науки в країнах світу та Україні. *Проблеми економіки*. 2019. № 3. С. 11–22. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2019-3-11-22>.
4. Хаустова В.Є., Решетняк О.І. Основні тенденції та проблеми розвитку науки в Україні. *Проблеми економіки*. 2019. № 2. С. 62–72. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2019-2-62-72>
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ РЕГУЛЮВАННЯ МУНІЦИПАЛЬНИХ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІСТІВ

САЛТАНОВА О. С.

викладач економічних дисциплін

Житлово-комунальний фаховий коледж

*Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова*

м. Харків, Україна

Згідно ст. 6 закону України «Про місцеве самоврядування» до питань місцевого значення, що перебуває у веденні муніципальних утворень, ставляться організація, зміст і розвиток муніципальних енерго-, газо-, тепло-, водопостачання й каналізації. У ст. 31 зазначеного закону органами місцевого самоврядування закріплений обов'язок визначати мети умови й порядок діяльності підприємств, установ і організацій, які знаходяться в муніципальній власності, і здійснювати регульована цін і тарифів на їхню продукцію (послуги).

Таким чином, органи місцевого самоврядування зобов'язані забезпечувати населення комунальними послугами. Очевидно, що цей

обов'язок буде існувати й у майбутньому (принаймні, доти, поки буде існувати саме муніципальне утворення). Виходячи із цього, можна сформулювати наступні цілі, що стоять перед муніципалітетом:

(1) мати можливість забезпечити надання комунальних послуг населенню в необхідному обсязі й із заданими параметрами якості зараз і в будь-який момент часу в майбутньому;

(2) забезпечити відтворення муніципального майна в тім обсязі й з тими якісними характеристиками, яких було б досить для досягнення мети (1) при найбільш оптимальному (з погляду власника) керування даним майном.

Очевидно, що ціль (2) впливає з мети (1), а всі інші цілі можуть впливати їх сформульованих вище або корелювати з ними. Такими цілями органа місцевого самоврядування можуть бути:

– прийнятність тарифів для споживачів комунальних послуг (дана мета дуже важлива й прямо пов'язана із соціальною політикою муніципалітету);

– скорочення бюджетних витрат на ЖКГ, у тому числі за рахунок залучення позабюджетних джерел фінансування інвестиційних програм муніципальних комунальних підприємств;

– підвищення якості життя населення (у тому числі за рахунок підвищення якості комунальних послуг і зниження тарифів);

– стимулювання комунальних підприємств до ефективного використання ресурсів (ресурсозбереження);

– стимулювання споживачів до раціонального й ощадливого споживання комунальних послуг;

– недопущення забруднення навколишнього середовища комунальними підприємствами;

– одержання частини прибутку від використання майна комунальних підприємств.

Ціль (1) припускає, що перед муніципальними комунальними підприємствами може бути поставлене завдання не тільки розширеного відтворення муніципального майна, але і його скорочення. Прикладами цього можуть слугувати проекти по міграції з Півночі, у рамках яких відбувається скорочення населення й стиск інфраструктури міст. Таким чином, всі програми по відтворенню муніципального майна комунальних підприємств повинні бути прив'язані до стратегічних планів розвитку муніципального утворення.

Оскільки практично перед кожним муніципальним бюджетом коштує мета скорочення витрат на ЖКГ, то ціль відтворення муніципального майна (2) включає завдання підвищення інвестиційної привабливості муніципальних комунальних підприємств і залучення позабюджетних джерел фінансування інвестиційних програм підприємств. Більше того, можна говорити про те, що в цей час муніципальне майно комунальних підприємств приносить власникові втрати (це найбільше характерно для підприємств теплопостачання, тому що практика показує, що дотації на різницю в тарифах на теплову енергію можуть «з'їдати» порядку 40% всіх бюджетних витрат муніципальних утворень). Перспективною ж можна вважати мета одержання прибутку або (принаймні) досягнення беззбитковості від використання муніципального майна, у тому числі того, що знаходиться у комунальних підприємств.

В ідеальному варіанті всі рішення органа місцевого самоврядування, що ставляться до регульованих муніципальних комунальних підприємств, повинні проходити «тестування» на їхню відповідність цілям (1) і (2). На їхній основі варто формулювати конкретні завдання й програми функціонування й розвитку муніципальних комунальних підприємств (виробничу й інвестиційну програми).

Після того як сформульовані цілі муніципалітету, до яких він повинен прагнути при регулюванні муніципальних комунальних підприємств, з'являються завдання, по-перше, постановки цих цілей перед муніципальними комунальними підприємствами, по-друге, створення таких умов діяльності комунальних підприємств, у яких вони будуть мати можливість досягти поставлених перед ними цілей, по-третє, створення механізмів контролю за тим, як регульоване підприємство досягає поставлених перед ним цілей (створення системи моніторингу).

У цьому випадку під створенням умов мається на увазі створення системи регулювання тарифів на житлово-комунальні послуги й системи стимулів для ефективної діяльності комунальних підприємств. Система моніторингу повинна зачіпати як муніципальні, так і не муніципальні комунальні підприємства (наприклад, відносно стандартів якості комунальних послуг). Далі під комунальними підприємствами (якщо це не буде обговорено особливо) будуть матися на увазі муніципальні підприємства ВКГ і теплопостачання.

Література:

1. Панасенко І.В. Концептуальні засади статистичного забезпечення управління підприємствами житлово-комунального комплексу [Текст] / І.В. Панасенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4 (118). – С. 242–249.
2. Рост задолженности по ЖКХ наблюдается во всех регионах страны // Асоціація теплотехнічних компаній України: ЖКХ сьогодні. URL: <http://atku.org.ua/today/>.

МЕТОДОЛОГІЯ ВИЯВЛЕННЯ НЕГАТИВНИХ ЗОВНІШНІХ ЕФЕКТІВ НА ПРИКЛАДІ ГАЗОПОДІБНИХ ВІДХОДІВ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

СЕРДЮК О. С.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу проблем
перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу*

ПЕТРОВА І. П.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу проблем
регуляторної політики та розвитку підприємництва*

*Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

Найпотужнішим фактором, що спричиняє негативні зовнішні ефекти, з точки зору наслідків, слід визнати газоподібні відходи промислового виробництва. Специфічний агрегатний стан (фізичний стан речовин) таких відходів обумовлює їхнє необмежене поширення у просторі. Крім того, агрегатний стан унеможлиблює виявлення безпосереднього прямого зв'язку між продуцентом та реципієнтами зовнішніх ефектів. За таких умов втрачається причинно-наслідковий зв'язок, що є орієнтиром для оцінки ступеня шкоди, завданої продуцентом зовнішніх ефектів, а отже, зникають підстави для юридичного обґрунтування відповідальності суб'єкта. Частково, проблема відповідальності вирішується шляхом контролю рівня викидів газоподібних відходів на виході виробництва. Однак,

з огляду на відсутність чіткого уявлення про причинно-наслідкові зв'язки, механізм подолання наслідків зовнішніх ефектів, що базується на принципі компенсації втрат продуцентом має суб'єктивний характер.

Із теоретичної точки зору, задля інтерналізації негативних зовнішніх ефектів необхідне підтвердження їхньої наявності. До цього часу, в Україні, так і в Європейському Союзі не існує єдиної методології оцінки впливу негативних зовнішніх ефектів, хоча в окремих країнах робляться спроби їх виявлення, і відповідно, оцінки ступеня шкоди. Так, наприклад, в роботі наведено метод розрахунку зовнішніх ефектів на основі оцінки можливих впливів в енергетичному секторі [1]. Цей метод включає в себе чотири рівні: 1) визначення джерела; 2) розсіювання забруднюючих речовин в атмосфері; 3) оцінку довгострокових впливів; 4) грошову оцінку зовнішніх витрат.

В іншій роботі запропоновано методику оцінки впливу зовнішніх ефектів за допомогою математичного апарату EcoSense, який поєднує принципи висхідного аналізу та оцінки експлуатаційного ресурсу [2]. Ця модель також була адаптована в енергетичному секторі на підставі нових даних про стан технології та навколишнього середовища. Слід зазначити, що основна увага наведених досліджень приділялася оцінці негативних зовнішніх ефектів в енергетичному секторі. В Україні методологія оцінки впливу негативних зовнішніх ефектів перебуває на стадії розробки. Зокрема, здійснено оцінку економічного збитку життю та здоров'ю населення Донецької області, нанесеного забрудненням атмосферного повітря [3]. Проте питання оцінки впливу газоподібних відходів виробництва, що негативним чином впливають на макроекономічні процеси, в цих дослідженнях не висвітлено.

Із точки зору традиційного економічного аналізу¹, вплив газоподібних відходів виробництва на макроекономічні процеси, не є очевидним, оскільки відсутність безпосередніх зав'язків між суб'єктом та об'єктом (продуцент відходів – реципієнт), унеможливорює кількісну та якісну оцінку впливу. Відтак, застосування

¹ Традиційний (або класичний) економічний аналіз досліджує економічні явища та процеси, між якими існує прямий зв'язок. Такий зв'язок, може бути вимірний у кількісних та якісних характеристиках.

інструментарію традиційного економічного аналізу¹ задля виявлення газоподібних відходів виробництва, що впливають на макроекономічні процеси, є недоречним.

Статистичний економічний аналіз (у практичній площині) також не здатен вирішити питання оцінки впливу газоподібних відходів виробництва на макроекономічні процеси, оскільки кількість соціально-економічних факторів, що впливають на об'єкт оцінки, ступінь їхньої взаємопов'язаності є неосяжною із точки зору статистики². Однак, в результаті застосування статистичного аналізу, можуть бути виявлені певні тенденції (не обов'язково статистично значущі), які несуть із собою корисну інформацію для інших методів аналізу.

Наряду із статистичними методами, задля потреб вилучення корисної інформації із масивів статистичних даних можуть бути також використані методи глибинного аналізу даних (англ. *Data Mining*)³. Відмінність цього методу від стандартного статистичного, полягає у абстрагуванні від наявних гіпотез⁴. Тобто, методи глибинного аналізу даних відкидають апріорні теоретичні конструкції щодо зв'язків між даними, вибудовуючи при цьому власну модель міжфакторної залежності. Такий підхід робить методи глибинного аналізу даних корисним інструментом для дослідження моделей із неповною інформацією⁵ та неочевидністю зв'язків.

Попри відсутність жорсткої прив'язки до структури даних, методи глибинного аналізу даних, самі собою не здатні визначити, які саме газоподібні відходи виробництва впливають на

¹ Балансовий метод, метод ланцюгових підстановок, метод абсолютних та відносних різниць, інтегральний метод (в умовах детермінованої моделі, коли заздалегідь відомі показники факторів та чітко визначений зв'язок між ними).

² Збір статистичної інформації з боку офіційних державних установ та приватних господарств, є обмеженим, з огляду на: нерозуміння взаємопов'язаності соціально-економічних процесів; відсутність волі; неможливість здійснення об'єктивної оцінки.

³ Процес напівавтоматичного аналізу великих баз даних з метою пошуку корисної інформації.

⁴ Слід зауважити, що у певних випадках, в процесі глибинного аналізу даних, використовуються статистичні методи. Однак, таке використання є допоміжним (прикладним) за своєю суттю.

⁵ Неповна інформація може бути наслідком: фактичної нестачі інформації; неусвідомлення зв'язків між факторами, через що певна інформація виключається із аналізу.

макроекономічні процеси. Причиною цьому є високий рівень абстрагування від взаємозалежних процесів.

Аналізуючи вищенаведені методи економічного аналізу, слід звернути увагу на те, що їхні слабкі місця (у контексті поставленої задачі) є різновекторними за соєю суттю. Для статистичних методів, слабким місцем є детермінація, тоді, як для методів глибинного аналізу даних – абстракція. Виходячи із зазначених концептуальних розбіжностей, задля виявлення газоподібних відходів виробництва, що впливають на макроекономічні процеси, доцільно застосувати аналітичний підхід, який узагальнюватиме інформацію отриману за допомогою статистичних методів та методів глибинного аналізу даних. З огляду на суб'єктивність інформації (кожен метод інтерпретує інформацію у властивий для нього спосіб), доцільно застосувати аналітичний підхід, що спирається на логічні висновки. Зробити відповідні логічні висновки, можна за допомогою системного аналізу інформації.

У рамках даного дослідження, задля опробування методології виявлення газоподібних відходів виробництва, що негативним чином впливають на макроекономічні процеси, як цільовий показник, було обрано врожайність зернових та соняшнику. Вхідними факторами (що впливають на цільовий показник), визначено найпоширеніші елементи газоподібних відходів виробництва, а саме: оксид вуглецю (CO), метан (CH₄), діоксид азоту (NO₂), оксиди азоту (NO), сажа, діоксид сірки (SO₂), неметалеві легкі органічні сполуки, діоксид вуглецю (CO₂). Крім того, задля підсилення інформативності вибірки, були додані такі вхідні фактори, як використання мінеральних та органічних добрив. Априорі відомо, що ці фактори мають позитивний вплив на врожайність, а отже мають більш-менш збалансувати статистичне обчислювання.

Отже, із точки зору виявлення газоподібних відходів виробництва, що негативним чином впливають на врожайність, інформативними є результати аналізу за діоксидом сірки (SO₂) та сажею. Попри суттєву розбіжність оцінок, можна зробити висновок щодо очевидності впливу цих факторів на врожайність. Об'єктивність висновку обумовлюється тим, що за результатами дисперсійного аналізу, ці фактори отримали найвищі показники значимості. Поміркувану значимість діоксиду сірки (SO₂) та сажі, засвідчили результати застосування методу рекурсивного виключення ознак, що

у сумі дає підстави для висновку щодо очевидності негативного впливу цих факторів на врожайність.

Наведена у дослідженні методика є інструментарієм для виявлення газоподібних відходів виробництва, що негативним чином впливають на макроекономічні процеси. Ефективність застосування цієї методики, залежить від: об'єктивності даних зібраних у вибірці; врахування чинників, що є спільними для певної групи даних (у нашому випадку, це особливості ґрунту); диференціації цільових показників (в рамках дослідження використано показники врожайності зернових та соняшнику); максимізації факторів, що пов'язані з цільовим показником.

Наведений в рамках дослідження приклад застосування методики не є спробою надати вичерпну оцінку факторам газоподібних відходів виробництва, які із теоретичної точки зору впливають на макроекономічні процеси. Наведений приклад, це лише локальний аналіз (вплив газоподібних відходів на врожайність двох культур), об'єктивність якого залежить від достовірності використаних даних.

Задля вичерпної оцінки, дана методика має бути застосована по відношенню до всіх секторів, які є потенційними реципієнтами негативних ефектів, що виникають внаслідок викидів газоподібних відходів виробництва. Результати оцінювання мають стати основою для розробки моделі інтерналізації негативних зовнішніх ефектів.

Література:

1. Streimikiene D., Ciegis R., Jankauskas V. (2007) Sustainable Energy Development. Vilnius.
2. Чегис Р., Пусинайте Р. Отрицательные внешние эффекты и устойчивое развитие в сфере энергетики. *Балтийский регион*. 2010. № 1. С. 22–40.
3. Гаркушенко О.М. Оцінка економічного збитку життю та здоров'ю населення Донецької області, нанесеного забрудненням атмосферного повітря. Стратегии и механизмы регулирования промышленного развития: сб. науч. тр. НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Донецк : ИЭП НАН Украины, 2010. С. 252–265.

СТВОРЕННЯ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ ТА ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР РІЗНОЇ ТИПОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ШИПОША В. А.

здобувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи

ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»

м. Херсон, Україна

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується зміщенням акцентів економічних реформ у регіони, де під дією механізмів ринкової самоорганізації, формуються територіальні виробничі утворення підприємств. У більшості випадків, їх діяльність орієнтована на забезпечення своєї конкурентоспроможності та розвитку, а саме – кластерів. Розвиток кластерів має особливе значення для стимулювання розвитку мікро-, малого та середнього підприємництва, а кластерна політика, в свою чергу, стає важливою складовою економічного розвитку та економічної політики в Україні. Кластеризація охоплює всіх відповідних зацікавлених сторін на державному рівні, на рівні місцевого самоврядування, наукові співтовариства та освіти, кластерні підприємства, бізнес-асоціації тощо. Саме кластери є перспективними середовищами для розвитку зв'язків для підвищення конкурентоспроможності. Тому питання визначення засад державної регіональної політики, зокрема її структурної та інвестиційної складових, з огляду на наявність стійких регіональних та міжрегіональних виробничих утворень різних типів, потребує детального дослідження та регламентування, що зумовлює актуальність даної проблеми.

Метою роботи є обґрунтування заходів державної підтримки щодо формування кластерів різної типології як засобу активізації інвестиційної діяльності в аграрному регіоні.

Кластерна модель соціально-економічного розвитку, що протягом останнього десятиліття перетворилася у провідну концепцію світової економіки є найбільш актуальною для умов глобалізації. Інтерес до кластерів в Україні обумовлений економічним ефектом, що дає їх функціонування в багатьох країнах світу для прискорення розвитку національної економіки, а також увагою, яка приділяється

процесам кластеризації у європейських країнах. У сучасній економіці кластер визначається як індустріальний комплекс, сформований на основі територіальної концентрації мереж спеціалізованих поставальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюгом, і таких, що виступають альтернативою секторальному підходу. Відповідно до класичного визначення, кластер являє собою групу взаємозалежних компаній і пов'язаних з ними організацій, що є географічно сусідами. Діяльність таких форм пов'язана з певними сферами, які характеризуються спільністю бізнес-інтересів та взаємодоповнюють один одного. В Україні досвід створення кластерів має фрагментарний характер і формується в умовах практично нейтральної державної політики. Відсутність державних і відповідно регіональних механізмів стимулювання кластерних ініціатив призводить до того, що держава виконує функцію пасивного спостерігача за поодинокими випадками кластерної взаємодії.

Вперше в Україні кластерну модель управління регіональною економікою запроваджено в Хмельницькій області. Так, у 1998 р. громадською організацією «Асоціація "Поділля Перший"» розроблено програму застосування концепції кластерів з метою відродження вітчизняного виробництва у швейній та харчовій галузях промисловості, виробництві будівельних матеріалів та будівництві, переробці сільськогосподарської продукції, туристичній галузі. Вже протягом 2000–2001 рр. було створено та офіційно зареєстровано громадські об'єднання «Будівельний кластер» та «Швейний кластер», а також «Туристичний кластер "Кам'янець"». У 2002–2003 рр. створено туристичний кластер «Кам'янецький дивокрай» у Кам'янець-Подільському районі та кластер сільського «зеленого» туризму в Шепетівському районі, у 2006 р. – громадську організацію «Екокласт "Зелені Товтри"» у Кам'янець-Подільському районі [1, с. 114]. У 2007 р. утворено будівельний кластер за участю Харківського державного технічного університету будівництва та архітектури, Белгородського державного технологічного університету ім. В. Шухова, Белгородського обласного фонду підтримки малого підприємництва та ВАТ «Харківський регіональний фонд підтримки підприємництва». Головною метою даного кластера є налагодження співпраці у сфері проектування та будівництва між російськими та українськими компаніями. У 2009 р. у м. Рівному

створено регіональний агропромисловий інноваційний кластер «Агроінновації», засновниками якого є 4 органи державної влади, 3 наукові організації та вищі навчальні заклади, 5 виробничих підприємств Рівненщини та 3 інноваційні структури і сервісні установи. Метою цього кластера є об'єднання зусиль, координація дій та реалізація спільних заходів у питаннях розроблення і впровадження інновацій в агропромисловому комплексі Рівненської області. У 2011 р. у Вінницькій області в рамках Проекту Підтримки сталого регіонального розвитку (SSRD), який фінансується ЄС, утворено переробно-харчовий кластер. Діяльність кластера сприяла створенню в області мережі фермерських господарств у рамках кооперативних утворень, розбудові партнерських відносин між виробниками та переробниками сільськогосподарської продукції. Такий огляд свідчить, що в Україні поступово реалізується кластерний потенціал, але останніми роками державне регулювання діяльності кластерів не виявило достатніх резервів зростання. На додаток до цього, не були сформовані ефективні механізми управління, що в свою чергу обумовлено розбалансованістю економічної системи, зниженням здатності опору до зовнішніх викликів та турбулентністю внутрішнього підприємницького середовища. За таких умов виникає об'єктивна необхідність формування в рамках глобальної економіки багаторівневого адаптивного механізму взаємодії держави та кластерних утворень, що обумовлено загостренням конкуренції та інтервенцією імпортованої продукції на вітчизняні ринки. Такий підхід пояснюється необхідністю застосування адаптаційних механізмів для врегулювання взаємовідносин у масштабах як глобальної, так і національної економік. Важливим елементом цих процесів є участь міждержавних і наднаціональних продовольчих ринків, що може суттєво підвищити результативність внутрішньої політики та вдосконалити функціональне забезпечення регулювання. В цілому, державне регулювання як системне явище заперечує швидку адаптивність у силу обмеженої гнучкості в умовах постійного негативного впливу зовнішніх чинників фінансово-економічного, соціально-політичного та організаційно-управлінського характеру. Недосконалість існуючих механізмів державного управління та зниження ефективності державних ресурсів (економічних, інформаційних, трудових, фінансових, науково-технічних) призводить до послаблення потенціалу класте-

ризації економічної системи. Своєю чергою зазначимо, що вивчення та аналіз діяльності кластерів дозволили виділити основні цілі проведення кластерної політики, а саме: прискорення інноваційних процесів; підвищення конкурентоспроможності організацій і підприємств, що об'єднані у кластери; створення робочих місць; забезпечення високих темпів економічного зростання й диверсифікації економіки; подолання великого розриву між ідеєю продукту та її впровадженням на практиці [2, с. 30]. Досягнення поставлених цілей в Україні можливе на основі розв'язання комплексу таких завдань:

1. Формування умов для ефективного організаційного розвитку кластерів.

2. Забезпечення ефективної підтримки проектів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності учасників кластера.

3. Забезпечення ефективної методичної, інформаційно-консультаційної та освітньої підтримки реалізації кластерної політики на регіональному та галузевому рівні.

4. Забезпечення координації діяльності державних органів виконавчої влади, регіональної виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, об'єднань підприємців з реалізації кластерної політики.

Оскільки об'єктивною тенденцією сучасного періоду є необхідність протидії фінансовій кризі, шляхом посилення ролі ринкової самоорганізації у регіонах. Наслідками цього процесу стали зміни галузевої структури, схеми використання ресурсного потенціалу та підвищення рівня інвестиційної діяльності. За таких умов, при розробці державних регіональних програм соціально-економічного розвитку, органам державного управління та місцевого самоврядування можна врахувати наявність кластерів та зосередитись на сприянні їх розвитку, формуючи відповідне інституційне середовище. Таким чином, увага буде сконцентрована на оптимізації галузевої структури регіону через сприяння формуванню кластерів визначеної типології із урахуванням наявного виробничого потенціалу районів та міст області, одержанні стійкого синергетичного ефекту всередині кластеру. Особлива увага з боку держави, повинна приділятися інноваційній складовій економічного зростання кластерів, активнішому залученню регіональних дорадчих структур, наукових установ та аграрних вищих навчальних до впровадження інноваційних розробок у виробництво.

Формування кластерів різної типології є одним із дієвих способів активізації інвестиційної діяльності шляхом оптимізації використання власних інвестиційних ресурсів підприємств. Роль органів державного управління та місцевого самоврядування у даному процесі полягає у координації процесів їх розвитку, зокрема через координацію попиту та пропозиції серед потенційних інвесторів та реципієнтів інвестицій шляхом розробки заходів активізації механізмів державно-приватного партнерства, інвестиційних проектів, створенні інституційних умов для розвитку агропромислових кластерів у районах області.

Література:

1. Порваткина М. Зарубежный опыт формирования и развития региональных кластеров в экономически развитых странах. *Вестник ТГПУ*. 2011. № 12. С. 112–115.
2. Підвисоцький В.Г. Транскордонні кластери: європейський досвід створення та розвитку. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2011. № 4. С. 28–35.

СТАН РИНКУ ЖИТЛА В УКРАЇНІ ТА ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ЙОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ

ЩЕТИНІН А. І.

*доктор економічних наук, професор,
Університет митної справи та фінансів*

УЛЬЯНОВА Л. П.

кандидат економічних наук, доцент

ЧАЙКА Ю. М.

кандидат економічних наук, доцент

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

Побудова розвиненої ринкової економіки залежить від налагодження ефективного функціонування кожного з видів ринків, серед яких важливе місце займає іпотечний ринок житла, безпосередньо націлений на створення умов для підвищення рівня життя населення та, відповідно, соціально-економічної стабільності. В структурній побудові іпотечних відносин України особливе значення має іпотека

житла, що обумовлено низьким рівнем забезпечення населення житловим фондом. В Україні житла потребують 6 млн. населення, 54% наших громадян мешкають у перенаселених квартирах та будинках, 70 % житла – застаріло [1]. 39% сімей мають житлову площу менше санітарної норми, встановленої в нашій країні. На одну людину в Україні припадає 23 м² житла, що значно менше, ніж у країнах ЄС (у порівнянні з Данією у 2,23 рази, Великобританією, Німеччиною та Австрією майже у 2 рази) [1]. Якщо існуючі темпи будівництва, а це 10–11 млн м² на рік, будуть збережені, то Україна наздожене ЄС за показниками забезпечення житлом приблизно через 160 років [1].

Розв'язання проблеми забезпечення українців житлом є складним процесом та вимагає обґрунтованого державного регулювання, координації зусиль усіх макроекономічних суб'єктів, оскільки пов'язане з функціонуванням різних видів ринків, котрі включені у систему фінансових відносин та галузей економіки. Не випадково, науковці, досліджуючи питання іпотечних відносин, приділяють увагу різним його аспектам, аналізують досягнення передових країн світу у організації іпотечного ринку житла. У той же час, українським дослідникам доцільно, на наш погляд, вивчати і досвід розвитку іпотеки у країнах, які були у складі Радянського Союзу та приблизно в один час приступили до побудови ринкової економіки. Наприклад, заслуговує на увагу процес іпотечного кредитування у Республіці Білорусь, де зараз також відбувається пошук важелів його вдосконалення та вже проявилися певні негативні результати від деяких раніше прийнятих заходів. Так, у країні Білорусь більше 10 років існує система будівельних заощаджень. Проте фахівці вважають, що вона не в повній мірі виправдала очікування розробників щодо ступеню її ефективності. За наведеними даними, цією системою скористалося менше 2% осіб, які покращили житлові умови. Серед обставин, що знизили результативність системи будівельних заощаджень науковці та практики особливо виділяють те, що державне стимулювання довгострокових житлових накопичень, по суті, набуло форму субсидій, які часто надаються в обсягах, недостатніх для отримання очікуваного ефекту [2, с. 68].

Важливо розуміти, що результати розвитку іпотечних відносин, в певній мірі, є похідними від загального економічного розвитку країни, залежать від впливу багатьох як внутрішніх, так і зовнішніх

чинників, наявності різного виду економічних ресурсів. Серед останніх необхідно виділити інвестиційний ресурс, котрий безпосередньо пов'язаний з відтворювальними процесами в національній економіці, збільшенням реального багатства країни. Важливою складовою інвестиційного ресурсу є заощадження домогосподарств, які, у сукупності з іншими, забезпечують інтенсифікацію руху іпотечного кредитування. В контексті зазначеного, доцільно детально досліджувати зміни величини заощаджень та їхньої частки у сукупному доході домогосподарств за тривалий проміжок часу, що дозволить здійснювати висновки, які стануть вагомим підґрунтям для прийняття ефективних заходів у сфері іпотечного кредитування. Фактичні статистичні дані щодо динаміки реальних доходів, витрат та заощаджень українських домогосподарств представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Динаміка доходів, витрат і заощаджень населення в Україні
(млрд грн) [3, с. 158]**

Рік	Доходи населення	Витрати населення	Заощадження населення	Питома вага заощаджень у доходах, %
2005	381,4	335,8	45,7	11,98
2006	472,1	427,9	44,2	9,36
2007	623,3	575,5	47,8	7,67
2008	845,6	793,6	52,0	6,15
2009	894,3	813,9	80,4	8,99
2010	1101,2	939,3	161,9	14,7
2011	1266,8	1143,6	123,1	9,72
2012	1457,8	1353,2	104,6	7,18
2013	1548,7	1432,5	116,2	7,50
2014	1516,8	1486	30,8	2,03
2015	1735,9	1723	12,9	0,74
2016	1989,8	2007,7	-17,9	-0,9
2017	2475,8	2544,8	-12,8	-0,52
2018*	758,6	856,9	46,2	6,09

* Дані за II квартал 2018 року

Наведені дані свідчать про зростання доходів та витрат населення. Натомість, заощадження, починаючи з 2010 року починають поступово зменшуватися, а в 2016 та 2017 роках, навіть,

сягають від'ємних значень. Така ж динаміка притаманна і питомій вазі заощаджень у доходах.

За умов, що склалися в сучасній Україні, нагальним питанням стає необхідність збільшення обсягів кредитів населенню на придбання житла. Аналіз світового досвіду показує, що в нашому національному господарстві, не дивлячись на гостроту житлової проблеми, частка іпотечних кредитів у ВВП значно менше, ніж у ринкових країнах світу (див. рис. 1).



Рис. 1. Співвідношення іпотечних кредитів до ВВП країни [4]

У 2019 році в Україні лише 5 комерційних банків надавали кредити на придбання житла. Вони пропонували позики на: 1) придбання нерухомості на первинному ринку, 2) на вторинному ринку та 3) кредити під іпотеку. За даними Ощадбанку, стандартні умови купівлі житла на первинному ринку передбачають кредитування на строк до 20 років, власний внесок від 30% та процентну ставку від 15,7% у гривні. За стандартними умовами ставки зменшилися з 20,99% до 18,8% в кінці 2019 року. При цьому середньозважена ставка становила 19,9% річних [4].

Високі відсоткові ставки банків за кредитами в національній економіці перш за все залежать від високої вартості існуючої ресурсної бази та відсутності джерел довгострокових коштів для фінансування іпотеки, котре пов'язане з кризовими явищами в Україні, що, в свою чергу, призводить до від'ємної процентної маржі за раніше виданими кредитами.

Література:

1. Экономическая правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/03/4/657721/>
2. Вяжевич Л. Ипотечное кредитование воспроизводства жилищного фонда в мировой практике и возможности применения в Республике Беларусь. *Банковский вестник*. 2019. № 668. С. 66–70.
3. Сидорова А., Коваленко А. Доходи та витрати населення: статистичне оцінювання, моделювання та прогнозування. *Фінанси, облік, банки*. 2017. № 1 (22). С. 154–162.
4. Дмітрієва О. Сучасний стан та майбутнє іпотечного кредитування. URL: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/3c37bccd4f1a5ad5dd66716fdabbe13b.pdf>

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ОСНОВНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ДИСКІНА А. А.

доцент кафедри економіки підприємств

ЄМЕЦЬ Д. В.

магістрант

Одеський національний політехнічний університет

м. Одеса, Україна

В сучасних умовах конкурентної боротьби однією з основних задач підприємства є підвищення своєї конкурентоспроможності та конкурентоспроможності своєї продукції зокрема. Одним з найбільш дієвих способів підвищення конкурентоспроможності підприємства і його продукції є прагнення до ресурсозбереження, яке дозволяє скоротити поточне виробничі витрати за рахунок більш раціонального використання ресурсів. Проблема ресурсозбереження особливо актуальна для матеріаломістких галузей промисловості, таких як будівництво, виробництво будівельних матеріалів, машинобудування тощо.

Керівництво підприємства перед розробкою політики управління ресурсозбереженням має провести аналіз своєї діяльності, який включає [1, с. 25]:

- аналіз структури і величини споживаних ресурсів;
- аналіз динаміки величини природних ресурсів;
- аналіз руху ресурсів в рамках виробничого циклу;
- оцінку рівня обліку і контролю використання ресурсів;
- аналіз застосовуваних технологій і техніки на предмет фізичного і морального зносу.

У літературі можна зустріти різні класифікації методів управління ресурсозбереженням, однак, переважна їх частина ґрунтується на класифікаціях методів управління в цілому, оскільки управління ресурсозбереженням ні що інше, як один з напрямків

загального менеджменту на підприємстві. У більшості випадків автори виділяють наступні основні групи методів управління: економічні; організаційно-розпорядчі; правові; соціально-психологічні методи управління [2, с. 320; 3, с. 165]. Проте, на наш погляд, дана типова класифікація методів управління вимагає деякого коректування стосовно до управління ресурсозбереженням.

Оскільки ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства в значній мірі пов'язана з вживаною на підприємстві технікою і технологією, то слід було б додати ще одну групу методів, а саме технологічні методи управління ресурсозбереженням. Часом автори включають в класифікації технологічні або інженерно-технологічні методи управління ресурсозбереженням [4, с. 160; 5, с. 210], однак, при цьому виключаючи з класифікації правові методи, що, на наш погляд, теж нераціонально, оскільки раціональне управління ресурсозбереженням без урахування діючих галузевих правових і законодавчих актів також неможливо. Тому ми пропонуємо виділити технологічні методи управління ресурсозбереженням додаткової, п'ятої групою методів.

До технологічних методів управління ресурсозбереженням можна віднести:

- розробку автономних джерел енергії;
- застосування методів наукової організації праці;
- застосування прогресивних технологій, розробку автономних джерел енергії;
- оптимізацію режиму роботи обладнання;
- використання автоматичних потокових ліній;
- енергоаудит;
- методи розкрою матеріалів і т. п.

Важливою відмінною рисою технологічних методів управління ресурсозбереженням є їх придатність лише в рамках внутрішнього середовища підприємства, оскільки за межами внутрішнього середовища інженерно-технологічні служби вкрай рідко працюють.

Особливу роль в складі цієї групи методів управління ресурсозбереженням відводиться енергоаудиту підприємства. Енергоаудит є оцінкою ефективності енергоспоживання на підприємстві, яка проводиться незалежними експертами. Ці експерти розробляють практичні рекомендації та заходи щодо ресурсозбереження. У цьому полягає відмінності енергоаудиту від енергодослідження. Останнє, в

свою чергу, передбачає тільки перевірку параметрів по енергоспоживанню на предмет відповідності нормативам.

Інші групи методів не потребують особливого роз'яснення, оскільки застосовуються у всіх сферах управління на підприємствах. Для короткої характеристики всіх груп методів, що застосовуються в управлінні ресурсозбереженням складемо класифікаційну таблицю 1 [6].

Таблиця 1

Класифікація методів управління ресурсозбереженням

Ознака класифікації	Групи методів управління				
	Економічні	Технологічні	Організаційно-розпорядчі	Соціально-психологічні	Правові
Характер взаємодії	Непрямої	Прямий	Прямий	Непрямої	Прямий
Мотиви поведінки	Матеріальний інтерес	Змішані (дотримання технічних вимог до результатів)	Необхідність дотримати вимоги до якості	Моральний інтерес	Необхідність дотримання законодавства
Основа вибору конкретного методу	Техніко-економічний аналіз	Інженерно-технічний аналіз	Організаційний аналіз	Соціальні та психологічні дослідження	Аналіз чинного законодавства

Вибір тих чи інших методів управління ресурсозбереженням пов'язаний з цілями організації. Отже, основною метою ресурсозбереження є зростання прибутку за рахунок ресурсозбереження, підвищення якості продукції, зниження матеріаломісткості та енергоємності виробництва, скорочення виробничого циклу.

Від так, створюючи систему ресурсозберігаючих заходів, необхідно врахувати поточний рівень втрат за напрямками, оскільки від цього залежить вибір найбільш пріоритетних заходів. Виходячи з виділених напрямків і сфер управління ресурсозбереженням, слід виділити основні причини і джерела виникнення втрат матеріальних ресурсів на підприємстві:

- незадовільне проектування;
- використання неефективних технологій;

- втрати при доставці і зберіганні;
- втрати від браку;
- неякісний ремонт.

Після виділення причини втрат, керівництву підприємства слід визначити, наскільки сильно вони впливають на загальні поточні матеріальні витрати підприємства, а потім вже визначити основні напрямки ресурсозбереження з конкретизацією використовуваних методів. На нашу думку, генеральною метою управління ресурсозбереженням є зниження питомих витрат виробництва, що дозволить зберегти трудові, фінансові та матеріальні, ресурси. Для цього використовуються розглянуті вище методи, які спрямовані на запобігання втрат. Використання зазначених методів підвищить ефективність господарської діяльності підприємства.

Література:

1. Бельтюков Є.А., Швагірева В.С. Ефективне енерговикористання – стратегія розвитку підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 4 (51). С. 23–27.
2. Вовк І., Погайдак О. Особливості формування організаційно-економічного механізму ресурсозбереження в умовах соціально-економічної трансформації підприємств. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2012. № 136. Вип. 2 (7). С. 315–326.
3. Сотник І.М. Економічні основи ресурсозбереження. Суми : Університетська книга, 2013. 230 с.
4. Вітка Н.Є. Процеси ресурсозбереження промислових підприємств в сучасних умовах. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Вип. 2 (12). Т. 3. С. 155–161.
5. Карпуніна М.С. Методичні підходи до реалізації механізму ресурсозбереження. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 6. С. 208–214.
6. Новицький В.С. Структурні перетворення промисловості та економічне зростання. URL: www.kmu.gov.ua.

СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ДОСТАВКИ ТОВАРІВ

ІВАНОВ В. Б.

доцент кафедри менеджменту

Національний транспортний університет

м. Київ, Україна

За даними аналізу Digital Commerce 360, обсяг онлайн-продажів у світі в 2016–2019 роках зростав у середньому на 20% на рік [1]. У той же час, роздрібні офлайн продажі збільшувалися на 3,5% за рік. Якщо подібна тенденція збережеться, то обсяги світового ринку e-commerce перевищать обсяги традиційної роздрібною торгівлі вже до 2036 року. В країнах, які за рівнем економічного розвитку відносять перехідних економік, включаючи країни Східної Європи, у 2018 році питома вага електронної комерції досягла 40% від загальних обсягів торгівлі.

Очікується, що значний вплив на темпи розвитку інтернет-торгівлі буде мати пандемія коронавірусу COVID-19, адже як вважають аналітики, індустрія електронної комерції стане найбільшим бенефіціаром пандемії. За даними компанії IBM, в першому кварталі 2020 року продажі в універмагах впали на 25%, і очікується, що за підсумками року можуть скоротитись на понад 60%. Через негативний вплив пандемії протягом наступних п'яти років прогнозується закриття 100 тис. магазинів традиційної оф-лайн торгівлі. Водночас обсяги електронної комерції зростуть на 20% [2]. Коронавірус COVID-19 змістив акценти в аналізі факторів впливу на розвиток електронної комерції, потіснивши традиційні чинники такі, як поведінка бізнеса, споживачів або заходи з боку держави. Експерти прогнозують, що вплив коронавірусу стане довгостроковим стимулом для розвитку електронної комерції. Згідно з даними Statista [3], до кінця 2021 року 73% продажів в електронній комерції буде здійснюватися за допомогою смартфонів.

За оцінкою компанії EVO обсяг українського ринку електронної комерції з січня по листопад 2019 року склав 76 млрд грн, що на 17% перевищує показник аналогічного періоду 2018 року [4]. Як усі види комерційної діяльності он-лайн торгівля в процесі розвитку вимушена вирішити цілий ряд проблемних питань, серед яких захист

інформації, запобігання кіберзлочинності, боротьба з контрафактною продукцією, раціоналізація бізнес-процесів та скорочення витрат.

У той же час на темпи зростання і надалі впливає висока вартість доставки, що складає в Україні 5–15% від вартості товару і перевищує відповідні показники у європейських компаній.

Електронна комерція, як один із секторів економіки з найактивнішим розвитком, породжує ряд трендів, що допомагають бізнесам залишатися успішними. Так, компанії розширюють застосування штучного інтелекту (AI) для поліпшення якості обслуговування клієнтів і підвищення персоналізації. Це включає використання автоматичних маркетингових платформ, які оснащені інструментами для створення своєчасних пропозицій, або чат-ботів, що миттєво відповідають на запити клієнтів. Інші сфери, в яких AI буде корисний для роздрібної торгівлі: оптимізація ціноутворення і дисконтування, а також прогнозування подальшого попиту. Технології доповненої реальності (AR) успішно використовуються для візуалізації товарів і Visual Commerce (VC) приходить на допомогу у випадках, коли споживач обмежений у фізичній взаємодії з продуктом. Завдяки AR компанії надають покупцям можливість тестувати і досліджувати товари так, як вони б це робили під час шопінгу у звичайних магазинах. У випадку торгівлі предметами одягу використовують технології сканування людського тіла по фотографії з використанням штучного інтелекту, нейронних мереж та 3D-технологій.

Логістика інтернет-закупівель в ході зростання e-commerce також перетворюється у галузь економіки з інтенсивними темпами зростання. Окрім роботи над швидкістю доставки необхідно запропонувати покупцеві вибір: пошта, транспортна служба, кур'єр до будинку, протягом 24 годин або на обрану дату. Такі невеликі, але корисні опції забезпечують позитивне враження клієнта від взаємодії з інтернет-магазином, тому у найбільшому виграші опинились ті європейські торгові мережі, які пропонують покупцям кілька каналів отримання товарів. З підключенням до онлайн-каналів усе більшої кількості офлайн-мереж, значно зріс попит на зовнішні послуги з доставки. У цьому випадку компанії вибудовують мультиканальну дистрибуцію, за якою власні магазини використовуються як базові мережі пунктів видачі, в той же час комплектація і доставка замовлень передаються на аутсорсинг. Логістика за таких умов повинна відповідати потребам максимального числа потенційних

покупців, що забезпечує зростання продажів в інтернет-магазинах і, відповідно, збільшення обсягів вантажів у служб доставки. Швидко розвивається і доставка інтернет-покупок через пункти видачі замовлень, в якості яких можуть працювати магазини або навіть банківське відділення. Паралельно іде впровадження роботизованих складів, розв'язання проблеми відсутності клієнта за вказаною адресою.

На гостроту вирішення логістичних питань в електронній комерції вказує той факт, що вже сьогодні компанії, що займаються доставкою замовлень заробляють більше інтернет-магазинів, а кур'єрська доставка розвивається темпами, що не поступаються темпам розвитку інтернет-торгівлі. Сьогодні доставка інтернет-покупок – величезний ринок послуг у світі. Наприклад, у Франції, за прогнозом, до 2022 року в цій галузі з'явиться 540 тис. нових робочих місць, при тому, що в 2019 р. число зайнятих в логістиці становило 1,9 млн осіб. Лише компанія Amazon в 2018 році витратила на доставку \$ 27,7 млрд, що на 27,6% більше, ніж у 2017 р. і значно більше за річний валовий дохід всієї транспортної системи України.

В Україні, де на відміну від європейських країн частка передплачених замовлень є значно меншою, актуальною залишається проблема повернення товарів. Онлайн-продавці зобов'язані оплатити доставку товарів і ці додаткові витрати треба закласти у вартість товару. Не спасає ситуацію і намагання деяких маркетплейсів впровадити безкоштовну доставку за умови певного відсотку викупу товарів. Не випадково, ще в 2018 році найбільший провайдер кур'єрської доставки в Україні «Нова пошта» відмовилась від подальшого надання адресної доставки з оплатою при отриманні товару. А один з найбільших онлайн-ритейлерів Європи «Zalando», пропонує партнерам-мережам одягу самим збирати і видавати замовлення в своїх магазинах, тим самим розвантажуючи власні служби доставки.

У той же час аутсорсинг послуг доставки залишається найбільш поширеним явищем в сфері електронної комерції. Як відомо, швидкому зростанню «Amazon» не в останню чергу сприяли якісні американські аутсорсингові служби доставки, що вирішили проблему «останньої милі». У той же час, в 2018 році компанія запустила програму Partner Service Delivery, яка працює з підприємцями по франшизі, допомагаючи їм орендувати фургони з

логотипом «Amazon», отримувати знижки на паливо та ін. Крім того, компанія скористалась методом інтрапренерства, запропонувавши своїм співробітникам \$ 10 тис. на відкриття власної справи в сфері доставки. Якщо співробітник вирішає заради цього звільнитися, компанія також виплачує йому потрібну зарплату.

Сучасною тенденцією у вирішенні проблем доставки в електронній комерції є також об'єднання з іншими сервісами заради мінімізації витрат, що проявилось в Україні в період пандемії на прикладі компаній «Glovo», «Uber», «Ракета». Викликаний пандемією попит на доставку продуктових товарів із супермаркетів забезпечив швидкий розвиток стартапу ZAKAZ.UA, що об'єднав сервісом доставки продуктів торговельні мережі Метро, Ашан, Новус, Фуршет, МегаМаркет.

Все більш глибоке впровадження ІТ-технологій, штучного інтелекту дозволяють об'єднувати потоки. Явище, що прийнято називати уберізацією, полягає в зростанні агрегаторів, які розраховують оптимальний маршрут і вартість доставки. Від уберізації онлайн-майданчиків вииграють як покупці так і продавці, оскільки це веде до зниження цін на доставку. Адже збільшення одиниць товару, що відправляються в одну точку, призводить до зменшення загальної вартості кур'єрських послуг, а замовник має змогу зробити вибір із варіантів, що пропонуються. В результаті робочою бізнес-моделлю є найбільш гнучка по відношенню до споживача схема, яка не тільки об'єднує продавця з покупцем, а й пропонує продавцям найбільш вигідні логістичні рішення.

Логістика електронної комерції є критично важливою сферою вдосконалення управління замовленнями, що охоплює низку взаємопов'язаних напрямків взаємодії та інтересів учасників і компанії намагаються використовувати інтегровані системи управління замовленнями, щоб відповідати темпам розвитку електронної комерції. Коли розміщуються замовлення, компанія може перевіряти наявність товару в режимі реального часу, розподіляти обсяги для виконання, запускати процес доставки та інформувати покупця про те, коли товари будуть відправлені та отримані. В інтегрованому цифровому просторі виробники можуть ефективно контролювати процеси продажів за допомогою платформ електронної комерції, ефективно розміщувати продукцію в каналах цифрового маркетингу, центрах реалізації та роздрібних магазинах. Завдяки цифровій

інфраструктурі виробники мають змогу відстежувати ланцюги поставок, використовувати більш ефективні моделі, прогнозувати обсяги виробництва, зменшуючи ризик розпродажів.

Література:

1. Fareeha Ali (2020, May 20). Ecommerce trends in charts during the coronavirus pandemic. Survey by Adobe Analytics. Reporting by Digital Commerce360. URL: <https://www.digitalcommerce360.com/2020/05/15/quarantine-pajama-party-apparel-sales-driven-by-lounge-wear-rise-34-in-april>
2. Pandemic has forever changed online shopping, UN-backed survey reveals, UN News, 2020. URL: <https://news.un.org/en/story/2020/10/1074982>
3. Kunst Alexander (2020, June). Shifting to online purchases because of the COVID-19 pandemic 2020, by category. *Summarized by statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/1107859/shifting-to-online-purchases-because-of-the-covid-19-pandemic-by-category>
4. Люди купували більше, середній чек зменшився, вартість доставки зросла. Яким був український ecommerce у 2019 році? *EVO business*. URL: <https://evo.business/lyudi-kupuvali-bilshe-serednij-chek-zmenshivsia-vartist-dostavki-zroslo-yakim-buv-ukra%D1%97nskiy-ecommerce-u-2019-roci>

МОТИВАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ЙОГО РОЗВИТКУ

КОВАЛЬЧУК А. М.

*старший викладач кафедри економіки повітряного транспорту
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна*

Динамічний розвиток економічних відносин сучасності сприяє пошуку та впровадженню у діяльність підприємств нових механізмів управління, в тому числі й управління економічною безпекою.

У загальному розумінні економічна безпека підприємства – це організаційна система ефективного використання корпоративних ресурсів, метою якої є запобігання загрозам і створення умов стабільного функціонування підрозділів підприємства [1].

Економічна безпека підприємства – це такий стан забезпеченості захищеності економічних інтересів підприємства, при якому госпо-

дарюючий суб'єкт забезпечує прибутковість та має можливості до сталого розвитку.

У сучасних умовах економічна безпека виконує забезпечуючу функцію у діяльності підприємства адже є системою забезпечення оптимальних умов. Функціональні цілі управління економічною безпекою підприємства наведені на рисунку 1.



Рис. 1. Функціональні цілі управління економічною безпекою підприємства [2]

Управління економічною безпекою підприємства має сприяти діяльності підприємства, зокрема мотивувати до економічного зростання. Проте, управління економічною безпекою підприємства потребує оновлення та впровадження мотиваційної системи управління елементами економічної безпеки підприємства для забезпечення його оптимального розвитку.

Мотиваційне управління економічною безпекою підприємства має стати основним чинником розвитку підприємства. Тобто систему мотиваційного управління економічною безпекою підприємства необхідно розробити із врахуванням стимулюючої складової: покращення усіх сфер діяльності підприємства через постійну оцінку рівня економічної безпеки та функціонування системи мотиваційного управління. Вважаємо, що такий підхід дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства, скоротить витрати на контроль та моніторинг.

Отже, управління економічною безпекою у сучасних адаптивних умовах здійснення економічної діяльності потребує розробки та впровадження нових інструментів управління, основними з яких є саме мотиваційне управління економічною безпекою.

Література:

1. Салоїд С.В. Механізм управління економічною безпекою підприємства: теоретичний аспект. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2017. № 14. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108778/103721>.
2. Поняття про економічну безпеку підприємства та її визначення: Навчальні матеріали онлайн // Основні функціональні цілі економічної безпеки. URL: http://pidruchniki.com/13290311/ekonomika/tema_ekonomichna_bezpeka_pidpriyemstva

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

КОТОМАН А. В.

студентка

*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

Невід’ємна частина розвитку ринкових відносин – конкурентні відносини. З огляду на це все більшої актуальності набирає проблема стратегічного планування конкурентної поведінки фірми, що дозволяє їй досягати успіху в довгостроковій перспективі.

Практика показує, що більша частина вітчизняних фірм до вибору конкурентної стратегії підходять стихійно, спираючись на обставини, а не на процес стратегічного планування. В результаті, часто змінюється стратегічний курс фірми, що не дозволяє досягти високих фінансових результатів та забезпечити подальший розвиток бізнесу. Відсутність процесів планування та формування стратегії діяльності фірми призводить до її не конкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку.

У діяльності кожного підприємства рано чи пізно настає момент, коли його вже не задовольняють характеристики вітчизняного ринку, сформований політичний клімат чи економічні умови в країні. По цій причині виникає питання виходу підприємства на зовнішні ринки. Для підприємств України це питання досить актуальне, однак, існує велика кількість перешкод виходу на зовнішні ринки (нестача фінансових засобів, поганий стан основних засобів, невідповідність міжнародним стандартам, застарілість технологій тощо) [1, с. 148].

Все ж таки в Україні є підприємства, продукція та послуги яких є конкурентоздатними не тільки на вітчизняному ринку. Таким підприємствам слід шукати нові ринки збуту для збільшення обсягу продажу продукції та більш ефективного використання виробничих потужностей. При цьому такі підприємства повинні брати до уваги безліч обмежень та перешкод, які існують у міжнародній торгівлі – як у країні, на ринок якої воно збирається вийти, так і в своїй власній [5, с. 368]. До переліку таких обмежень можна віднести наступні: митні тарифи (фіскальні і протекціоністські), валютний контроль, нетарифні бар'єри.

Система маркетингу на міжнародній арені є досить складною, оскільки включає в себе не тільки збут, але й інші сфери діяльності підприємства (виробництво, НДДКР, постачання, фінанси тощо). Також у даному випадку необхідним є глибоке розуміння соціально-економічних та національно-культурних умов, що склалися в країні, де підприємство планує здійснювати свою діяльність [3, с. 81]. Різними можуть бути канали розповсюдження, методи транспортування та зберігання, законодавче та юридичне забезпечення, митні правила та ін. Все це підвищує загальний комерційний ризик підприємницької діяльності на міжнародному ринку. По цій причині підприємству слід дуже ретельно обмірковувати стратегію виходу на зовнішні ринки.

Визначень маркетингової стратегії існує велика кількість, наприклад:

1) маркетингова стратегія – це основа дій підприємства в конкретних ринкових умовах, що визначає способи застосування маркетингу для розширення цільових ринків та досягнення ефективних результатів діяльності;

2) маркетингова стратегія – це маркетингові заходи підприємства зі сталого просування своїх товарів на ринок, включаючи визначення цілей, аналіз, планування маркетингових заходів, моніторинг;

3) стратегія маркетингу – це раціональна, логічна побудова, керуючись якою організаційна одиниця розраховує вирішити свої маркетингові задачі;

4) стратегія маркетингу – це формування та реалізація цілей та задач підприємства-виробника та експортера по кожному окремому ринку та кожному товару на певний період часу для здійснення виробничо-комерційної діяльності у повній відповідності до ринкової ситуації та можливостей підприємства. Таке визначення є найбільш розгорнутим та доречним для сучасних умов України.

Відповідно до визначення американських дослідників, в загальній стратегії підприємства питома вага маркетингової стратегії становить близько 80%. При формуванні маркетингової стратегії можна виділити вхідні та вихідні елементи:

– вхідні елементи – фактори, аналіз яких передують розробленню маркетингової стратегії (фактори маркетингового середовища та цілі фірми);

– вихідні елементи – стратегічні рішення щодо комплексу компонентів маркетингу (товар, ціна, збут та просування).

Основним призначенням маркетингової стратегії є взаємоузгодження маркетингових цілей фірми з її можливостями, вимогами споживачів, використання слабких позицій конкурентів та своїх конкурентних переваг. Маркетингова стратегія підприємства підпорядкована його корпоративній стратегії. На її вибір впливає багато факторів, найважливішими серед яких є такі: фактори, які відображають стан галузі та умови конкуренції; фактори, які характеризують конкурентні можливості підприємства, його позицію на ринку та потенціал [6, с. 820]. Стратегія може бути представлена як комплексний план підприємства, який застосовується з метою здійснення його місії. По формі стратегія представляє собою один з

управлінських документів, який має вигляд графіків, таблиць, описань тощо, а за змістом – це сукупність дій, направлених на досягнення цілей підприємства [2, с. 134].

Відповідно до думки професора менеджменту МакГіллського університету Г. Мінцберга, можна виділити п'ять класифікацій стратегії, а саме:

1. Стратегія як модель – певна послідовність в поведінці, якій можна знайти раціоналістичне пояснення.

2. Стратегія як план – свідомий стратегічний процес, що підкреслює логічну та структурну послідовність подій.

3. Стратегія як позиція – стратегія, яка відноситься до вибору позиціонування фірми в межах відповідної галузі, в більш широкому стратегічному контексті позиціонування – це рівновага між фірмою та тим середовищем, де вона веде свою діяльність.

4. Стратегія як хитрість – специфічна програма, тактика чи маневр для випередження конкурентів.

5. Стратегія як перспектива (перспектива з позицій фірми або корпоративне уявлення про навколишнє середовище) – стратегія, яка може формуватися з певного набору нематеріальних цінностей фірми, підходів, корпоративного духу та поглядів.

Розробка стратегії відбувається на основі дослідження та прогнозування кон'юнктури ринку, вивчення товарів (послуг), покупців, конкурентів та є раціональною логічною побудовою, приймаючи до уваги яку, організація планує вирішити свої маркетингові завдання [4, с. 243].

Розробка ефективної міжнародної маркетингової стратегії організації знаходиться у прямій залежності від чіткого і правильного формулювання цілей та завдань даної організації на кожному цільовому сегменті ринку. У загальному стратегічному наборі підприємства можна виділити такі головні стратегії підвищення прибутковості на внутрішньому та зовнішньому ринках – стратегія диференціації та стратегія зменшення витрат [4, с. 240].

Базуючись на критеріях міжнародного маркетингу, найбільш важливим також є вибір базисної стратегії організації, що визначає характер продукції, що просувається на ринок іншої країни. Альтернативні стратегії підприємства передбачають формування стратегії для вже існуючих та нових товарів або послуг, що призначені для реалізації в умовах існуючих та нових ринків. Серед

них можна виділити наступні стратегії: стратегія проникнення на ринок, розширення (розвитку) ринку, стратегія розробки нового товару (послуги), стратегія диверсифікації.

Література:

1. Жданова Т.С. «Ленивый» маркетинг. Принципы пассивных продаж. Москва : Издательский дом «Дашков и К», 2009. 148 с.
2. Качуріна І.М. Маркетингова концепція управління товарним асортиментом. Східноукр. держ. ун-т. Зб. наук. пр. Луганськ, 1998. № 2: «Маркетинг: теорія і практика». С. 133–136.
3. Маслакова Н.Д., Кубишина Н.С. Управління асортиментною політикою підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2011. Випуск 5. С. 64–68.
4. Несторишен І.В. Проблеми формування оптимального асортименту промислового підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 3. С. 240–243.
5. Сумець О.М., Ігнатова Є.М. Товарна інноваційна політика : навч. посібник. Київ : Хай-Тек Прес, 2010. 368 с.
6. Щербак В.Г., Перебийнос Р.В. Формування й реалізація стратегії управління асортиментною політикою підприємства. *Економіка: проблеми теорії та практики* : Зб. наук. пр. Донецьк, 2005. Вип. 208. Т. 3. С. 817–826.

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНІХ СТРУКТУР В УКРАЇНІ

ЛІХОТА О. В.

викладач кафедри економіки та менеджменту

Донецький інститут

ПрАТ «ВНЗ Міжрегіональна Академія управління персоналом»

м. Краматорськ, Донецька область, Україна

На сьогодні основним завданням економічної науки є пошук шляхів виходу з системної кризи, яка охопила Україну. Одним із таких векторів вирішення цього завдання, є використання процесів, яким присутні інтегруючі риси, які стимулюють динаміку розвитку економічних систем і реалізацію науково-технічних можливостей, ініціюють нові господарські стосунки між підприємницькими об'єднаннями, сприяють ефективності та стабілізації економіки взагалі.

При розгляді даного питання, необхідно зазначити, що існує декілька підходів до терміну вертикальна інтеграція. На думку

Ф.Н. Давидовського, вертикальна інтеграція означає, передусім, економічне, фінансове і організаційне злиття декількох виробничих одиниць з різною структурою, які беруть участь в процесі виробництва, розподілу і збуту продукції на різних східцях виробничого процесу з метою отримання додаткових конкурентних переваг на ринку [1, с. 31]. У свою чергу, С. Губанов інтерпретує вертикальну інтеграцію як відтворювальну інтеграцію науки, добувних і оброблювальних виробництв із спеціалізацією на випуску конкретних видів кінцевої наукомісткої продукції [2, с. 5]. Основним способом створення вертикально інтегрованих структур, що поєднують контроль над власністю і контроль над поведінкою, є злиття та поглинання. Способи виникнення інтегрованих об'єднань достатньо різноманітні та істотно залежать від конкретних особливостей економічної системи, відношення давальництва або толлінгу, що передбачає збереження права власності постачальника проміжної продукції на кінцевий продукт за умови оплати доданої вартості його виробникові.

Вертикальна інтеграція має місце в наступних трьох випадках. По-перше, підприємство, що є джерелом сировини і початкових матеріалів, поставляє свою продукцію в повному обсязі підприємству, яке оброблює отриману продукцію на наступній стадії виробничого циклу у формі внутріфірмових поставок. По-друге, підприємство, що переробляє сировину та є виробником кінцевого продукту, закуповує в повному обсязі продукцію підприємства, яке є джерелом сировини і первинних матеріалів. Недостатній обсяг сировини і первинних матеріалів для виробництва кінцевого продукту може отримуватися на зовнішньому ринку. По-третє, підприємство, що є джерелом сировини і первинних матеріалів, поставляє свою продукцію на наступну стадію виробничого циклу і не може продавати її поза підприємством, а підприємство, що є виробником кінцевого продукту, може закуповувати сировину тільки всередині інтеграційної структури.

На підставі розгляду багатьох наукових підходів необхідно вказати, що вертикально інтегровані структури створюються на основі внутрішніх і міжгалузевих стосунків та мають певні ознаки і риси: оптимальне поєднання галузей і виробництв; додатковий економічний ефект за рахунок комплексності і пропорційності виробництв; загальну стратегію і програму розвитку; взаємообумов-

лене поєднання виробничих підприємств на певній території; виступають ланками у виробничо-технологічному ланцюжку; вирішують деякі територіальні проблеми; сприяють цілеспрямованому формуванню енергетичного комплексу на основі природних і громадських ресурсів. Об'єднання підприємств у вертикально інтегровану корпоративну структуру може бути: комбінацією двох або більше пов'язаних підприємств під керівництвом і контролем одного підприємства. Також, такій процес може проводитися незалежно пов'язаними підприємствами, які оброблюють один і той же продукт на різних стадіях виробничого процесу на основі контрактного зв'язку; підприємствами, які оброблюють один і той же продукт на різних стадіях виробничого процесу, пов'язаними між собою перехресним володінням акцій. Інтерес викликає та обставина, що багато чинників, які визначають ефективність інтегрованої бізнес-структури, можуть бути зовнішніми для окремого господарюючого суб'єкта, що входить до її складу. При цьому, в умовах інтеграції, такий процес є внутрішнім для корпоративної структури в цілому, але чітко встановити його належність буває досить складно, за рахунок існування достатньо об'ємної системи взаємовідносин. До числа зовнішніх факторів відноситься макроекономічне середовище, в якому існує інтегрована структура, а також мезоекономічне середовище, в яке входять інтегровані структури та окремі підприємства.

Аналіз ринків з інтегрованими учасниками припускає розгляд спеціальних стимулів до різних видів вертикальної інтеграції. Існує два основні типи стимулів – зовнішні та внутрішні, при цьому до зовнішніх відносяться вимоги, структурного або іншого галузевого ринку. До внутрішніх стимулів відносяться всі ті реальні або потенційні переваги, які отримує компанія в результаті того або іншого виду інтеграції. Такі переваги інтеграції можуть бути результатом ефективної взаємодії учасників групи і виражатися, у тому числі, в сприятливих для фірми структурних змінах ринку.

Вертикально інтегровані структури характеризуються як усіма перевагами і недоліками великого підприємства, так і власними закономірностями розвитку. Об'єднання підприємств дозволяє перейти на якісно новий рівень управління, який дає можливість застосування різних форм координації дій та інтересів, управлінських мотивацій учасників об'єднання, відкриваючи тим самим

реальні перспективи підвищення ефективності виробництва. В таких умовах, стає можливим здійснювати інноваційно-технологічний трансферт, обмін стратегічною інформацією, при цьому введення інновації на будь-якому з переділів призводить до виграшу для усєї структури. Результатом вертикальної інтеграції є зменшення залежності підприємства від постачальників та/або дистриб'юторів. Необхідність збільшення незалежності компанії від зовнішнього середовища особливо актуальна на ринках, що характеризуються динамічністю, невеликою кількістю покупців і продавців, а також при дефіциті будь-якого ресурсу. На практиці використовуються такі способи забезпечення захисту від свавілля постачальників, як збільшення запасів, робота з великою кількістю партнерів, використання товарів-замінників тощо, не завжди представляються економічно ефективними і взагалі здійсненими. У цих випадках компанії, неінтегровані з постачальником чинників виробництва, можуть стикатися з необхідністю призупинення своєї діяльності кожного разу, коли попит на ці чинники перевищуватиме пропозиція або постачальник буде зацікавлений в зміні положень контракту. В таких умовах необхідно вказати, що прийняття рішень неінтегрованими збутовими компаніями, не зацікавленими в реалізації кінцевої продукції конкретного підприємства, створює ризики заторування та недозавантаження виробничих потужностей, результатом чого зрештою стає нестабільність виробництва.

Вертикальне об'єднання підприємств дозволяє організувати ефективні схеми внутрішнього товарообігу і управління виробничими запасами, що сприяє подоланню кризи збуту по технологічному ланцюжку. Прискорення оборотності засобів, у свою чергу, зменшує потребу в кредитах для поповнення обігових коштів і забезпечує економію на виплачуваних відсотках. Таким чином, до основних особливостей вертикально інтегрованих структур можна віднести: галузеве і міжгалузеве об'єднання підприємств, об'єднаних виробничо-технологічним ланцюжком виробництва продукції з високою доданою вартістю; внутрішнє забезпечення ресурсами в усіх ланках міжгалузевого ланцюга витрат: від досліджень і розробок, здобичі сировини до виробництва предметів і засобів праці, випуску готової продукції; об'єднання технологічно суміжних добувних і переробних виробництв.

При розгляді даного процесу, необхідно звернути увагу на ту обставину, що вертикальна інтеграція має деякі істотні недоліки, до числа яких відносяться:

1) зростання інвестицій підприємства в галузь, супроводжуване високою мірою ризиків у бізнесі;

2) збільшення залежності підприємств від власних структур;

3) наявність проблем збалансованості виробництва на кожній стадії виробничого циклу;

4) необхідність у присутності фахівців з абсолютно різною кваліфікацією і різними підприємницькими можливостями в різних сферах діяльності;

5) вертикальна інтеграція «назад» може знижувати виробничу гнучкість компанії.

Економічна ефективність вертикальної інтеграції забезпечується за рахунок економії на трансакційних витратах, пов'язаних з укладенням і супроводом контрактів із сторонніми організаціями, і економії на витратах, обумовлених масштабами виробництв. На структуру з вертикальною інтеграцією має вплив синергетичний ефект, який створює специфічну конкурентну перевагу, що реалізується на рівні підприємства в цілому, яке проявляється в зниженні рівня витрат. Таким чином, значення вертикальної інтеграції полягає в тому, що дана категорія допомагає отримати більш високу рентабельність виробництв при взаємозв'язку підприємств, зменшити потребу в кредитах та організувати ефективну систему товарообігу та управління виробничими процесами.

Література:

1. Давыдовский Ф.Н. Вертикальная интеграция – важнейшая составляющая инновационного развития единой энергосистемы страны в условиях рынка. *Инновации*. 2005. № 2. С. 29–33.
2. Губанов С. Неиндустриализация плюс вертикальная интеграция: (о формуле развития России). *Экономист*. 2009. № 4. С. 3–8.

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА КАДРОВУ ПОЛІТИКУ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ

МІЛНТОВИЧ Н. І.

магістр факультету економіки і менеджменту

Сумський національний аграрний університет

м. Суми, Україна

В умовах, коли людський ресурс стає визначним у діяльності будь-якої організації, все більшого значення набуває підвищення ефективності управління кадрами. Основою системи управління кадрами становить кадрова політика, яка у загальному розумінні являє собою сукупність правил, норм і цілей, що визначають напрям і зміст роботи з персоналом.

Термін «кадрова політика» набув поширення в нашій країні ще наприкінці 80-х років ХХ ст. Водночас, характерним для вживання цього терміну на той час було віддзеркалення певного суб'єктивізму адміністративно-командної системи, який, наприклад, означав пріоритет особистого розуміння керівника щодо рівня корисності того чи іншого працівника нижчого ланки управління. Суб'єктивні оцінки досягнень та професіоналізму працівника, відтак, залежали в кінцевому підсумку від того, чи керівник орієнтований на виконання головної цільової функції підприємства, тобто виробництво продукції, або ж головним для нього є утримання особистого привілейованого становища якнайдовше. Звісно, що це впливало на вибір підходу до формування команди працівників, які для цих двох різних ситуацій є принципово протилежними [3].

Зі становленням та розвитком ринкових умов господарювання, посиленням процесів цифровізації, гуманізації, інноваційної спрямованості розвитку суспільства, відбуваються зміни у розумінні кадрової політики та трансформація механізмів її реалізації. На зміну номенклатурному розумінню кадрової політики приходить визнання її стратегічної значущості [3] та необхідності набуття ознак інноваційності [1].

Інноваційне управління персоналом більшою мірою спрямоване на швидкі зміни у зовнішньому середовищі, конкуренцію. В управлінні персоналом за такого підходу на перший план виходять людські цінності, підвищення кваліфікації персоналу, адаптація

кадрів до змінних економічних умов. Відбувається інтеграція функцій з управління персоналом, працею і соціальними процесами, що є необхідним для вирішення проблем розвитку людського капіталу підприємства [1].

Тож у сучасному розумінні кадрова політика являє собою систему правил, що визначають діяльність людей в організації, сьогодні це – основа філософії та принципів дій керівництва щодо людських ресурсів організації [3]. Підкреслюється стратегічне значення кадрової політики через визнання її цілісною кадровою стратегією, яка поєднує різні форми роботи з кадрами, стилі її реалізації в організації, а також плани щодо персоналу.

За таких умов зростає роль мотивації та поліпшення умов праці як складових кадрової політики. Більшого значення набуває розвиток компетенцій працівників [2], через розуміння кадрової політики як механізму реалізації різних програм підвищення кваліфікації персоналу, його перепідготовки (за рахунок коштів роботодавця); створення належних умов для творчої, ініціативної й самостійної праці [2] та ін.

У контексті дослідження еволюції поняття «кадрова політика» слід вказати на те, що у сучасному розумінні управління кадрами все частіше вживають термін «маркетинг персоналу» [4].

Як можна судити зі зв'язку маркетингу персоналу із філософією та стратегією бізнесу, у широкому розумінні маркетинг персоналу ототожнюється із кадровою політикою, є одним із її елементів, який реалізується через вирішення комплексу проблемних питань і задач служби управління персоналом (наприклад, розроблення цільової підсистеми, планування потреб, оцінювання, управління кар'єрним зростанням, мотивацією праці та ін.).

Отже, підсумовуючи зазначимо, що за останні чотири десятиліття відбулось критичне переосмислення ролі кадрової політики в Україні. Вона із засобу формування лояльного до керівництва пулу підлеглих трансформувалась у механізм залучення висококваліфікованого працівника та його утримання на підприємстві. Змінився акцент – із лояльності до керівництва на лояльність до компанії, слідування її цінностям та пріоритетам.

Література:

1. Денисенко М.П., Будякова О.Ю. Підвищення індексу людського капіталу – важлива складова інноваційної кадрової політики підприємств. *Економіка та держава*. 2019. № 4. С. 11–17. DOI: 10.32702/2306-6806.2019.4.11
2. Дикань В.В., Гладух М.В. Формування кадрової політики як запоруки ефективної економічної безпеки підприємства. *Соціальна економіка*. 2017. № 2. С. 88–92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2017_2_15
3. Кравченко О.О. Роль кадрової політики на підприємстві. *Економіка та суспільство*. 2016. № 3. С. 355–359.
4. Пестун І.В., Бабічева Г.С., Жадько С.В. Теоретичне обґрунтування та практична реалізація концепції кадрового маркетингу у фармації. *Соціальна фармація в охороні здоров'я*. 2020. Т. 6, № 1. С. 40–50. DOI: <https://doi.org/10.24959/sphhcj.20.175>

ВДОСКОНАЛЕННЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ ГОТЕЛЮ ЯК СКЛАДОВА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

ПЕТРУК Т. М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри природничо-математичних дисциплін

та інформаційних технологій

Львівський інститут економіки і туризму

м. Львів, Україна

У багатьох розвинутих країнах найбільшу частку у валовому національному продукті займає сфера послуг, розвиток якої є надзвичайно актуальним і саме у ньому зайнята велика кількість населення. Динаміка розвитку галузей сфери послуг в Україні, зокрема готельного бізнесу, здатна забезпечувати значні бюджетні надходження, сприяти підвищенню зайнятості населення, а також зростанню рейтингу держави та її окремих міст у світовому господарстві.

Прибутковість кожного готелю, незалежно від його номерного фонду чи місця розташування, залежить від того, як побудована його цінова політика, наскільки гнучко і ефективно працюють спеціалісти саме з тарифами, враховуючи всі зовнішні і внутрішні фактори впливу. Але якихось суто «українських» методів формування ціни готельних номерів не існує: в цьому впевнені як готельєри,

так і аналітики ринку. Існують лише деякі особливості. Наприклад, в той час як в світовій практиці ціни можуть змінюватися протягом року з урахуванням постійно мінливого бізнес-середовища, в Україні в основному готельєри затверджують прейскурант на рік, і більше до нього не повертається. Оцінюють лише два сезони: високий та низький. І якщо для вирішення завдання з визначення собівартості номера використовується чітко структурований і форматизований підхід – формули розрахунку, то на прийнятність тарифу для клієнта впливає безліч факторів: від конкретного конкурентного оточення на даному цільовому ринку до політичної та економічної стабільності держави, регіону.

З широким розповсюдженням інтернет мереж, ринок готельних номерів стає все більше прозорим і можливість оцінити рейтинги (наприклад, якщо ви користуєтесь Booking.com) і прочитати відгуки про готель може кожен користувач.

Тому своєчасні пропозиції спеціальних тарифів і грамотно побудовані системи знижок можуть принести готелю набагато більший прибуток, ніж встановлені на основі визнаних і випробуваних в усьому світі методиками розрахунку. Тариф номеру формується з врахуванням двох основних чинників. Перший, об'єктивний фактор – це собівартість номеру. Другий, суб'єктивний – прийнятність тарифу для кінцевого споживача. Таким чином, з одного боку, готельний тариф повинен покривати витрати на утримання готелю і повертати інвестований в нього капітал, а з іншого – вартість номеру не повинна відштовхувати потенційного гостя.

Існує багато різних тарифів на готельні послуги, які спрямовані на розширення клієнтської бази. У сучасній міжнародній готельній практиці тарифи можна об'єднати в кілька груп.

Базовий тариф. Це офіційно опублікований тариф, тобто ціна номеру. Майже всі готелі останнім часом тільки відштовхуються від цієї цифри і формують ціну враховуючи всі супутні фактори.

Сезонний і тимчасовий тариф. Дані тарифи характерні не тільки для готельних підприємств курортних зон, де коливання цін на розміщення у високий сезон, в сезон і в низький сезон може досягати 100%. Правильне врахування фактору сезонності і грамотний розрахунок сезонних тарифів дозволить підняти завантаження готелю за допомогою певних маркетингових стимулюючих заходів:

- збільшення важливості засобів масової інформації у рекламі туристичних продуктів;
- зміна, за допомогою реклами та рекламних акцій, уподобань споживачів для переходу від стандартного масового туризму до більш диференційованого;
- встановлення державою переліку пільг для туристів та туристичних фірм у період міжсезоння;
- стимулювання розвитку видів туризму, які не залежать чи залежать, але несуттєво, від сезонності з подальшим їх переорієнтуванням на «низький» та «мертвий» сезони у туризмі;
- формування екологічної свідомості у туристів та інших представників туристичної сфери.

Комерційний тариф. Комерційні тарифи застаріли, як і вся індустрія гостинності. Такі тарифи дуже близькі до сезонних і спрацьовують у випадку дефіциту гостей.

Ринковий тариф. В цьому випадку ціна формується на основі співвідношення попиту і пропозиції на певний момент часу. Ці тарифи з певною ймовірністю можуть бути передбаченими і заздалегідь прорахованими.

Тарифи для держслужбовців. Відряджені чиновники державної та місцевої влади, а також іноземні делегати, які здійснювали візити за рахунок держбюджету.

Корпоративний тариф. Такий спеціальний тариф розрахований на корпоративних клієнтів на протязі визначеного часу. Цей тариф значно підвищується у сезони підвищеного попиту.

Агентський тариф – це комісійний тариф для агентств, а також для глобальних систем бронювання.

Туроператорський тариф – цей тариф призначений для реалізації проживання як складової частини тур пакету.

Тарифи для особливих категорій клієнтів. Свого клієнта потрібно знати в обличчя – це аксіома. Створення спеціальних пропозицій потребує маркетингових винаходів і відкриттів кожного сезону. Іншими словами, сьогодні готель повинен стрімко змінюватися разом з ринком, вгадуючи і навіть попереджуючи потреби, що змінюються. Для цього широко використовуються створення баз даних клієнтів, проводиться збір інформації про постійних гостей.

Номери без тарифів. Зовсім не рідкісне в сучасній світовій готельній практиці. Номери без тарифів або просто безкоштовні

номери при правильному використанні можуть стати дуже ефективним механізмом приваблення значної кількості гостей.

Тарифи не повних діб. Варіації на тему – тарифи світлового дня, тарифи короткострокового використання номера. Ця пропозиція діє для тих клієнтів, приїжджають і їдуть в один і той самий день, тобто зупиняються без ночівлі. Особливо актуальні такі тарифи для готелів, які територіально розміщені неподалік аеропортів та вокзалів. Як стверджують аналітики ринку, не дивлячись на незаперечні переваги тарифу, він майже не використовується в Україні. Останнім часом навіть готелі, які розташовані поблизу бізнесових центрів і які надають послуги клієнтам, які прибувають у відрядженні неповну добу, користуються попитом.

Вміла і гнучка тарифна політика дає можливість працювати готелям навіть під час глобальної кризи, до якої призвела пандемія COVID-19. Враховуючи різке зниження попиту на послуги готелів, тільки адаптована до кризової ситуації політика встановлення тарифів дає змогу якщо і не отримати великий прибуток, але і не збанкрутувати, і що саме головне, зберегти персонал, дати можливість готелю хоч і не на повну потужність, але працювати.

З кожним роком кількість готелів в Україні збільшується, що веде до більш жорсткої конкурентної боротьби за кожного клієнта. Тому вивчення світового досвіду щодо встановлення гнучких тарифів на готельні послуги, які вже випробувані у більшості готелів світу, повинно принести велику користь українським готельєрам.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КРІ ТА ОКР НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ПИХТІН О. О.

магістрант

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

У сучасних умовах «традиційні» методи управління, мотивації та оцінки ефективності роботи персоналу зазнають змін та суттєвих трансформацій. Це пов'язано зі швидким розвитком економічних та

інформаційних процесів, переорієнтації цінностей, «діджиталізації» та трансформації суспільства. Саме тому, для підвищення ефективності роботи персоналу та підприємства в цілому, виникає необхідність у використанні нових підходів менеджменту.

Більше того, у зв'язку з тим, що саме ефективність праці персоналу та їх мотивація впливає на розвиток підприємства, та отримання прибутку, виникає необхідність розглянути ефективність впровадження та використання сучасних методів мотивації та оцінки якості роботи персоналу як KPI (*Key Performance Indicators* – англ.) та OKR (*Objectives and Key Results* – англ.). Їх особливість полягає в тому, що дані методики дозволяють підвищити мотивацію персоналу підприємства і як наслідок – ефективність їх роботи, що прямо пропорційно впливає і на підприємство.

KPI (*ключові показники ефективності* – укр.) – це індикатори/показники, що дозволяють оцінити успішність підприємства. Вони допомагають виміряти успіх результатів підприємства, відповідно до поставлених цілей. Також, дана методика дозволяє визначати поточні цілі підприємства (на місяць, квартал) і за допомогою індикаторів виконання даних цілей стимулювати діяльність працівників різних підрозділів підприємства [3]. При цьому, виконання чи не виконання даних цілей та показників прямо пропорційно впливає на преміювання співробітників. Такий підхід робить людей максимально зацікавленими в реалізації поставлених цілей, що підвищує ефективність роботи персоналу та впливає на підвищення прибутку підприємства [2].

На практиці використання даного методу виглядає наступним чином. Для початку необхідно виокремити ціль підприємства, а також підрозділ, в якому планується впровадження даних індикаторів [4]. Так, якщо взяти відділ продаж бізнесу, що займається продажем товарів чи послуг, то слід поставити певну планову ціль перед кожним працівником: забезпечити план продажів товару в розмірі 100 тисяч грн щомісяця. При цьому, ключовим показником ефективності є забезпечення плану продажів, а система вимірювання дорівнюватиме фактичній сумі продажів поділеній на планову суму продажів [5].

Далі необхідно поставити відповідні коефіцієнти виконання плану. Зокрема, виконання плану менше ніж на $80\% = 0,5$ на $100\% = 1$ та на $120\% = 1,5$. Відповідно, якщо працівник виконав

план на 100%, тоді його премія буде становити 100% його окладу. Таким чином, спостерігається, що працівник буде зацікавлений в результатах, оскільки це прямим чином впливає на його матеріальну (заробітна плата), та нематеріальну (визнання його роботи і результатів діяльності) мотивацію.

У свою чергу, методика OKR (*цїлі та ключові результати* – укр.) – є певною сучасною модифікацією методики МВО (*управління по цїлях* – укр.), яка представляє собою формування цілей компанії і команди, а також вимірні ключові результати, які свідчать про досягнення кожної поставленої мети [6]. Методика OKR представляє собою постановку певної цілі та формулювання конкретних вимірних дій, які необхідно вжити для досягнення цієї мети. При цьому такі дії (зазвичай 3–4 дії) визначають ефективність виконання цілі. Також кожний працівник може ставити собі персональні OKR. Популярність даної методики пов'язують головним чином з тим, що її почали використовувати такі сучасні «гіганти» як Intel, Google, Amazon, Oracle, LinkedIn.

В практичних умовах використання даної методики виглядає наступним чином. Приміром, компанія ставить собі квартальну OKR ціль – підвищити продажі на 20%. При цьому, KR1 – запустити продажі на Rozetka. KR2 – організувати продаж товарів через платформу Amazon. KR3 – знайти нових контрагентів у м. Києві. KR4 – запустити реферальну програму та систему бонусів для користувачів. Таким чином, ціль методики OKR можна окреслити як формулювання певних дій для досягнення конкретної мети. Дана методика є певним шляхом до успіху підприємства. За таких обставин її беззаперечною перевагою є те, що менеджер може поставити індивідуальні OKR цілі кожному працівнику. Більше того, згідно виконання цілей OKR, менеджер може оцінювати як ефективність відділів підприємства, так і окремого співробітника.

Варто також підкреслити, що методика OKR може ефективно використовуватись разом з KPI. Крім того, дані методики можуть доповнювати один одного та ще більше підвищувати продуктивність та мотивацію персоналу [1]. Приміром, як було зазначено вище, якщо ставиться KPI – виконати план продажу товарів на певну суму, тоді OKR – підвищити продажі на 20% та відповідні ключові результати (KR1,2,3...) будуть сприяти виконанню KPI.

Підсумовуючи вище викладене, варто зазначити, що сучасні методики менеджменту КРІ та ОКР дозволяють підвищити матеріальну та нематеріальну мотивацію персоналу, що позитивно вплине на ефективності їх роботи та розвиток підприємства в цілому. КРІ є певною системою індикаторів/показників, що дозволять оцінити успішність підприємства чи його окремого заходу. При цьому, ОКР являє собою постановку певної мети та формулювання конкретних вимірних дій (KR1,2,3..), які необхідно вжити для її досягнення. Дані методики гармонічно та ефективно можуть використовуватися на практиці гармонізовано одна з одною. Більше, того ОКР ціль формує певний вектор виконання результатів КРІ. Таким чином, вважаємо за доцільне індивідуально розробити (враховуючи тип підприємства, організаційну структуру, персонал тощо) і використовувати дані методики для підвищення ефективності та мотивації персоналу підприємства.

Література:

1. Bhatti I., Awan H., Razaq Z. (2013) The key performance indicators (KPIs) and their impact on overall organizational performance. *Quality and Quantity*. № 48 (6). DOI: 10.1007/s11135-013-9945-y
2. Гончарова С.Ю. Формування ефективної системи мотивації на основі КРІ. *Управління розвитком*. 2010. № 6 (82). С. 34–39.
3. Лоза А.В., Щербіна К.В. Розробка системи оцінки персоналу підприємства: реалізація підходу. *Молодий вчений*. 2018. № 12. С. 291–295.
4. Матюх С.А. Дослідження сучасних методів оцінки ефективності діяльності організацій. Збірник наукових праць Тернопільського національного економічного університету. 2014. Том 15. № 3. С. 79–85.
5. Поліщук Є.А., Іващенко А.І. Методика розрахунку ключових показників ефективності (КРІ) використання різних фінансово-кредитних інструментів підприємствами МСБ. *Ефективна економіка*. 2019. № 2. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.2.9
6. Zhou H., He Yu-Ling (2018) Comparative study of OKR and KPI. *International Conference on E-commerce and Contemporary Economic Development*. С. 319–323.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧИМІСТЬ

ПРИХОДЬКО А. В.

студентка

Науковий керівник: ГОЛЕЙ Ю. М.

викладач кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

м. Дніпро, Україна

За останні роки проблема конкурентоспроможності вітчизняної продукції стала однією із найбільш вагомих. Від випуску конкурентоспроможної продукції залежить ефективний і стабільний розвиток економіки країни. Цей показник характеризує не лише окремі підприємства, але й економіку країни загалом. На сьогоднішній день конкурентоспроможність української продукції залишається ще на низькому рівні, не зважаючи на великий експортний потенціал багатьох галузей національної економіки. Тому актуальним завданням наразі виступає обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств.

В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність пропонуваної споживачам продукції є необхідною умовою успішної діяльності кожного підприємства. Конкурентоспроможність продукції поняття багатоаспектне, що означає відповідність продукції умовам ринку, конкретним вимогам споживачів не лише за своїми якісними, технічними, економічними, естетичними характеристиками, але й за комерційними та іншими умовами організації (ціна, терміни постачання, канали збуту, сервіс, реклама, рівень витрат споживача під час експлуатації). Конкурентоспроможність продукції – це такий рівень його економічних, технічних і експлуатаційних параметрів, який дозволяє витримувати суперництво (конкуренцію) із іншими аналогічними товарами, присутніми на ринку [1, с. 58].

Конкурентоспроможність продукції, як правило, визначається шляхом порівняння його різних параметрів із аналогічними показниками товарів-конкурента.

Варто зазначити, що при великій кількості факторів, що впливають на конкурентоспроможність продукції на ринку, ключову роль відіграють наступні:

- фактор часу;
- фактор якості товарів;
- фактор масштабу (обсягу) виробництва товару;
- фактор новизни товару;
- фактор методу отримання інформації;
- фактор умов експлуатації товару;
- фактор ціноутворення;
- ринковий фактор;
- збутовий фактор;
- сервісний фактор [2, с. 278].

Будь-який товар, який знаходиться на ринку, фактично проходить там перевірку на рівень задоволення суспільних потреб: кожен покупець купує той товар, котрий максимально задовольняє його особисті потреби, а уся сукупність покупців – той товар, що найбільше відповідає суспільним потребам, порівняно із конкуруючими товарами [3]. Конкурентоспроможність товару можна визначити, тільки порівнюючи товари конкурентів між собою [4, с. 24].

У результаті оцінки конкурентоспроможності продукції виробником можуть бути реалізовані наступні напрями підвищення конкурентоспроможності продукції:

- зміна складу, структури застосовуваних матеріальних ресурсів (сировини, напівфабрикатів), комплектуючих виробів;
- зміна технології виробництва продукції; методів випробувань, системи контролю якості виробництва, зберігання, пакування, транспортування й монтажу;
- зміна цін на продукцію, цін на послуги щодо обслуговування та ремонту;
- зміна механізму реалізації продукції на ринку;
- зміна структури й розміру інвестицій в розробку, виробництво та збут продукції;
- зміна системи стимулювання постачальників;
- зміна структури імпорту та видів імпортованої продукції.

Отже, підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновки, що конкурентоспроможність продукції – це її здатність бути привабливою у порівнянні із іншими продуктами аналогічного виду та призначення завдяки кращій відповідності своїх характеристик вимогам даного ринку та споживчим оцінкам.

Підвищення рівня конкурентоспроможності продукції підприємств будь-якої форми власності, оптимізація їхнього функціонування у ринковому середовищі – фундаментальна проблема сучасної економіки. Від її вирішення багато у чому залежать якість відтворювальних процесів, прибутковість підприємств, їхня адаптація до ринкових умов та подальше економічне зростання.

Література:

1. Бондаренко С. Про механізм формування конкурентоспроможності продукції підприємства / С. Бондаренко, В. Бокій // Економіка підприємств. – 2012. – № 9. – С. 58–59.
2. Гузар Б.С. Основні фактори впливу на конкурентоспроможність продукції / Б.С. Гузар, О.С. Цикалюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 11. – С. 277–280.
3. Желуденко К.В. Сутність та фактори конкурентоспроможності продукції підприємства / К.В. Желуденко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2017/2017_1/9.pdf
4. Печінкин А. Про оцінку конкурентоспроможності товарів та товаровиробників / А. Печінкин, В. Фомін // Маркетинг, 2010. – № 2. – С. 23–27.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

СУДАКОВА О. І.

доцент кафедри економіки та підприємництва

БРИСКІНА А. О.

магістр

ЩУДРО Є. Є.

студент

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна*

У теоретичних і прикладних дослідженнях сучасної економічної науки все частіше піднімається проблема забезпечення економічної безпеки підприємства. У цьому зацікавлена як держава в цілому, так і конкретні суб'єкти господарювання зокрема.

Інтерес держави до безпечної діяльності підприємств диктується, насамперед, необхідністю забезпечення його економічної незалежності й цілісності, а також підвищенням політичного, економічного й

соціального статусу на міжнародній арені. Суб'єкти господарювання, у свою чергу, прагнуть забезпечити власні інтереси, які проявляються в прагненні до збереження й збільшення капіталу, що в сучасних умовах конкурентної боротьби вимагає використання спеціального арсеналу інструментів (методів і засобів), що чутливо реагують на невизначеність зовнішнього середовища й пристосування до функціонування в цих економічних умовах внутрішньої організаційно-управлінської системи.

Основні положення концепції організації економічної безпеки підприємства полягають у наступному.

1. Розвиток, як загальний принцип існування природи, суспільства й пізнання, будучи об'єктивним процесом, супроводжується переходом предмета розвитку в область невизначеності, де закономірно формується система загроз. Це вимагає розробки спеціального механізму управління економічною безпекою розвитку підприємств.

У результаті розвитку, що відбувається в еволюційній або революційній формі, виникає нова якість організованості об'єкта, що проявляється в зміні складу, властивостей і структури його елементів.

Управління розвитком як універсальною, спрямованою й необоротною зміною виробничо-господарської діяльності підприємства, має своїм об'єктом ресурсний потенціал, у тому числі його організаційно-структурні характеристики.

За результатами розвитку підприємство закономірно стає більш відкритою системою, оскільки зростає число каналів взаємозв'язків підприємства з зовнішнім середовищем, змінюються й ускладнюються комунікативні зв'язки. Це збільшує обсяг й інтенсивність зовнішніх потоків інформації. Одночасно об'єктивно ускладнюється система внутрішніх взаємозв'язків й інформаційних потоків, що вимагає зміни й внутрішньої організаційної структури підприємства.

До об'єктів, що входять у систему обмінних комунікативних зв'язків підприємства в процесі розвитку виробничо-господарської діяльності й формують його загрози, варто віднести, насамперед, потоки інформації, інвестиції й фінансування, поставки товарно-матеріальних цінностей, придбання нових технологій, патентів, ліцензій, залучення кваліфікованого персоналу (рис. 1).

2. Розвиток як категорія, що характеризує відтворювальні процеси підприємства, припускає визначення життєвого ресурсного простору, у межах якого необхідна організація захисту економічної безпеки.

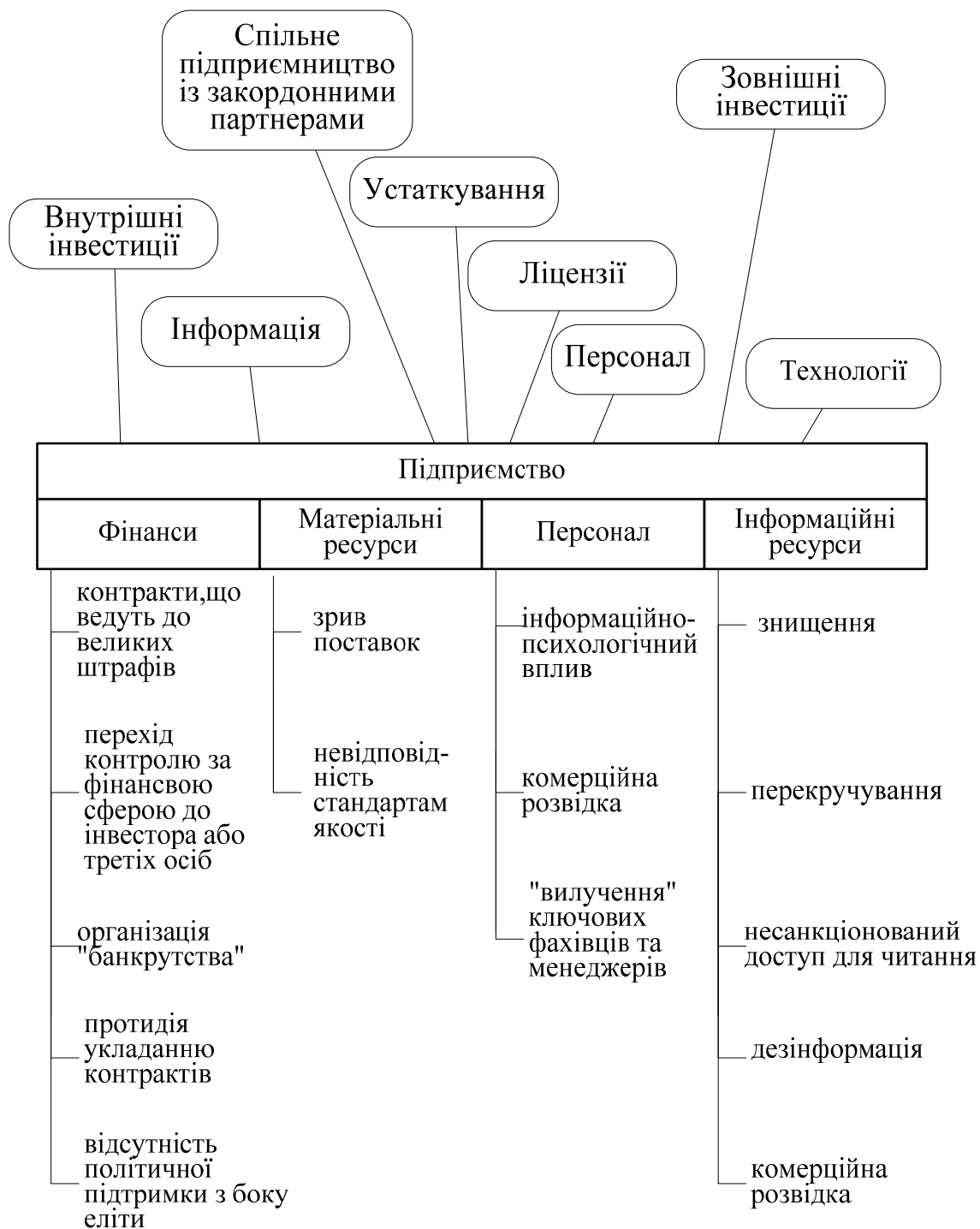


Рис. 1. Системи комунікативних зв'язків у процесах діяльності підприємства

Економічну безпеку розвитку підприємства можна визначити як такий його стан, що характеризується захищеністю залучення у необхідному обсязі ресурсів і виробництва нових споживчих вартостей від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз протягом життєвого циклу підприємства.

Для побудови механізму управління розвитком суб'єктів господарювання в системі відтворювальних процесів, їх доцільно моделювати як відкриті системи, входами в які є споживані (зовнішні й внутрішні) ресурси, виходом – вироблені товари, послуги й роботи (споживчий ресурс). Ця система має певні обмеження, що викликають необхідність реалізації управлінських впливів. До числа таких обмежень відносяться:

- внутрішні ресурси й можливості їхньої зміни протягом певного виробничого (операційного) і фінансового циклів;
- зовнішні ресурси й можливості їхньої зміни протягом певного відтворювального циклу підприємства;
- споживчий попит і можливості його зміни в певному конкурентному середовищі.

З точки зору економічної безпеки, життєвий простір повинен бути захищеним від дестабілізуючих факторів та факторів, що призводять до деформації – загроз (внутрішніх і зовнішніх), наслідком дії яких є різке зниження якісних фінансово-економічних й організаційно-функціональних характеристик підприємства та, в остаточному підсумку – припинення діяльності організації.

3. Розвиток підприємства визначається й регулюється системою стратегічних цілей, у процесі досягнення яких формуються конфронтаційні, дестабілізуючі фактори його економічної безпеки.

У процесі розвитку, відповідно до цільової стратегічної установки, на просторі ресурсів підприємства виникають протиріччя двох видів, що формують зовнішній і внутрішній контур конфронтації та загроз.

4. Формування механізму захисту економічної безпеки розвитку сучасного підприємства варто здійснювати виходячи із принципового його подання як динамічної системи, що постійно змінюється за характеристиками ресурсів, прагне розширити кордони стратегічної зони господарювання шляхом освоєння ресурсних полів у нових зонах стратегічних інтересів.

5. Вивчення процесів формування загроз (і контрзагроз) для організаційно-управлінського механізму управління економічною безпекою діяльності підприємств у процесі їхнього розвитку необхідно здійснювати на основі аналізу й оцінки інформації з використанням двосторонньої асиметричної моделі.

6. Механізм управління економічною безпекою розвитку підприємства необхідно формувати на основі загальних принципів побудови механізму, визначаючи індивідуально для кожного підприємства його склад, структуру, функції й взаємозв'язки з іншими компонентами (елементами) структури підприємства.

7. Компоненти управління економічною безпекою розвитку підприємства повинні бути підсистемою системи стратегічного й оперативного управління підприємством.

Успішна реалізація програми організації захисту розвитку підприємства можлива тільки за умови системного й комплексного відстеження (моніторингу) об'єктивних і суб'єктивних факторів зовнішнього й внутрішнього середовища й своєчасного коректування стратегії й тактики в системі механізму управління його економічною безпекою.

Література:

1. Верхоглядова Н.І., Судакова О.І., Поляєва Л.О. Концепція впровадження логістичного підходу до механізму управління економічною безпекою підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*. № 33. Одеса : МГУ, 2018. С. 44–49.
2. Кавун С.В. Економічна безпека підприємства: інформаційний аспект. Харків, 2014. 312 с.
3. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : навч. посіб. Київ, 2014. 680 с.
4. Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Гасенко О.О. Головна характеристика механізму управління економічною безпекою розвитку підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*. 2017. № 24. С. 11–14.
5. Судакова О.І., Медведовська Т.П., Віхтор М.В., Механізм мотивації персоналу в системі управління економічною безпекою підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 1 (18). URL: www.easterneurope-ebm.in.ua

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

СУДАКОВА О. І.

доцент кафедри економіки та підприємництва

РОМАНИШЕНА О. І.

магістр

ЛАЗЕБНА А. А.

студентка

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна*

Вдосконалення механізмів управління безпекою підприємством повинне бути засновано на наявності реального управління безпекою в цілому. Розробка основних напрямів такого вдосконалення повинна включати:

- законодавчу регламентацію інтеграції управління безпекою з функціями основної діяльності на всіх рівнях та гілках владних структур і адміністративного управління;
- зміцнення єдиначальності по ієрархічній вертикалі;
- законодавче і нормативне закріплення за першими особами певних ступенів свободи при виборі адекватних реакцій на конкретні загрози і лиха;
- інформатизацію управління безпекою, яка забезпечує на владних вертикалях безперервний об'єктивний аналіз безпеки на підвідомчих об'єктах і територіях, а для перших осіб – інформаційну підтримку управлінських рішень;
- державну підтримку і контроль за процесами і результатами забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Становлення механізму забезпечення безпеки розвитку на мікро-рівні, разом з організаційними проблемами формування відповідної системи, передбачає постійне і адекватне змінам середовища забезпечення безпеки стійкого розвитку підприємства; функціонування його фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних ресурсів.

Основу практичних дій по забезпеченню безпеки складає розвиток відповідних наукових підходів, який, в першу чергу, повинен здійснюватися по таких напрямках, як розробка єдиної наукової термінології; дослідження проблем інформатизації управління

безпекою; розробка управлінських технологій, альтернативних ризик-технологіям, що забезпечують попередження ризиків і небезпеки; формування організаційно-економічного механізму управління економічною безпекою розвитку підприємства.

Основні положення концепції організації економічної безпеки підприємства полягають у наступному.

Розвиток, як загальний принцип існування природи, суспільства й пізнання, будучи об'єктивним процесом, супроводжується переходом предмета розвитку в область невизначеності, де закономірно формується система загроз. Це вимагає розробки спеціального механізму управління економічною безпекою розвитку підприємств.

Розвиток як категорія, що характеризує відтворювальні процеси підприємства, припускає визначення життєвого ресурсного простору, у межах якого необхідна організація захисту економічної безпеки.

Розвиток підприємства визначається й регулюється системою стратегічних цілей, у процесі досягнення яких формуються конфронтаційні, дестабілізуючі фактори його економічної безпеки.

У процесі розвитку, відповідно до цільової стратегічної установки, на просторі ресурсів підприємства виникають протиріччя двох видів, що формують зовнішній і внутрішній контур конфронтації та загроз.

Формування механізму захисту економічної безпеки розвитку сучасного підприємства варто здійснювати виходячи із принципового його подання як динамічної системи, що постійно змінюється за характеристиками ресурсів, прагне розширити кордони стратегічної зони господарювання шляхом освоєння ресурсних полів у нових зонах стратегічних інтересів.

Основою стратегічних планів і прогнозів підприємства закономірно є постійна трансформація їхньої діяльності в прогресивному напрямку, що об'єктивно вимагає створення спеціального механізму організації економічної безпеки розвитку, під яким будемо розуміти розробку превентивних заходів їхнього захисту від негативного впливу зовнішнього й внутрішнього середовища шляхом прийняття оптимальних рішень із використанням альтернативних правових, економічних й організаційно-управлінських інструментів, методів і засобів.

Вивчення процесів формування загроз (і контрзагроз) для організаційно-управлінського механізму управління економічною

безпекою діяльності підприємств у процесі їхнього розвитку необхідно здійснювати на основі аналізу й оцінки інформації з використанням двосторонньої асиметричної моделі.

Механізм управління економічною безпекою розвитку підприємства необхідно формувати на основі загальних принципів побудови механізму, визначаючи індивідуально для кожного підприємства його склад, структуру, функції й взаємозв'язки з іншими компонентами (елементами) структури підприємства.

Компоненти управління економічною безпекою розвитку підприємства повинні бути підсистемою системи стратегічного й оперативного управління підприємством.

Механізм організації економічної безпеки розвитку підприємства варто розглядати як сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів захисту його довгострокових інтересів.

Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, як і будь-якого механізму, базується на системі основних правил – принципів його організації.

До числа таких принципів відносяться як відомі принципи побудови різного роду організаційно-управлінських механізмів, так і ті, які відбивають специфіку формування механізму, що забезпечує, у першу чергу, прогресивний розвиток підприємства.

Ефективне управління системою економічної безпеки розвитку підприємства повинне бути забезпечене створенням спеціалізованого функціонального підрозділу як підсистеми його стратегічного управління.

Однією з досить характерних і найбільш критичних загроз є створення тіньової структури всередині суб'єкта господарювання.

На сучасному етапі особливу актуальність серед всіх видів загроз для України має формування всередині підприємства тіньової організації – виробничої структури, що без відома загальної системи управління й поза правовим полем діяльності споживає частину його ресурсів з метою виробництва продукції або її складових (напівфабрикатів) для подальшої реалізації. Отриманий дохід розподіляється між особами окремої групи співробітників підприємства й особами, що перебувають за межами підприємства (паразитуюча структура).

Механізм управління економічною безпекою повинен включати ефективний і легітимний спосіб регулювання економічної безпеки розвитку підприємств шляхом організації груп впливу.

Основою для забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства є підтримка його стійкого й максимально ефективного функціонування в даний час і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку й стабільного росту – у майбутньому.

Система управління економічною безпекою повинна забезпечувати захищеність всіх комунікаційних каналів і транзакцій, пов'язаних з організацією, зберіганням, передачею, виробництвом і відтворенням інформаційних ресурсів підприємства і їхніх похідних на всіх рівнях управління підприємством.

Система управління економічною безпекою повинна забезпечувати категорії інформаційної безпеки – конфіденційність, цілісність, доступність компонентів інформаційних ресурсів підприємства (баз даних, системного й прикладного програмного забезпечення, включаючи програмне забезпечення захисту інформації) на всіх рівнях управління підприємством.

Дані категорії визначають властивості, що відносяться до положень захищеності інформації й інформаційних систем. Для формального уявлення відносин інформаційних властивостей і процесів розвитку інформаційних ресурсів та категорій безпеки пропонується матрично – табличне подання, що дозволяє оцінити це відношення якісно або кількісно, або ж на рівні уявлення «відсутність/наявність». Це дозволить оцінити економічну ефективність так званої мінімальної конфігурації профілю захисту інформаційної системи підприємства.

Система управління економічною безпекою повинна враховувати дію й різні форми прояву людського фактора й містити в собі елементи системи підтримки необхідного по відношенню до зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства безпечного рівня інформаційно-психологічної й мотиваційної стійкості персоналу підприємства.

Практична реалізація заходів у системі управління економічною безпекою підприємства повинна базуватися на стандарті підприємства по керуванню економічною безпекою, що визначає функції,

завдання, зони відповідальності персоналу різних рівнів управління підприємством.

Література:

1. Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Гасенко О.О. Головна характеристика механізму управління економічною безпекою розвитку підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*. 2017. № 24. С. 11–14.
2. Судакова О.І., Медведовська Т.П., Віхтор М.В. Механізм мотивації персоналу в системі управління економічною безпекою підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 1(18). URL: www.easterneurope-ebm.in.ua
3. Судакова О.І., Яковишена К.І., Стасовська А.А. Забезпечення інформаційної безпеки персоналу в стратегіях розвитку підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 5 (10). URL: www.pcv.kpu.zp.ua
4. Судакова О.І., Мазур І.Б., Седлецька Д.В. Логістична система підприємства як організаційна основа підвищення його економічної безпеки. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 24. URL: www.market-infr.od.ua

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ У ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

ТАРДАСКІНА Т. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу*

БАЛАБАН Є. Ю.

магістрант

*Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова
м. Одеса, Україна*

На сьогоднішній день Інтернет-маркетинг є однією із складових у загальній маркетинговій стратегії підприємства. Інтернет-маркетинг має деякі суттєві можливості:

- охоплення великої кількості користувачів Інтернету;
- цільовий вплив на групи споживачів;
- швидке створення електронного рекламного контенту;
- невисокі витрати при проведенні маркетингових кампаній;
- оперативний збір та аналіз статистичної інформації маркетингових досліджень.

Проводячи маркетингову кампанію в глобальній мережі, підприємство в змозі істотно зменшити витрати за рахунок обмеження аудиторії і не втратити потрібного ефекту. Маркетингові можливості Інтернету виявляються на різних стадіях виробничого циклу підприємства, а саме від вивчення ринку і до після продажної діяльності.

Метою даної роботи є дослідження впровадження сучасних інструментів Інтернет-маркетингу у діяльність підприємства.

Об'єктом дослідження обрали будівельну компанію «Строй Індустрія», що надає послуги з монтажу, ремонту, технічного обслуговування і перемотування електродвигунів, генераторів і трансформаторів. Було проаналізовано його маркетингова діяльність у мережі Інтернет. У результаті чого дійшли до висновку, що керівництву кампанії слід зосередити свою увагу на впровадженні певних сучасних інструментів Інтернет-маркетингу для підвищення конкурентоспроможності, а саме:

1. Створення сайту.

2. Реклама за допомогою соціальних мереж. Що стосується просування в соціальних мережах характерні малі капіталовкладення і швидкий старт і наявність вірусного маркетингу. Цей інструмент працює у вигляді таргетованої реклами (відтворення контенту в залежності від уподобань відвідувачів), яка оплачується за кількістю показів і кліків та транслявання реклами у відомих міських групах.

3. Пошукова оптимізація. Пошукова оптимізація – комплекс заходів щодо внутрішньої і зовнішньої оптимізації для підняття позицій сайту в результатах видачі пошукових систем по конкретним запитам користувачів, з метою збільшення потенційних клієнтів. Чим вище позиція сайту в результатах пошуку, тим більше зацікавлених відвідувачів переходить на нього з пошукових систем.

Для впровадження вищенаведених заходів щодо вдосконалення системи просування, необхідно оцінити ефективність і доцільність застосування запропонованих інструментів Інтернет-маркетингу на практиці. Далі буде надана інформація щодо основних витрат пов'язаних з впровадженням цих інструментів маркетингу (табл. 1).

Доходи компанії від впровадження сучасних інструментів Інтернет-маркетингу представлені у табл. 2.

Таблиця 1

**Основні витрати на впровадження
сучасних інструментів Інтернет-маркетингу**

Витрати на Інтернет-маркетинг	Ціна
Розміщення сайту	3000 грн.
Таргетована реклама в Instagram	2500 грн.
Послуги копірайтера на сайті	2500 грн.
Створення семантичного ядра	2500 грн.
Налаштування внутрішньої навігації	1000 грн.
Всього	11500 грн.

Таблиця 2

**Доходи компанії від впровадження
сучасних інструментів Інтернет-маркетингу**

Заходи	Час проведення	Прибуток
Створення сайту	Січень 2020 р.	70560 грн.
Налаштування пошукової реклами	Березень 2020 р.	85230 грн.
Реклама в соціальній мережі	Квітень 2020 р.	98760 грн.
Зовнішня реклама	Червень 2020 р.	163750 грн.

З табл. 2 бачимо, що на початку року спостерігається помірна зростаюча тенденція. У червні спостерігається значне збільшення продажів у порівнянні з попереднім місяцем, що пов'язано з проведенням рекламної компанії по просуванню за допомогою пошукових систем. Проведена рекламна кампанія має відкладений ефект, основний вплив на споживачів і вплив на продажі відбуваються через декілька місяців по відношенню до місяця проведення заходу.

Виходячи з проведеного дослідження бачимо, що витрати пов'язані із впровадженням сучасних інструментів Інтернет-маркетингу виправдовують себе, доходи підприємства зростають та покривають витрати на впроваджені заходи.

У даній роботі досліджено впровадження сучасних інструментів Інтернет-маркетингу. Доведено, що обрані інструменти Інтернет-маркетингу повинні застосовуватися комплексно і на постійній основі для підвищення обсягів продажу та зростання прибутків підприємства.

СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ХАВРОВА К. С.

кандидат економічних наук, доцент

БЄЛЯЄВ О. Р.

магістрант

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

Система мотивації інтелектуальної праці на підприємстві являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів (системи оплати праці, заохочення за вислугу років, кар'єрний ріст, визнання успіхів тощо) і складається з зовнішньої і внутрішньої мотивації. Зовнішня мотивація спрямована на заохочення результату і процесу інтелектуальної діяльності. Внутрішня мотивація спрямована на створення, збереження потенціалу інтелектуального працівника.

Значення зовнішньої мотивації для роботи велике. Але внутрішня мотивація в сучасному світі набуває все більшого значення. Вона важлива через її здатності тривалий час впливати на результати праці та ставлення до роботи. Її вплив тим сильніше, чим вище і різноманітніше вимоги до змісту роботи, чим більше цій зміст відповідає внутрішньому стану людини. Зовнішня мотивація повинна виконувати на початковому етапі роль опори.

Для створення системи ефективної праці зовнішню мотивацію можна також розглядати як додатковий підтримуючий стимул в період консолідації. Однак довгострокова мотивація і ефективні зміни в поведінці співробітників досягаються тільки за умови створення внутрішньої мотивації.

Система мотивації інтелектуальної праці на підприємстві, повинна включати не тільки зовнішню мотивацію, а й умови для внутрішньої мотивації персоналу. Багато підприємств при створенні системи мотивації абсолютно не приділяють увагу внутрішньої мотивації, припускаючи, що персонал, укладаючи трудовий договір з перед- прийняттям, вже нею володіють. Навіть якщо персонал при найми володіли цією мотивацією, без належного підтримання внутрішня мотивація може зникнути. Зовнішня мотивація в основному спрямована на оплату та заохочення результату праці.

Система мотивації, орієнтована тільки на зовнішню мотивацію, тобто оплату за результат, неминуче призведе до зниження якості інтелектуальної праці. При стратегічному розвитку підприємства, які не підвищують якості своєї продукції, не зможуть конкурувати на ринку. Внутрішня мотивація спрямована на створення, збереження і розвиток творчого інтелектуального потенціалу співробітників підприємства. Тільки внутрішня мотивація дозволяє поліпшувати якість продукції, тим самим підвищувати конкурентоспроможність всього підприємства. В системі мотивації сучасних підприємств внутрішня і зовнішня мотивації повинні бути збалансовані.

Таким чином, комплексна система мотивації, що включає внутрішню і зовнішню мотивацію персоналу, спрямована на створення і застосування ними спеціалізованих знань, є ефективним інструментом активізації розвитку підприємства.

Література:

1. Базалійська Н.П., Казановська М.П. Стан системи мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах. *Інноваційна економіка*. 2013. № 5. С. 103–105.
2. Калініченко А.В. Мотивація та мотиваційний процес: сутність та поняття. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. № 42. С. 417–420.
3. Колот Л.М. Мотивація персоналу: підручник. К.: КНЕУ, 2002. 345 с.
4. Корицкий А.В. Истоки и основные положения теории человеческого капитала. *Креативная экономика*. 2007. № 5 (5). С. 3–10.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

СТАН ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

ЮРАШЕВА Д. І.

студентка

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

Тенденції глобального економічного розвитку свідчать про збільшення ролі сфери послуг та торгівлі ними на міжнародній арені. У першу чергу, це обумовлюється вичерпаністю матеріальних ресурсів та посиленням науково-технічного прогресу. Зовнішня торгівля послугами відіграє визначну роль у всіх сучасних національних економіках розвинутих країн. Ефективна міжнародна торгівля послугами має важливе значення для економічного зростання і економічного розвитку країни та її регіонів.

Об'єктами зовнішньої торгівлі послугами на регіональному рівні є міжнародний туризм, транспортні, страхові, посередницькі, будівельні операції тощо. При цьому, як зазначає О.В. Єлісеєнко, «зовнішня торгівля послугами дає регіонам можливість спеціалізуватися з тих видів діяльності, в яких вони мають порівняльні переваги» [2, с. 10].

Міжнародний торговий обмін послугами є важливою умовою економічного зростання регіону, засобом, який регіони застосовують для розвитку та подальшої спеціалізації своїх економічних систем, збільшення продуктивності праці й ефективного використання наявних ресурсів.

Одеська область – це приморський і прикордонний регіон України, розташований на південному заході країни, з територією 33,3 тис км², що становить 5,5% території України [4].

Одеський регіон бере активну участь в міжнародній торгівлі послугами. Так, у 2019 році експорт послуг Одеської області становив 801213,2 тис дол, а імпорт – 249403,3 тис дол (рис. 1).

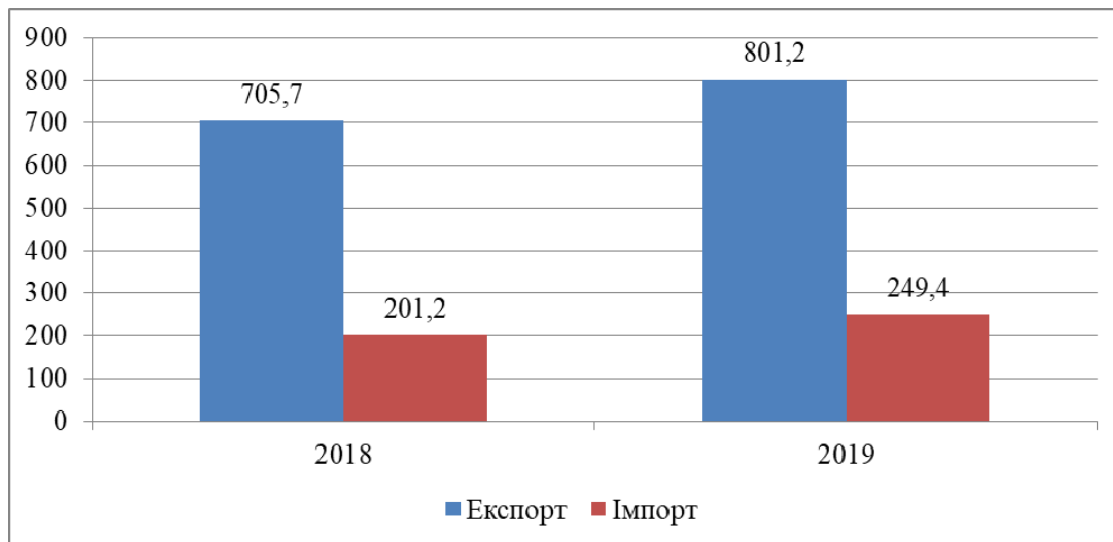


Рис. 1. Зовнішня торгівля послугами Одеського регіону за 2018-2019 рр., млн дол [1]

Порівняно із 2018 роком експорт послуг Одеського регіону збільшився на 9,3% або на 68119,0 тис. дол., а імпорт – на 15,7% або на 33768,0 тис дол. Зазначимо, що у 2019 році позитивне сальдо становило 551809,9 тис дол (у 2018 році сальдо міжнародної торгівлі послугами також було позитивне і складало 517458,9 тис дол). У 2019 році коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 3,2, що на 0,2 менше, ніж у 2018 році.

У 2019 році зовнішньоторговельні операції Одеською областю проводилися із партнерами із 169 країн світу. Найбільші обсяги експорту послуг припадали на Швейцарію – 14,3%, Віргінські Острови – 9,2%, Туреччину – 7,0%, Об'єднані Арабські Емірати – 6,9%, Кіпр – 6,0%, Велику Британію – 4,0% (рис. 2).

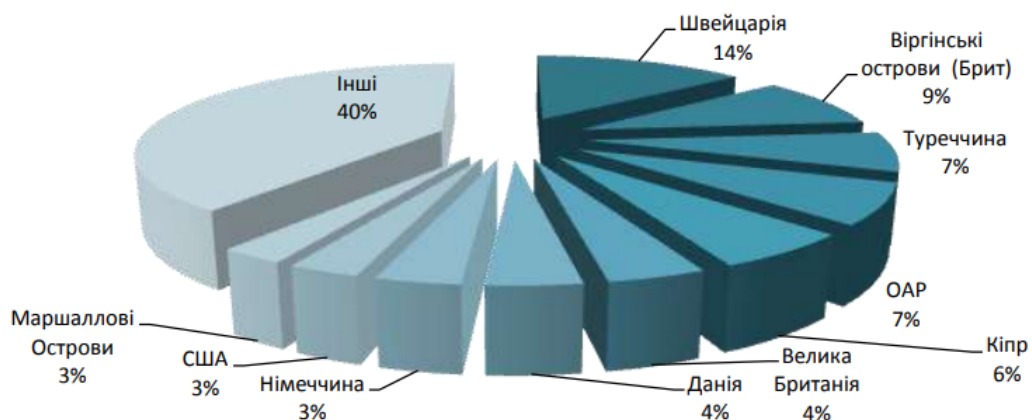


Рис. 2. Географічна структура експорту послуг Одеського регіону у 2019 році [3]

У свою чергу головними партнерами Одеського регіону в імпорті послуг були: Франція – 11,8%, Туреччина – 11,6%, Грузія – 9,8%, Кіпр – 8,8%, Китай – 8,0%, Німеччина – 5,0% (рис. 3).

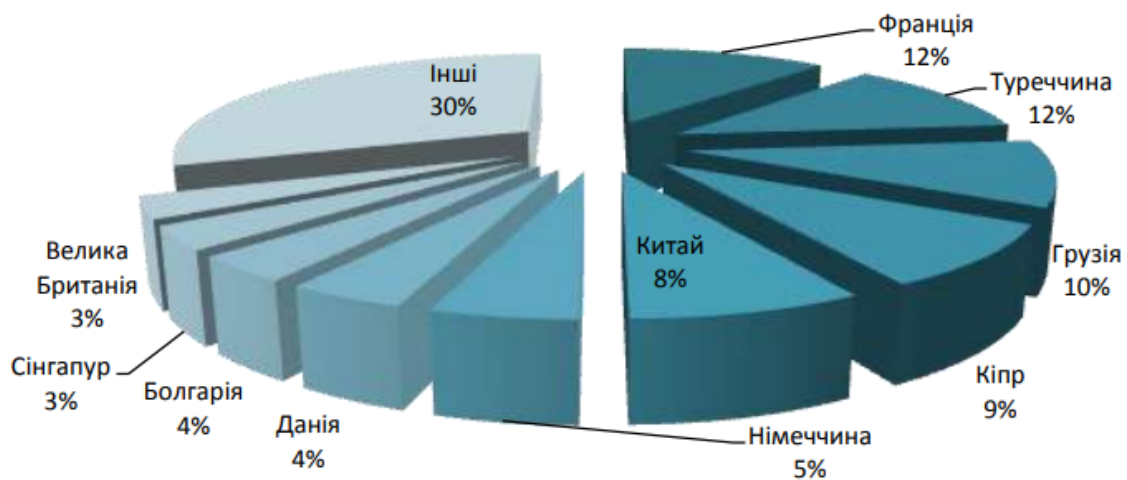


Рис. 3. Географічна структура імпорту послуг Одеського регіону у 2019 році [3]

У 2019 році у структурі експорту послуг Одеського регіону найбільші обсяги припали на транспортні послуги – 78,8%, ділові послуги – 11,3%, послуги пов’язані з подорожами – 4,1%, послуги у сфері телекомунікації, комп’ютерні та інформаційні послуги – 2,6%, послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій – 2,2%. Основу структури імпорту послуг Одеського регіону у 2019 році склали транспортні послуги – 77,3%, ділові послуги – 10,2%, послуги, пов’язані з подорожами – 4,0%, послуги пов’язані з фінансовою діяльністю – 3,7%, роялті та інші послуги, пов’язані з використанням інтелектуальної власності – 2,6%.

Слід зазначити, що перспективами для Одеського регіону на світовому ринку послуг є поглиблення співпраці з іноземними країнами, підвищення привабливості регіону, розширення асортименту послуг.

Одеський регіон має усі необхідні передумови (наукові розробки, технології, кваліфіковані кадри) для продукування усього спектру послуг, які активно розвиваються на етапі становлення інформаційної економіки. Посилення позицій Одеського регіону на світових ринках торгівлі послугами пов’язано, перш за все, з диверсифікацією експорту послуг.

Задля підвищення конкурентоспроможності Одеського регіону на зовнішніх ринках та зацікавленості зарубіжних партнерів у співробітництві необхідно:

1) змінювати структуру експорту в напрямку наукомістких видів послуг, що вимагає підвищення рівня фінансування НДДКР, створення механізму ефективної капіталізації інтелектуального потенціалу та формування інститутів інноваційної економіки;

2) надавати пріоритет розвитку тим сегментам ринку послуг, які мають істотний вплив на процес формування конкурентоспроможної регіональної економіки: (ІТ-індустрія, послуги аутсорсингу, послуги із наукових досліджень та розробок; туристичні, будівельні та інжинірингові послуги);

3) брати участь у міжнародних стратегічних альянсах у галузі телекомунікацій.

Оскільки Одеський регіон займає вигідне географічне положення на перетині транспортних шляхів та характеризується високим рівнем розвитку всіх видів транспортної інфраструктури, то до основних пріоритетів покращення зовнішньої торгівлі транспортними послугами слід віднести:

1) створення умов для розвитку малого та середнього бізнесу;

2) створення сучасної мережі автомобільних доріг загального користування;

3) модернізацію та подальшу розбудову портового господарства;

4) орієнтованість транспортної інфраструктури на обслуговування туристських потоків;

5) розвиток транзитного потенціалу.

Одеський регіон має також великий потенціал в сфері зовнішньої торгівлі туристичними послугами. Одеська область є однією з відомих туристично-рекреаційних центрів України, що обумовлено особливістю її економіко-географічного розташування, сприятливими природно-кліматичними умовами, наявністю різних природно-лікувальних ресурсів та піщаних морських пляжів.

У цілому для покращення міжнародної торгівлі туристичними послугами в Одеському регіоні можна рекомендувати наступні заходи:

1) створення комфортного середовища для туристів та здійснення туристичної діяльності в Одеській області шляхом підвищення якості та конкурентоспроможності туристичного продукту;

2) просування туристичного продукту завдяки розвитку регіональної інформаційної інфраструктури рекреаційних та туристичних послуг;

3) створення системи міжнародних, міжрегіональних зв'язків та кооперації у сфері туризму та курортів, спрямованої на збільшення туристичних потоків до Одеської області.

Важливими сектором туристичної сфери Одеського регіону виступає міжнародний діловий туризм. Пріоритетними напрямками розвитку ділового туризму в Одеській області мають бути наступні: створення мережі готелів, які мають отримати статус міжнародних; активізація інвестиційної політики в сфері ділового туризму за рахунок пошуку джерел фінансування та податкового стимулювання; впровадження програм підготовки працівників конференц-сервісу; активний розвиток транспортної інфраструктури; розвиток інфраструктури виставково-конгресової діяльності не тільки в Одесі, а й інших великих містах регіону; посилення ділового спілкування з іноземними партнерами в сфері обміну досвідом; співпраця з суб'єктами сфери ділових подорожей; удосконалення технологій в'їзного ділового туризму.

Наведені шляхи покращення міжнародної торгівлі послугами Одеського регіону сприятимуть зростанню конкурентоспроможності його економіки та зміцненню зовнішньоекономічної позиції Одеської області на міжнародному ринку послуг.

Література:

1. Головне управління статистики в Одеській області: офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>
2. Єлісеєнко О.В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України / О.В. Єлісеєнко, Г.С. Скобелева // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4 (28). – С. 9–12.
3. Зовнішньоекономічна діяльність в Одеській області у 2019 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/ZED-2019.pdf>
4. Паспорт Одеської області за 2019 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://oda.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05/5e4b8e0dd6ec2.pdf>

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАЛОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

КУРЕНКОВ Д. О.

магістрант

Науковий керівник: ШАДУРА-НИКИПОРЕЦЬ Н. Т.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки

Національний університет «Чернігівська політехніка»

м. Чернігів, Україна

Роль лісів у підтримці стабільності біосфери сьогодні є загально-визнаною. Тільки лісам, серед інших природних комплексів, притаманна максимальна властивість стабілізації довкілля, вони розглядаються як один із вирішальних чинників забезпечення життєдіяльності суспільства і як важлива ланка у системі сталого розвитку. Також, ліс забезпечує людей деревиною та іншою лісовою продукцією, використовуючи яку людина сповільнює темпи глобального потепління та загалом зменшує свій негативний вплив на клімат [1, с. 2].

Дослідження функціонування лісового господарства України сьогодні вимагає не простого опису тенденцій та поточного стану, а використання методів, котрі дозволяють оцінити характеристики його сталості, враховуючи різновекторну спрямованість економічних, соціальних і екологічних складових та необхідність їх гармонізації.

Проведемо дослідження парних еколого-економічних зв'язків між економічними (валовий внутрішній продукт (ВВП), доходи населення) та екологічними характеристиками стану лісового господарства України (площа рубок лісу, заготівля деревини, площа відтворення лісів) на основі прийомів кореляційно-регресійного аналізу. Обрані екологічні характеристики констатують масштаби і обсяги виробництва у лісовому господарстві та спрямованість на екологічну сталість такого господарювання.

Щоб з'ясувати, чи існує взаємозв'язок між досліджуваними екологічними та економічними показниками та оцінити ступінь його щільності, розрахуємо коефіцієнти лінійної парної кореляції. Розраховані значення коефіцієнтів кореляції (табл. 1) дозволяють нам виявити з якими екологічними показниками існує найвища щільність зв'язку лінійного типу.

Таблиця 1

Парні коефіцієнти кореляції

Показник	Валовий внутрішній продукт, млрд грн	Доходи населення, млрд грн
Площа рубок лісу, тис га	0,71325	0,77362
Заготівля деревини, тис м ³	0,80370	0,74833
Площа відтворення лісів, тис га	-0,79553	-0,80807

Джерело: розраховано автором на основі [2]

Проведені розрахунки вказують, що між досліджуваними показниками існують взаємозв'язки високої щільності, тобто зміна екологічних параметрів ведення лісового господарства супроводжується зміною економічних характеристик розвитку України і навпаки.

Так, стає зрозумілим, що зростання масштабів національного виробництва (ВВП) та доходів населення країни супроводжується прирощенням обсягів виробництва лісового господарства, однак спричиняє скорочення діяльності щодо відтворення лісів, тобто існуюча система функціонування лісового господарства носить екстенсивний характер і не забезпечує достатнього рівня його сталості.

Враховуючи, що для лінійної регресії коефіцієнт кореляції (r) є не лише критерієм тісноти зв'язку, але і критерієм точності апроксимації (підбору формули, котра виражає залежність), можна за спрощеною схемою визначити параметри лінійного парного рівняння регресії. Зважаючи на функціональний зв'язок між лінійним коефіцієнтом кореляції (r) і коефіцієнтом повної регресії (b) визначимо його величину [3, с. 133]:

$$b = r \cdot \frac{\sigma_y}{\sigma_x} \quad (1)$$

Для подальшого дослідження визначимо стохастичну модель лінійні типу для пари показників, котрі дозволяють оцінити екологічність ведення лісового господарства. Для моделі залежності площі відтворення лісів від ВВП коефіцієнт лінійної регресії становить: $b = -0,79553 \frac{6,11797}{848,7313} = -0,00573$ тис га / млрд грн, тобто

при збільшенні ВВП країни на один мільярд гривень площа відтворення лісів в Україні скоротиться в середньому на 5,73 га.

Визначимо незалежний коефіцієнт (а) лінійного парного рівняння регресії:

$$a = \bar{y} - b \cdot \bar{x}. \quad (2)$$

Підставивши всі відомі значення до формули 2, проведемо розрахунки: $a = 61,98 - (-0,00573) \cdot 2399,5 = 48,22$ тис га, це означає, що за нульового рівня ВВП площа відтворення лісів становитиме 48,22 тис га.

Таким чином модель залежності площі відтворення лісів ($S_{\text{Відтв. лісів}}$) від ВВП набуває виду: $S_{\text{Відтв. лісів}} = 48,22 - 0,00573 \cdot \text{ВВП}$.

Отримана модель дозволяє нам також оцінити відносну силу реакції екологічного показника (площа відтворення лісів) на зміну обраного економічного фактору (ВВП) на основі розрахунку коефіцієнта еластичності [3, с. 135]:

$$E_x = b \cdot \frac{\bar{x}}{\bar{y}}. \quad (3)$$

Отже, коефіцієнт еластичності площі відтворення лісів від ВВП становить: $E_{\text{ВВП}}^S = -0,00573 \cdot \frac{2399,5}{61,98} = -0,22$. Це означає, що зростання

ВВП на 1% призведе до зменшення площі відтворення лісів України на 0,22%.

Проведений аналіз вказує, що існуюча система ведення лісового господарства України не дозволяє у повній мірі підтримувати баланс між економічними та екологічними векторами її функціонування, що є обов'язковою передумовою сталого розвитку.

Література:

1. Лісове господарство України: брошура. – Київ : Державне агентство лісових ресурсів України. – 2019. – 51 с.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Шадура-Никипорець Н., Никипорець Ю. Дослідження впливу масштабів виробництва на екологічні характеристики регіону на основі стохастичного факторного аналізу / Н.Т. Шадура-Никипорець, Ю.І. Никипорець // Проблеми і перспективи економіки та управління / Чернігів. нац. технол. ун-т. – Чернігів: ЧНТУ, 2019. – № 2 (18). – С. 129–136.

ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОНІТОРИНГУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

СМИРНОВА С. М.

кандидат геологічних наук,

доцент кафедри управління земельними ресурсами

БОРИСОВА А. В.

магістр

Чорноморський національний університет імені Петра Могили

м. Миколаїв, Україна

Моніторинг земель сільськогосподарського призначення визначає наукові засади спостереження за станом ґрунтів, що безпосередньо передбачає, з одного боку, проведення інформаційно-аналітичної діяльності та технічних засобів контролю щодо відслідковування якісного стану ґрунтів, а з іншого боку – спостереження кількісних показників щодо зміни форм власності, трансформацій у інші види землекористування тощо.

Правова база чинного законодавства України орієнтована на вдосконалення правового поля реалізації моніторингових досліджень. Так, відповідно до ч. 1 ст. 191 Земельного кодексу України (далі – ЗКУ) [1], моніторингом земель є система спостереження за станом земель з метою своєчасного виявлення змін, їх оцінки, відвернення та наслідків негативних процесів. Згідно зі ст. 192 ЗКУ, основними завданнями моніторингу земель є прогноз еколого-економічних наслідків деградації земельних ділянок з метою запобігання або усунення дії негативних процесів.

Регламентация моніторингу земель здійснюється згідно зі ст. 22 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [2], в якій зазначено, що дані спостережень повинні

враховуватися при розробці і виконанні програм та заходів щодо економічного та соціального розвитку певного регіону, в тому числі щодо охорони навколишнього природного середовища, використання і відтворення природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки.

У ст. 5, 8, 9 Закону України «Про державний контроль за використанням та охороною земель» визначено необхідність проведення моніторингу родючості ґрунтів сільськогосподарського призначення та зазначено правочинність державного контролю за використанням та охороною земель усіх категорій та форм власності, який покликаний забезпечувати реалізацію державної політики щодо реалізації державного нагляду (контролю) у сфері охорони довкілля, раціонального використання, відтворення і охорони природних ресурсів [3].

Згідно Постанови Кабінету Міністрів України «Про Положення про державну систему моніторингу довкілля» від 30 березня 1998 р. № 391 [4] система моніторингу, в тому числі її складова моніторинг земель сільськогосподарського призначення – це відкрита інформаційна система, пріоритетами функціонування якої є захист життєво важливих екологічних інтересів людини і суспільства. Основний наголос спрямовано на збереження природних екосистем, відвернення кризових змін екологічного стану довкілля і запобігання надзвичайним екологічним ситуаціям. Саме за такими принципами має бути побудована політика з боку нашої держави на засадах формування євроінтеграційних пріоритетів.

Можна зробити висновок про те, що моніторинг земель сільськогосподарського призначення – це частина державного моніторингу довкілля, який є системою спостережень, збирання, оброблення, передавання, збереження та аналізу інформації про стан довкілля, прогнозування його змін і розроблення науково-обґрунтованих рекомендацій для прийняття рішень про запобігання негативним змінам стану довкілля та дотримання вимог екологічної безпеки.

Створення і функціонування системи моніторингу земель сільськогосподарського призначення охоплює певні території, ґрунтується на принципах своєчасності отримання, комплексності оброблення та використання інформації про якісний та кількісний стан ґрунтів, об'єктивності первинної, аналітичної і прогнозної інформації про стан ґрунтів, узгодженості нормативно-правового та

організаційно-методичного забезпечення, систематичності спостережень за станом довкілля та техногенними об'єктами, що впливають на спостереження.

У Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження положення про моніторинг земель» від 20 серпня 1993 р. № 661 [5], зазначено, що моніторинг земель сільськогосподарського призначення складається із систематичних спостережень за станом земель, а саме: агрохімічної паспортизації земельних ділянок, зйомки, обстеження і вишукування. За результатами проведених досліджень проводять камеральну обробку даних, висувають певну оцінку, демонструють виявлення змін у динаміці. Сукупно стан земельного фонду певного агрогосподарства, селища або району оцінюється за результатами проведення аналізу послідовних спостережень і порівняння одержаних показників.

Наказ Мінекоресурсів України від 21 серпня 2002 р. № 323, яким затверджене Положення про порядок інформаційної взаємодії органів Мінекоресурсів України та інших суб'єктів системи моніторингу довкілля при здійсненні режимних спостережень за станом довкілля, визначає функціонування системи моніторингу на державному рівні, наголошує на основні принципи інформатизації співробітництва, загальний порядок формування, отримання та надання інформації щодо режимних спостережень за станом довкілля [6].

Окрім вище зазначених нормативних положень, досить актуальними є відомчих вимоги Держагентства водних ресурсів України відповідно до складу, обсягу і організації ведення еколого-меліоративного моніторингу на зрошуваних й прилеглих до них незрошуваних землях, у тому числі на охоронних територіях і прибережних зонах Чорного й Азовського морів. Правові засади еколого-меліоративного моніторингу земель сільськогосподарського призначення викладені у відомчих нормативних документах:

– Наказ № 108 від 16.04.2008 р. Державного комітету України по водному господарству «Про затвердження Інструкції з організації й здійснення моніторингу зрошуваних і осушуваних земель»;

– ВНД 33-5.5-04-98 «Керівництво по організації та здійсненню моніторингу меліорованих і прилеглих до них земель»;

– ВНД 33-5.5-01-97 «Організація й ведення еколого-меліоративного моніторингу, частина I – зрошувані землі»;

- ВНД 33-5.5-02-97 «Якість води для зрошення. Екологічні критерії»;
- ВНД 33-5.5-05-98 «Облік та оцінка меліоративного стану зрошуваних і осушуваних сільськогосподарських угідь та технічного стану гідромеліоративних систем»;
- Методика еколого-агромеліоративного обстеження зрошуваних земель. Посібник 2 до ВНД 33-5.5-11-02 «Інструкція з проведення ґрунтово-сольової зйомки на зрошуваних землях України»;
- ВНД 33-5.5-15-2003 «Інструкція з організації та здійснення моніторингу зрошувальних та осушувальних систем»;
- ВНД 33-5.5-04-98 «Посібник з організації й здійснення моніторингу меліорованих і прилеглих до них земель», Київ 1998 р.;
- ВНД 33-5.5-07-99 «Організація робіт по обстеженню та оцінці підтоплення сільськогосподарських угідь і сільських населених пунктів»;
- Порядок інформаційно-обчислювального забезпечення моніторингу меліорованих земель та методичні основи оцінки і прогнозу еколого-меліоративного стану земель сільськогосподарського призначення закріплені на рівні відомчих посібників:
- Посібник 1 «Методика проведення комплексу моніторингових робіт у системі Держводгоспу України», частина 1 і 3 до ВБН 33-5.5-01-97 «Організація і ведення еколого-меліоративного моніторингу», частина – I – зрошувані землі;
- Посібник 1 з ведення спостережень для еколого-меліоративного моніторингу (ЕММ) на осушуваних землях гумідної зони України до ВБН 33-5.5-01-97, частина II – осушувані землі (Наказ ІГіМ УААН).
- Посібник 2 «Методика оцінки і прогнозу еколого-меліоративного стану меліорованих земель», частина 1 – «Методика оцінки та прогнозу еколого-меліоративного стану і стійкості земель при зрошенні», ВБН 33-5.5-01-97, частина – I – зрошувані землі;
- Посібник 2 «Методика оцінки і прогнозу еколого-меліоративного стану меліорованих земель», частина 2 – «Методика оцінки і прогнозу еколого-меліоративного стану та екологічної надійності осушувальних систем в гумідній зоні України» до ВБН 33-5.5-01-97, частина II – осушувані землі
- Посібник 3 «Інформаційно-обчислювальне забезпечення моніторингу меліорованих земель», частина 1 – «Методика організації

системи інформаційного забезпечення моніторингових робіт на зрошуваних землях» до ВБН 33-5.5-01-97, частина 1 – зрошувані землі;

– Посібник 3 «Інформаційно-обчислювальне забезпечення моніторингу меліорованих земель», частина 2 – «Методика створення інформаційно-довідкових і інформаційно-обчислювальних систем ведення еколого-меліоративного моніторингу» до ВБН 33-5.5-01-97, частина 2 – осушувані землі.

За результатами моніторингу та оцінювання стану земель сільськогосподарського призначення складаються звіти, прогнози та рекомендації, що подаються до місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та контролюючих органів загальної та спеціальної компетенції для вжиття заходів щодо запобігання і ліквідації наслідків негативних процесів.

Література:

1. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. №2768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3–4. – Ст. 27.
2. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 25 червня 1991 р. № 1264-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 41. – Ст. 546.
3. Про державний контроль за використанням та охороною земель : Закон України від 19 червня 2003 р. № 963-VI // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 39. – Ст. 350.
4. Про Положення про державну систему моніторингу довкілля : Постанова Кабінету Міністрів України від 30 березня 1998 р. № 391 // Збірник урядових нормативних актів України. – 1998. – № 9. – Ст. 211.
5. Про затвердження Положення про моніторинг земель : Постанова Кабінету Міністрів України від 20 серпня 1993 р. № 661 // Зібрання урядових нормативних актів України. – 1994. – № 1. – Ст. 5.

СИСТЕМИ ДИСТАНЦІЙНОГО ЗОНДУВАННЯ ЗЕМЕЛЬ В МОНІТОРИНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ

СМИРНОВА С. М.

*кандидат геологічних наук,
доцент кафедри управління земельними ресурсами*

СМИРНОВ В. М.

кандидат геологічних наук, доцент кафедри екології

ЯСЛИК Г. В.

магістр

*Чорноморський національний університет імені Петра Могили
м. Миколаїв, Україна*

Система управління земельними ресурсами в Україні орієнтована на забезпечення належної ефективності державної політики у сфері аграрної індустрії. Без наявних інструментів управління земельними ресурсами сільськогосподарські землі використовуються вкрай неефективно, що призводить до інтенсифікації процесів деградації ґрунту, втрати родючого шару ґрунту.

Виникає гостра потреба активно використовувати дані дистанційного зондування земель та проводити моніторинг земельних ресурсів на засадах підвищення продуктивності. Технології дистанційного зондування земель в агромоніторингу сільськогосподарських угідь являють собою досить ефективний інструмент для контролю сільськогосподарських угідь на рівні територіальних громад, що досить актуально в умовах адміністративно-територіальної реформи та розширення повноважень громад.

Україна приєдналася до концепції космічної програми на 2018–2022 рр., в межах якої планують залучити 25 млрд гривень. При цьому бюджет Державного космічного агентства на 2018 р. становив 248 млн грн, або 8,7 млн доларів [1].

Ця програма є досить визначальною та, з одного боку, виступає певною траєкторією розвитку космічної галузі України в межах обсягу державного фінансування, а, з іншого боку, просуває подальший розвиток аграрного сектору, адже акцент робиться на використання технологій дистанційного зондування земель. Саме цей аспект робить її досить актуальний для більшості високо-розвинених країн світу.

Аналіз даних з інформаційних порталів [2; 3] та нормативно-правових документів дозволяє виокремити ключові питання, вирішення яких виступає передумовою для забезпечення ефективного моніторингу земель сільськогосподарського призначення у найближчій перспективі, а саме:

- забезпечення актуалізованими даними Державного земельного кадастру;
- просування спрощених і швидких процедур у сфері земельних відносин;
- обмін даними щодо володіння земельними ресурсами з боку державних органів;
- розвиток спроможності місцевих громад до ефективного управління земельними ресурсами.

Реалізація зазначеного можлива на засадах інтеграційного підходу у системі управління земельними ресурсами, в тому числі й за рахунок застосування технологій дистанційного зондування земель, які дозволяють просувати технології точного землеробства та надають великий спектр можливостей для сільськогосподарського землекористування, а саме:

- ідентифікація та облік площ посівів, пасовищ;
- оцінка стану посівів агрокультур, в тому числі визначення площ вимерзання агрокультур, потерпаючих від посухи, уражених ділянок шкідниками;
- прогноз урожайності агрокультур;
- ідентифікація кліматичних чинників: оцінка снігового покриву, вологозабезпеченість тощо;
- визначення ділянок, що потребують внесення добрив та агрохімікатів;
- контроль сівозмін та якості проведення агротехнічних заходів;
- аналіз результатів субсидіювання.

Визначений перелік означених напрямків в землекористуванні надзвичайно перспективний для потреб аграрної сфери.

Слід зазначити, що застосування геоінформаційних технологій у аграрному секторі економіки можливо як на регіональному, так і на державному рівнях. За визначених умов одночасно можна задовольнити потреби для вертикальної координаційної складової інформаційної мережі на рівні взаємодії органів влади спеціальної і

загальної компетенції управління, так горизонтальної складової координації дій між господарствами або організаціями одного рівня.

Відомими та найефективнішими провайдерами сервісу ГІС-технологій виступають компанії: «Cropio», «eLeaf», «Precision Agriculture», «Astrium-Geo», «MapExpert». Широкомасштабне впровадження технологій дистанційного зондування земель у повсякденне життя аграріїв дозволить:

- оперативно, системно стежити за якісним станом сільськогосподарських угідь;
- отримувати звіти і повідомлення про виробництво у режимі реального часу;
- проводити реорганізацію господарства цілком;
- отримувати супутню інформацію про ринки сільгосппродукції, котирування валют і ціни сільськогосподарських товарів на окремих біржах;
- аналіз можливостей контролю у перспективі за тіньовою економікою в аграрному секторі.

Прикладний аспект оцінки й детектування неоднорідностей у межах одного поля орієнтований на використання новітніх технологій: системи глобального позиціонування, спеціальні датчики, дані дистанційного зондування земель, зокрема аерофотознімки та знімки із супутників, супутникова радарна зйомка, спеціальні програми для агроменеджменту на базі геоінформаційних систем [4, с. 27–28].

На перевагу означених технологій слід віднести: підвищення точності роботи, можливість працювати вночі, ефективніше використовувати сучасну техніку. Крім того, використання інтегрованих операційних систем управління із залученням даних дистанційного зондування земель дає змогу механізаторам більше уваги приділяти робочим машинам.

Посівні комплекси, обладнані супутниковою навігацією, дозволяють здійснювати агромоніторинг та сівбу з точністю до сантиметра, що важливо для дотримання технології вирощування культур. Комп'ютеризація зернозбиральних комбайнів дає можливість отримувати всю необхідну інформацію під час молотьби: урожайність, вологість, кількість намолоту та втрати зерна, обмолочену площу за день чи за весь період жнив [5, с. 43–45].

Наразі прозоре й ефективне управління земельними ресурсами виступає першочерговою передумовою для економічного розвитку

держави та територіальних громад в Україні. У цьому контексті моніторинг сільськогосподарських угідь та запровадження точного землеробства з використанням сучасних космічних технологій видається досить важливим та перспективним напрямом дослідження.

Література:

1. BBC. Billions for Space: How Much Ukraine and the World Spends. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features45422875> (дата звернення: 18.10.2020).
2. За українським землеробством почали спостерігати з космосу. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/01/11/644220/> (дата звернення: 18.10.2020).
3. Почав працювати перший портал відкритих геоданих для громад GIS Data. URL: <https://selo.ua/ru/blog/pochavpracuvati-pershij-portal-vidkritih-geodanih-dla-gromad-gis-data> (дата звернення: 18.10.2020).
4. Данкевич В.Є., Данкевич Є.М. Моніторинг сільськогосподарських угідь із застосуванням систем дистанційного зондування земель. *Економіка АПК*. 2019. № 8 С. 27. DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.201908027> (дата звернення: 18.10.2020).
5. Зацерковний В.І. Геоінформаційні системи і системи дистанційного зондування землі в задачах ефективного землекористування. *Математичне моделювання в економіці*. 2014. Вип. 1. С. 40–48.

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ПАНДЕМІЯ COVID-19: ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВІ НАСЛІДКИ

БОРИСОВА І. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава, Україна*

З моменту спалаху в Китаї пандемії COVID-19, вона набуває безпрецедентних наслідків для глобальної економіки. Оскільки криза громадського здоров'я дуже пов'язана з економічними справами, вона стикнулася зі світовою економікою в геометричній прогресії до драматичного спаду. Люди та бізнес страждають від вразливих сценаріїв, які мають наслідки для існуючих економічних систем, особливо для таких мікроекономічних показників, як зростання безробіття, зниження доходів, збільшення витрат на охорону здоров'я, низька продуктивність праці, психічний стрес, спад споживання, соціальний дисбаланс, обвал товарних цін, зворотний рух потоків капіталу, закриття виробництв та значні фінансові втрати [1].

Світ у 2020 році зазнав удару економічної кризи, що виявилася суттєво більшою, ніж 11 років тому. Якщо 2009 року глобальний ВВП впав на 1,7%, то цього року Міжнародний валютний фонд погіршив свої прогнози на 2020 рік, і скорочення глобальної економіки, яке в квітні прогнозувалось на рівні 3%, зараз очікується на 4,9%. Про це йдеться у звіті, опублікованому на сайті МВФ [2].

У фонді вважають, що у 2021 році економіки відновлюватиметься повільніше, ніж очікувалось раніше, а більш негативний прогноз пов'язаний з високим рівнем невизначеності у світі через пандемію коронавірусу [3]. Щодо структури глобального боргу: найбільшу питому вагу мають корпорації (29%), за ними йдуть уряди та банки (27% і 25% відповідно). Завершують список домогосподарства (19%), хоча останнім часом вони суттєво збільшили приріст боргів.

Аналіз показує, що ділова активність у різних країнах планети насамперед залежить не від кількості захворювань, а від тривалості та карантинних обмежень з боку урядів. Проаналізував дані по країнах Великої двадцятки (на них припадає 85% світового валового продукту та 75% світової торгівлі), а також по Україні та її сусідах. Єдиною державою, де у другому кварталі-2020 спостерігалось зростання економіки, був Китай. Відносно невеликі темпи падіння економіки зафіксовані в Австралії, Індонезії, Південній Кореї. Водночас обвальні темпи падіння (понад 15%) спостерігалися в Індії, Великій Британії, Аргентині, Франції, Мексиці, Італії та Південній Африці. Україна з показником мінус 11,4% опинилася в середині вибірки [2].

Кризи, як правило, коштують для економіки приблизно 10% ВВП. Мінімізувати наслідки криз і падіння ВВП, можливо за допомогою охоплення фінансовими послугами найширших верств населення, зокрема суб'єктів малого і середнього бізнесу. Якщо банки займуться мікrokредитуванням, а не будуть купувати спекулятивні фінансові інструменти, вони зменшать ризик появи чергового фінансового міхура, тобто відтермінують кризу, скоротять свої ризики та знизять загальний рівень нерівності, шляхом доступу населення до додаткових джерел фінансування.

Позиція МВФ: «Кредитування малих компаній підвищує фінансову стабільність і знижує ризик порівняно з кредитуванням великих фірм». Аналіз діяльності 135 тисяч компаній у 40 країнах показав, що мікrokредитування безпосередньо впливає на зниження рівня нерівності в доходах. Шлях грошей до споживача фінпослуг має стати коротшим, а взаємодія між економічними агентами на мікрорівні з їх використанням – швидше.

Пандемія COVID-19 спричинила прямий вплив на доходи через передчасну смерть, прогули на робочому місці та зниження продуктивності праці та створила негативний шок із постачанням, а виробнича діяльність сповільнюється через глобальні збої в ланцюгах поставок та закриття заводів.

Найбільшого негативного впливу зазнали ті види діяльності, карантинні заборони для яких були найбільш масштабними – роздрібна торгівля, транспорт, сектори послуг. Це зумовило значне погіршення поточного стану підприємств, що відобразилось на індексі ділових очікувань, який вперше з 2015 року опустився нижче

рівня 100% (90,8% у II кварталі за рахунок погіршення всіх очікувань – щодо інвестицій, зайнятості та продажів [5].

Також, Національний банк з'ясував, які ситуативні фактори карантину найбільше впливають на бізнес України. У трійці найпопулярніших відповідей – додаткові витрати на санітарний захист (64,4% відповідей), обмеженість попиту (53,1%), затримка поставок (28,5%). Зазначимо, що проблеми із доступом до коштів на рахунках у банках вказали лише 2,7% очільників підприємств [5].

Адже, тільки високі темпи зростання ВВП є основою для подолання кризи і скорочення соціальної нерівності. У будь-якому випадку очевидно, що заразні хвороби, такі як COVID-19, можуть спричинити серйозні економічні та фінансові витрати на регіональну та світову економіки. Це вимагає міжнародних колективних дій та глобальних інвестицій у розробку та розподіл вакцин, а також профілактичні заходи, включаючи нарощування потенціалу у нагляді в режимі реального часу та розвиток можливостей відстеження контактів на національному та міжнародному рівнях. Оскільки спалахи нових інфекцій найімовірніше не зникнуть найближчим часом, необхідні активні міжнародні дії не лише для порятунку життів, але й для захисту економічного процвітання.

Література:

1. The COVID-19 Pandemic: Conceptual Model for the Global Economic Impacts and Recovery. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3656243 (last accessed: 28.09.2020).
2. Андрій Блінов. Як рівень інфікування COVID-19 та локдаун впливають на ВВП окремих країн: *Експертна платформа*. URL: https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0174.html (дата звернення: 28.09.2020).
3. МВФ погіршив свій прогноз падіння світової економіки у 2020 році. URL: <https://zaxid.net/news> (дата звернення: 29.09.2020).
4. МВФ і Світовий банк прогнозують світову кризу. Як мінімізувати її наслідки? URL: <https://ua.112.ua/mnenie/mvf-i-svitovyi-bank-prohnozuiut-svitovu-kryzu-yak-minimizuvaty-ii-naslidky-522900.html> (дата звернення: 29.09.2020).
5. Як вплинув карантин на продажі та бар'єри для ведення бізнесу в Україні? URL: https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0168.html (дата звернення: 29.09.2020).

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА

КРУК З. В.

студентка

*Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

У сучасних ринкових умовах діяльності підприємств, що характеризуються значним рівнем невизначеності та мінливості чинників зовнішнього середовища, зростає актуальність стратегічного спрямування шляхів їх розвитку та забезпечення економічного зростання у довгостроковій перспективі. Формування стратегії виступає основним компонентом стратегічного управління на підприємствах для здійснення ефективної господарської діяльності.

Питання теоретичних, методичних та практичних проблем, пов'язаних із формуванням та реалізацією фінансової стратегії розглядали такі вчені, як Ансофф І., Биков О.О., Бланк І.А., Велесько Є.І., Дражек З., Карлоф Б., Стрікленд А.Дж., Томпсон А.А., Чандлер А. Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць, не існує єдиного підходу до визначення фінансової стратегії підприємства та її складових, тому варто провести подальші дослідження цієї тематики.

На сьогодні серед науковців та практиків ще не вироблено єдиного погляду на трактування поняття «стратегія», багато вчених висловлюють різне бачення щодо даного терміну. Розглянемо їх підходи (див. табл. 1).

Більшість авторів трактують стратегію, як план управління підприємством в цілому. А складають і виконують такий план для досягнення довгострокових цілей суб'єкта господарювання.

Чимало розбіжностей в наукових поглядах існує щодо трактування поняття «фінансова стратегія». Зокрема, американські вчені Р. Кларк, В. Вільсон, Р. Дейнс, С. Надо вважають, що фінансова стратегія показує картину зростання компанії в майбутньому, є базою для прийняття рішень, що визначає організацію та напрям фінансових відносин. Вони тісно пов'язують її з плануванням та фінансовою політикою підприємства, хоча

фінансова політика базується на чітких даних фінансових показників, а стратегія визначає довгострокові цілі розвитку та напрям руху.

Таблиця 1

Підходи науковців до трактування поняття «стратегія»

Автор	Визначення
І. Ансофф	Стратегія – це перелік правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності.
А.А. Томпсон і А.Дж. Стрікленд	Стратегія – це план управління фірмою, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення споживачів і досягнення поставлених цілей.
Є.І. Велесько, О.О. Биков, З. Дражек	Стратегія – це мистецтво керівництва, загальний план ведення роботи.
Б. Карлоф	Стратегія – це узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії.
Р. А. Фатхутдінов	Стратегія – це програма, план дій, генеральний курс суб'єкта управління для досягнення ним стратегічних цілей у будь-якій галузі діяльності.
А. Чандлер	Стратегія – це визначення основних довгострокових цілей та задач підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей.

Джерело: складено автором на основі [3, с. 17]

Але існує і вузьке розуміння даного поняття: використання власних та залучених фінансових ресурсів для досягнення стратегічних цілей розвитку та підвищення конкурентоздатності на ринку [2, с. 32].

Станіславчик О. подає у своїх працях фінансову стратегію як діяльність пов'язану з управлінням грошових потоків компанії задля зростання її вартості зі збереженням фінансової рівноваги, яка визначається прийнятним відношенням довготермінової ліквідності, поточної ліквідності та рентабельності [4, с. 47].

Бланк І.А. зазначає, що фінансова стратегія – це комплексна система довготермінових цілей підприємства, його фінансової діяльності та найефективніших способів їх досягнення. Фінансова стратегія є складовою генеральної стратегії розвитку підприємства і обов'язково береться до уваги при формуванні цілей на перспективу [1, с. 69].

За своєю сутністю фінансова стратегія має значний вплив на формування загальної стратегії фірми. Це пояснюється тим, що головне завдання генеральної стратегії – забезпечити постійний розвиток підприємства та збільшити його конкурентоздатність на ринку, відповідно загальна стратегія тісно пов'язана зі змінами товарного ринку.

Зважаючи на роль та місце фінансової стратегії у розвитку підприємства можна визначити її основні характеристики (рис. 1).



Рис. 1. Основні характеристики фінансової стратегії

Джерело: складено автором

Зазвичай, фінансову стратегію формують на термін до 3 років, тому її головне завдання полягає у визначенні необхідних обсягів та джерел мобілізації фінансових ресурсів для ефективного провадження господарської діяльності компанії в сучасних ринкових умовах.

Для підприємства одним з найбільш важливих завдань є вибір правильної фінансової стратегії, яка б відповідала його поточному стану. Розроблення фінансової стратегії – це частина фінансового планування, тому її формування має враховувати завдання, цілі та

орієнтири загальної стратегії економічного розвитку компанії. Під час складання та реалізації фінансової стратегії варто звертати увагу на динаміку макро- та мікроекономічних процесів, тенденції на фінансовому ринку, можливості поєднання різних видів діяльності підприємства. Ефективність фінансової стратегії буде найбільшою, коли поставлені цілі та завдання відповідають наявним фінансовим можливостям підприємства, грамотно побудоване структурне управління, а методи його реалізації є чіткими та гнучкими водночас.

Таким чином, фінансова стратегія – це перспективний комплекс визначених дій управлінського характеру із ефективною мобілізації та використання фінансових ресурсів для досягнення високих фінансових показників суб'єктів господарювання. Без вдало розробленої та впровадженої в діяльність фінансової стратегії підприємствам складно протидіяти різноманітним загрозам мінливого ринкового середовища. Фінансова стратегія є необхідною умовою їх функціонування та забезпечення економічного розвитку.

Література:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2003. – 528 с.
2. Попов С.А. Стратегическое управление : [17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации», Модуль 4] / С.А. Попов. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 344 с.
3. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі / Радченко К.І. – Львів : Новий світ-2000, 2003. – 272 с.
4. Станиславчик Е.Н. Основы финансового менеджмента / Е.Н. Станиславчик. – Москва : Ось-89, 2001. – 128 с.

EXPERIENCE OF FINANCIAL PROVISION OF CITIZENS IN CASE OF UNEMPLOYMENT IN THE UNITED STATES

PETRUSHKA O. V.

Ph.D. in Economics,

Associate Professor of Department of Finance named after S. I. Yuriy

VOYTSISHCHUK A. Y.

Student

West Ukrainian National University

Ternopil, Ukraine

For a deeper understanding of the essence of social benefits for unemployment and their role in the process of reproduction of labor resources, consider and analyze in more detail the foreign experience of financing the unemployed on the example of the American model of employment incentives.

Thus, the American unemployment insurance system is formed solely by employers' contributions (with the exception of 3 states, where contributions are also paid by employees) and provides benefits for 26 weeks. Each state has its own social security program, according to which contributions are formed and social benefits are made. The average amount of contributions is 3,2% of wages [1, p. 79]. Applicants for U.S. unemployment benefits are eligible for the latter provided they have worked and paid contributions for the first four or the last five quarters. In addition, the loss of a job must not be the fault of the employee. Refusal of the unemployed person from the offered vacancy by the state employment service is regarded as disqualification of the employee and deprives him of the right to receive assistance. States typically set weekly unemployment benefits at 46–50% of average income in recent months. Unemployment benefits in the United States range from \$ 650 (minimum value) up to \$ 2,700 (maximum amount of assistance) [2].

Today, the country has a number of social programs that help the unemployed to quickly adapt to new conditions and maintain their quality of life (programs to find a new job, retraining, internships, career changes, etc.). The US unemployment insurance system has its pros and cons. The advantage is that this insurance system is universal and has a wide range of coverage – about 96% of working citizens are participants in social insurance. In addition, the partnership between the federal center and the states is a source of innovative development and exchange of

positive experiences in the field of social insurance. Weaknesses in this insurance system are the shortage of trust funds and their inability to meet their obligations to participants in the long run due to the constant reduction in the amount of insurance premiums. In order to reduce unemployment, this model provides for the creation of low-productivity jobs for a large number of able-bodied citizens who have, accordingly, low incomes.

Analyzing the current state of affairs in the field of social insurance in case of unemployment in industrialized countries, we can conclude that the governments of these countries pay enough attention to employment issues. Most of the funding for the unemployed comes from the state budget, as well as contributions from individuals and legal entities to compulsory social insurance. Building a multi-component social insurance system enables insured persons to receive high-level social benefits, insurers to create favorable working conditions and select highly qualified workers, and insurers to regulate the labor market and reduce unemployment.

References:

1. Carter J., Bedar M., Bista S. Comparative analysis of the unemployment insurance system and employment insurance in Asia and the world. Decent Work Technical Support Unit and ILO Office for Eastern Europe and Central Asia. Moscow : ILO, 2014. 102 p.
2. Unemployment benefit in Europe and the world in 2020. URL: <https://visasam.ru/posobie-po-bezraboyice-v-mire.html> (accessed 20 September 2020).

THE IMPACT OF CHANGES IN THE WAGE FUND ON THE NUMBER OF FINANCIAL RESOURCES OF STATE SOCIAL INSURANCE

SYDORCHUK A. A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

West Ukrainian National University

Ternopil, Ukraine

The multifactor correlation-regression analysis evaluates the degree of influence on the studied result indicator of each of the factors introduced by us in the model at a fixed and average level of other factors.

The calculation of the parameters of the linear two-factor regression equation is given using the equation [1, p. 120]:

$$y_x = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2, \quad (1)$$

where y_x – calculated values of the result function;

x_1, x_2 – factor features;

a_0, a_1, a_2 – equation parameters that can be calculated by least squares by solving a system of normal equations [2, p. 78]:

$$\begin{cases} \sum y = na_0 + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_2, \\ \sum yx_1 = a_0 \sum x_1 + a_1 \sum x_1^2 + a_2 \sum x_1x_2, \\ \sum yx_2 = a_0 \sum x_2 + a_1 \sum x_1x_2 + a_2 \sum x_2^2. \end{cases} \quad (2)$$

Table 1 shows the indicators of the wage fund in the economy, the share of the wage fund in GDP and the number of financial resources of state social insurance for 2012–2018.

The desired relationship equation, which determines the dependence of the resultant factor on two factorial features, will look like this:

$$y_x = -56,34 + 0,09x_1 + 3,81x_2.$$

Table 1

Dynamics of indicators of the wage fund in the economy, the share of the wage fund in GDP for 2012–2018 and their impact on the number of financial resources of state social insurance ¹

Year	The wage fund in the economy, billion UAH, x_1	The share of the wage fund in GDP, %, x_2	The number of financial resources of state social insurance, billion UAH, y_x	Control $y_x = -56,34 + 0,09x_1 + 3,81x_2$
2012	705,8	50,2	188,6	197,634
2013	730,7	49,9	194,6	198,711
2014	734,9	46,3	193,9	185,350
2015	777,6	39,1	193,4	161,736
2016	873,8	36,6	134,2	160,736
2017	1170,7	39,2	188,8	197,020
2018	1472,3	41,3	239,4	231,754
Total	6465,8	302,6	1332,9	1332,9
The average value for 2012–2018				
–	923,857	43,229	190,42	–

¹ Calculated by the author based on data sources [3: 6]

Thus, with the increase of the wage fund by UAH 1 billion the financial resources of the state social insurance increase by 0,09 units, and with an increase in the share of the wage fund in GDP by 1%, the volume of such resources increases by 3,81 units.

Substituting the values of x_1 and x_2 into the equation y_x , we obtain the corresponding values of the variable average, which reproduce the values of the actual levels of financial resources of state social insurance. This indicates the correct choice of the form of mathematical expression of the correlation between the three studied features.

Література:

1. Вашків П.Г., Пастер П.І., Сторожук В.П., Ткач Є.І. Статистика підприємництва. Київ : Слобожанщина, 1999. С. 120.
2. Общая теория статистики / А.А.Спирин, О.Э. Башина и др. ; под ред. А.А. Спирина, О.Э.Башиной. Москва : Финансы и статистика, 1995. С. 78.
3. Бюджет Пенсійного фонду України за період 2012–2018 рр. *Пенсійний фонд України*. URL: <https://www.pfu.gov.ua/> (дата звернення: 30.08.2020).
4. Звіт про діяльність та виконання бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття у 2012–2018 рр. *Виконавча дирекція Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття України*. URL: <https://www.dcz.gov.ua/> (дата звернення: 12.09.2020).
5. Інформація про виконання бюджету Фонду соціального страхування 2012–2018 роки. *Фонд соціального страхування України*. URL: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/index> (дата звернення: 24.09.2020).
6. Валовий внутрішній продукт. *Державний комітет статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.09.2020).

КОНФЛІКТ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ЯСТРУБЕЦЬКА Л. С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

У процесі здійснення фінансово-господарської діяльності підприємницькі структури взаємодіють з низкою суб'єктів економічного оточення. Неузгодження їх фінансових інтересів між собою може призвести до виникнення різного роду конфліктних ситуацій. Конфлікти у фінансовій сфері можуть зумовлювати втрату господарських зв'язків із постачальниками та замовниками, погіршення відносин з органами державної влади, формування негативної репутації на ринку, що призводить до зниження рівня фінансової безпеки ділових одиниць.

Питання забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання розглядали в своїх наукових працях чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема Барановський О.І., Бланк І.А., Варналій З.С., Глущенко О.О., Єрмошенко М.М., Підхомний О.М. Водночас, низка аспектів цієї складної та багатогранної проблематики ще потребують належного вивчення та обґрунтування, зокрема необхідно дослідити вплив конфліктів на фінансову безпеку ділових одиниць.

Трактування поняття «конфлікт» серед науковців досі дискусійне. Зокрема, вчені наводять такі тлумачення цієї категорії:

1) конфлікт – це завжди призупинення та розрив нормальних, усталених відносин [1, с. 8];

2) конфлікт – це зіткнення протилежних інтересів (цілей, позицій, думок, поглядів та ін.) на ґрунті суперництва; це відсутність взаєморозуміння з різних питань, пов'язана з гострими емоційними переживаннями [6, с. 318];

3) конфлікт – це зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, думок або поглядів двох чи декількох людей [3, с. 104];

4) конфлікт – це процес крайнього загострення суперечностей і боротьби двох чи більше сторін соціальної взаємодії, який супроводжується негативними емоціями. Це відкрите або приховане протистояння цих сторін унаслідок відстоювання ними взаємовиключних інтересів, цілей, позицій, суджень чи поглядів [4].

Незважаючи на різні трактування конфлікту, викладені вище визначення не суперечать, а доповнюють одне одного, розкриваючи різні сторони, рівні й умови функціонування конфліктів та всі вони засвідчують наявність суперечності, яка виникає в процесі певних взаємовідносин.

Фінансовий конфлікт – це протистояння суб'єктів фінансових відносин, що виникає в ході проведення ними фінансово-господарської діяльності.

Щодо фінансових конфліктів в акціонерних відносинах, то виділяють такі трактування корпоративного конфлікту:

– розбіжності (суперечки) між акціонерами (інвесторами) і менеджерами товариства з огляду на порушення прав акціонерів, які призводять або можуть призвести до позовів стосовно товариства, що його контролює акціонер, або керівників щодо рішень, ухвалюваних ними, дострокового припинення повноважень органів управління, суттєвої зміни в складі акціонерів [2, с. 11];

– суттєві розбіжності між акціонерами акціонерного товариства і самим товариством в особі органів управління та посадових осіб, а також між акціонерами АТ щодо питань фінансово-господарської діяльності, корпоративного управління товариством, зумовлені різним розумінням акціонерами і посадовими особами АТ окремих положень корпоративного законодавства України [8];

– форму виклику, публічного декларування намірів досягти реалізації своїх прав [5, с. 54–56].

Причиною множинності фінансових конфліктів є, перш за все, особливості організації діяльності акціонерних товариств, де взаємодіють різні групи учасників – акціонери, менеджери та персонал, що мають різні цілі та різне бачення способів їхнього досягнення. Крім того, конфліктна природа закладена в організаційно-правовій та економічній формі акціонерних товариств, зокрема варто врахувати такі причини виникнення конфліктів [7, с. 46]:

– наявність різних індивідуальних цілей та фінансових інтересів учасників корпоративних відносин;

– різна кількість акцій, якими володіють акціонери та різний обсяг їхніх відповідних прав у АТ, контролю над АТ та інвестиційних ризиків;

– «поділ влади» в АТ на «законодавчу» (загальні збори акціонерів, наглядову раду), «виконавчу» (правління) і «судову» (ревізійна комісія);

– відмежування «реальних» власників (акціонерів) від «реальної» власності (майна АТ) за допомогою інститутів акції та юридичної особи (АТ);

– відокремлення акціонерів від управління компанією залученням найманого керівництва АТ.

Крім того, до чинників, що можуть поглиблювати конфліктні ситуації в акціонерних товариствах, належать: низький рівень корпоративної культури акціонерів і керівництва товариства, дублювання повноважень окремих працівників та недотримання ними службової й організаційної дисципліни; відсутність чи недостатнє використання моральних і матеріальних ресурсів мотивації працівників; недосконалість законодавчої бази, що регламентує питання захисту інтересів власників; високий рівень корупції в органах державної влади; недосконалість судової системи тощо [7, с. 45].

Корпоративні конфлікти завдають власникам і державі великого матеріального та морального збитку. Це і зниження міжнародних рейтингів України, і скорочення обсягів зовнішніх інвестицій, і зменшення обсягів виробництва, а в багатьох випадках – банкрутство підприємства.

Щоб підтримувати на належному рівні фінансову безпеку акціонерних товариств, потрібно розробити систему заходів із запобігання потенційним конфліктам, а також якнайшвидшого вирішення наявних конфліктів. На рівні суб'єктів господарювання необхідно, перш за все, підвищувати рівень корпоративної культури, створювати ефективні організаційні структури, приділяти більше уваги компетенції та мотивації працівників. На державному рівні дуже важливим є ухвалення досконалих законодавчих актів, які б регулювали ці питання і запобігали виникненню конфліктних ситуацій в організаціях.

Література:

1. Дмитриев А. В. Введение в общую теорию конфликтов / А.В. Дмитриев, В.Н. Кудрявцев, С.Н. Кудрявцев. – Москва, 1993. – 240 с.
2. Корпоративные конфликты : Причины их возникновения и способы преодоления / Г.В. Алексеев, А.Д. Бобрышев, Е.Н. Боханова и др. ; [под ред. А.С. Семенова, Ю.С. Сизова]. – Москва : Едиториал УРСС, 2002. – 298 с.
3. Леонов Н.И. Психология делового общения: [учеб. пособие]. – Москва : Изд-во МПСИ ; Воронеж : МОДЭК, 2002. – 216 с.
4. Орлов В.Ф. Психология конфликту : [навч.-метод. посібник для підготовки магістрів усіх форм навчання] / В.Ф. Орлов, О.М. Отич, О.О. Фурса. – Київ : ДЕДУТ, 2008. – 422 с.
5. Осипенко О. Современный корпоративный конфликт (природа, границы, разновидности, способы регулирования) / О. Осипенко // Вопросы экономики. – 2003. – № 10. – С. 54–56.
6. Урбанович А.А. Психология управления : [учеб. пособие] / А.А. Урбанович. – Минск : Харвест, 2005. – 640 с.
7. Фінансова безпека суб'єктів господарювання : Підручник / М.І. Крупка, Л.С. Яструбецька. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2018. – 320 с.
8. Холод В.В., Резнікова Л.С. Корпоративні конфлікти та шляхи їх подолання / В.В. Холод, Л.С. Резнікова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

ВІХРОВ О. А.

магістр

Вінницький національний аграрний університет

м. Вінниця, Україна

Сучасні умови економічної діяльності суб'єктів господарювання диктують необхідність посилення фінансово-економічно контролю. Все частіше як незалежних експертів до перевірок залучають аудиторів для отримання неупередженої думки щодо достовірності інформації та звітів що надаються. Тому аудит необоротних активів є дуже актуальним питанням для сучасних економічно-фінансових відносин на підприємствах.

Мета аудиту необоротних активів на підприємстві, відповідно до Міжнародних стандартів аудиту 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту», полягає у підтвердженні інформації щодо повноти, достовірності, законності, та правильності відображення в обліку необоротних активів, дотримання підприємством вимог П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», П(С)БО 27 «Необоротні активи утримувані для продажу та припинена діяльність» та П(С)БО 30 «Біологічні активи», а також розкриття інформації про необоротні активи у фінансовій звітності.

Враховуючи зазначену мету проведення аудиту необоротних активів та їх специфічні особливості, керуючись єдиними вимогами до порядку здійснення аудиторської діяльності, встановленими міжнародними стандартами аудиту, а також беручи до уваги досвід проведення аудиторських перевірок, при здійсненні аудиту доцільно виділяти наступні етапи:

1. *Переддоговірний.* Даний етап характеризується вибором тієї чи іншої методики аудиту необоротних активів в процесі отримання

аудитором розуміння суб'єкта господарювання та концептуальної основи його фінансової звітності, що випливає з досліджень.

2. *Планування.* Даний етап проведення аудиту здійснюється на підставі попереднього аналізу діяльності підприємства, що перевіряється. На зазначеному етапі аудитор обирає підхід до перевірки.

3. *Здійснення аудиторських процедур.* Виходячи з попередньо встановленого рівня суттєвості статей, поданих та розкритих у примітках до фінансової звітності інформації щодо необоротних активів, аудитор визначає процедури, які потрібно використовувати в процесі перевірки.

4. *Отримання доказів.* Вибір аудитором необхідних процедур, дозволяє зібрати докази в розрізі основних груп тверджень управлінського персоналу. На даному етапі аудитор може залучити роботу експерта для перевірки охоронних документів на права та об'єкти інтелектуальної власності.

5. *Узагальнення і документальне оформлення результатів аудиту.* З метою узагальнення аудиторських процедур, які використовують аудитори в процесі одержання доказів, щодо повноти і достовірності статей фінансової звітності необоротних активів, у дослідженні уточнена їх послідовність, що допоможе систематизувати результати аудиторських процедур та полегшити проведення аудиту наявності та руху необоротних активів.

Методику аудиту необоротних активів можна представити як послідовність певних процедур, а саме:

1) дослідження облікової політики підприємства, зокрема щодо основних положень організації обліку основних засобів (визнання, класифікація, оцінка, переоцінка, методи нарахування амортизації тощо), а також організації обліку нематеріальних активів (правильність критеріїв визнання та оцінки нематеріальних активів в обліковій політиці підприємства; обґрунтованість визначення термінів корисного використання нематеріальних активів в обліковій політиці та відповідність їх чинному законодавству; повнота висвітлення способів нарахування амортизації відрахувань за окремими групами нематеріальних активів; повнота висвітлення організації аналітичного обліку нематеріальних активів);

2) встановлення забезпеченості бухгалтерії підприємства діючими нормативними документами, що регламентують облік необоротних активів; типовими первинними документами з обліку необоротних

активів, регістрами синтетичного і аналітичного обліку, що застосовуються за даною формою обліку. Ця інформація дозволить аудиторі скласти загальне уявлення про організацію обліку необоротних активів на підприємстві та визначити питання, що вимагають особливої уваги;

3) ознайомлення з даними останньої інвентаризації необоротних активів, її результатами та своєчасністю;

4) перевірка наявності наказів керівника про створення на підприємстві постійно діючої комісії зі списання необоротних активів, зокрема основних засобів, переліку матеріально відповідальних осіб та встановлення наявності договорів про повну матеріальну відповідальність;

5) перевірка наявності картотеки необоротних активів, правильності ведення інвентарних карток;

6) встановлення відповідності даних синтетичного та аналітичного обліку і бухгалтерського балансу;

7) встановлення наявності орендованих необоротних активів, правильності їх обліку, ознайомлення з договорами оренди (лізингу) основних засобів, що укладені з юридичними і фізичними особами.

Проведення аналітичних процедур ефективності використання необоротних активів при аудиті передбачає:

1) інформаційно забезпечувати аналітиків. Саме від рівня інформаційного забезпечення залежить точність дослідження використання суб'єктами господарювання нематеріальних ресурсів;

2) проведення аналізу структури та динаміки, аналізу наявності та руху, аналізу ліквідності необоротних активів, визначити резерви підвищення обсягів виробництва продукції;

3) дотримуватися системного підходу при аналізі ефективності використання необоротних активів підприємства. Системне дослідження необоротних активів дозволить розглянути їх як певну множину елементів, взаємозв'язок яких обумовлює цілісні властивості цієї множини. Лише системний підхід дозволить найоптимальніше та найефективніше забезпечити наявність та рух необоротних активів на підприємстві;

4) визначення можливих шляхів підвищення ефективності використання необоротних активів, зокрема: дотримання підприємством власної стратегії розвитку (технічного, організаційного та економічного); переорієнтація на максимальне технічне переозбро-

ення й реконструкцію; систематичне оновлення технологічної бази взаємопов'язаних виробничих ланок підприємства та багато інших шляхів та способів, які дадуть змогу покращити стан підприємства, а також основні показники ефективності використання необоротних активів [1, с. 250].

Отже, подане узагальнення теоретичних аспектів методики аудиторської перевірки необоротних активів підприємства є основою для визначення нових напрямів у обліку та аудиті, зокрема розроблення рекомендацій з удосконалення обліку необоротних активів.

Література:

1. Андросова О.Ф. Методика аудиту основних засобів і нематеріальних активів та її вплив на якість аудиту / О.Ф. Андросова, К.А. Калугіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 3. – С. 250–255.
2. Гнатюк А.А. Вплив методів оцінки необоротних матеріальних активів на формування думки аудитора [Електронний ресурс] / А.А. Гнатюк // Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Економіка. – 2013. – Т. 21, вип. 7 (4). – С. 205–209.
3. Левченко Н.М. Удосконалення методики аудиту нематеріальних активів з метою систематизації результатів аудиторських процедур / Н.М. Левченко, Н.С. Понікарова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т.1. – С. 118–121.
4. Юрківська Л.Й. Аудит ефективності нематеріальних активів: аналіз існуючих підходів / Юрківська Л.Й., Біляченко О.Л. // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (56). – С. 217–220.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ДАРОВІК О. О.

магістрант

Вінницький національний аграрний університет

м. Вінниця, Україна

Перш за все, капітал – це кошти, якими володіє підприємство для здійснення своєї діяльності, з метою отримання прибутку. Власний джерела – це власний капітал, що є основним джерелом фінансування підприємства.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» є методологічною основою формування в бухгалтерському обліку інформації про власний капітал [6, с. 1].

Аудит полягає у незалежному оцінюванні фінансової звітності суб'єкта господарювання щодо її достовірності та відповідності в усіх суттєвих аспектах законодавчим нормам, які регламентують порядок її підготовки і висловлення аудиторської думки в узагальнюючому документі аудиторської перевірки, який відповідно до Міжнародних стандартів аудиту носить назву аудиторський звіт. Від правильності ведення обліку власного капіталу залежить стабільна діяльність підприємства, тому аудит власного капіталу є найважливішим розділом проведення аудиту. Власний капітал підприємства складається із накопиченого та вкладеного засновниками капіталу, іншими словами вкладений капітал називають також інвестованим, оскільки всі внески засновників є основою для початку господарської діяльності суб'єкта господарювання [8, с. 3].

Основним елементом вкладеного капіталу є статутний (зарєєстрований) капітал, формування якого відбувається у момент створення підприємства. До додаткового капіталу відноситься приріст власного капіталу (емісійний дохід) і накопичені курсові різниці за внесками до статутного (зарєєстрованого) капіталу, безоплатно одержані необоротні активи. Накопичений капітал створюється у процесі функціонування підприємств за рахунок реінвестованого капіталу, нерозподіленого прибутку і набутого капіталу [3, с. 79–83]. Джерелом формування реінвестованого капіталу є чистий прибуток звітного року, який є позитивним кінцевим фінансовим результатом, виявленим за звітний період, за мінусом встановлених відповідно до законодавства податкових й інших аналогічних платежів із податку на прибуток. Набутий капітал формується за рахунок джерел, не пов'язаних із діяльністю підприємства: приріст вартості майна внаслідок переоцінки основних засобів, безоплатне надходження майна і т. д. Основною статтею набутого капіталу є приріст вартості майна внаслідок переоцінки об'єктів основних засобів [5, с. 171–175].

Отже, загалом власний капітал поділяється на накопичений та вкладений капітал, у накопичений входить капітал у дооцінках,

резервний капітал та нерозподілений прибуток, а до вкладеного відноситься зареєстрований (статутний) та додатковий капітали.

Джерелами інформації для власного капіталу є установчі документи (установчий договір, статут, протоколи зборів засновників, учасників, акціонерів); документи з формування та руху (надходження коштів, матеріальних цінностей від засновників, основні засоби); реєстри бухгалтерського обліку, розрахунки з учасниками (журнали, відомості, оборотні відомості, головна книга); документи права власності на майно, (яке є внеском до власного капіталу), свідоцтво права власності на нерухомість, земельні ділянки, транспортні засоби, інтелектуальну власність; акти та довідки попередніх перевірок, дані внутрішнього контролю та інша документація, що узагальнює її результати; фінансова та статистична звітність. Перевірка зазначених документів дозволить аудиторам виділити основні порушення, а також застосувати аудиторські процедури «по суті»: формування статутного та інших капіталів суб'єкта підприємництва; нарахування та виплата дивідендів; операцій з цінними паперами власної емісії; перевірка розподілу прибутку. Оскільки основною складовою власного капіталу є статутний капітал, тому особливу увагу слід приділити перевірці дотримання порядку його формування, внесення змін і використання у відповідності до чинного законодавства та установчих документів. Суму статутного капіталу вказують у статут [2, с. 912]. Серед напрямів аудиту власного капіталу, які формують програму перевірки, можна виділити наступні:

1) оцінка законності і достовірності операцій з формування власного капіталу;

2) перевірка дотримання засновниками терміну внесків до статутного капіталу, перевірка правильності оцінки майна, внесеного засновниками. Грошова оцінка майнового вкладу оформляється актом оцінки майна і здійснюється за справедливою вартістю і за згодою сторін. Під час перевірки аудитор повинен переконатися у тому, що внесками до статутного капіталу є лише власні кошти і майно (забороняється для формування статутного капіталу використовувати бюджетні кошти та кошти, отримані в кредит чи під заставу);

3) визначення повноти і своєчасності внесення коштів і майна до статутного (пайового) капіталу. Для цього первинні документи з надходження коштів звіряються із записами в книзі касира,

у реєстрах ведення обліку по рахунках 30 «Готівка», 31 «Рахунки в банках»; накладні, акти на оприбуткування майна зіставляють з даними складського обліку (картки, книги) і записами в реєстрах за рахунками 10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи», 12 «Нематеріальні активи», 20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 26 «Готова продукція», 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва», 28 «Товари». Повноту внесків засновників у статутний капітал підприємства перевіряють шляхом зіставлення його розміру, що зафіксований в установчих документах і на субрахунку 401 «Статутний капітал», із величиною заборгованості за рахунком 67 «Розрахунки з учасниками» і встановленими строками її погашення.

4) аналіз обґрунтованості операцій з формування і використання додаткового капіталу;

5) оцінка достовірності та законності створення і використання резервного капіталу; операцій з вилучення статутного капіталу, порядку викупу акцій власної емісії та їх подальше використання;

6) перевірка правильності ведення бухгалтерського обліку власного капіталу;

7) підтвердження повноти, достовірності розкриття інформації у фінансовій звітності про власний капітал;

8) аналіз формування і використання власного капіталу з метою пошуку резервів збільшення капіталу та підвищення ефективності його використання. Насамперед слід провести аналіз співвідношення між власним і залученим капіталом, визначити фінансову стійкість підприємства, вивчити динаміку і структуру власного капіталу, встановивши при цьому конкретні зміни, які відбулись в його складі, а також їх вплив на фінансовий стан підприємства [7, с. 91–93].

У випадку виявлення суттєвих помилок при формуванні власного капіталу, аудитор вносить коригування у попередньо розроблений план і програму аудиту, здійснюючи необхідні додаткові процедури. У разі потреби залучають відповідних експертів, особливо коли мають місце спірні питання щодо оцінки майна [4, с. 24–30].

Завершальним етапом аудиту власного капіталу є узагальнення виявлених відхилень в обліку та звітності у відповідності до вимог чинних нормативних положень, встановлених нормативів, обґрунтування пропозицій до їх усунення [1, с. 47].

Отже, аудит власного капіталу є одним із найважливіших напрямків проведення аудиту, оскільки він є гарантією стабільної роботи підприємства, ефективності і прибутковості його діяльності, у результатах аудиту власного капіталу зацікавлені як внутрішні, так і зовнішні користувачі фінансової звітності.

Література:

1. Армаш Г.О. Аудит власного капіталу на підприємствах / Г.О. Армаш, О.В. Зінченко // Тези доповідей XV Всеукраїнської наукової конференції молодих учених та студентів «Наукові розробки молоді на сучасному етапі». Т. 3: 28–29 квітня 2016 р. – Київ : КНУТД, 2016. – С. 47.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 912 с.
3. Івченко Л.В. Власний капітал: сучасний погляд на його сутність та складові / Л.В. Івченко // Молодий вчений. – 2016. – № 3. – С. 79–83. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_3_22.
4. Макаренко А.П. Концептуальні підходи щодо організації проведення аудиту власного капіталу/ А.П. Макаренко, Ю.В. Малініна // Вісник ЗДІА. – 2014. – С. 24–30.
5. Мацьків В.В. Особливості формування фінансового капіталу підприємств / В.В. Мацьків // Інноваційна економіка. – 2014. – № 1. – С. 171–175.
6. НП(С)БО 1 (Загальні вимоги до фінансової звітності).
7. Пилипчук Н.М. Аудит власного капіталу та шляхи його подальшого удосконалення / Н.М. Пилипчук // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. Т. 18. Вип. 2/1. – С. 91–93.
8. Фабіянська В.Ю. Основні підходи до проведення аудиту власного капіталу підприємства / Фабіянська В.Ю., Петровська О.П. // Проблеми економічного, облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством: матеріали I Всеукр. наук.-практ. конф. молод. науковців, 14–15 квітня 2016 року. – Вінниця, ВНАУ, 2016. – С. 147–151.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИТРАТ НА ВИКОНАННЯ РОБІТ

ЖАДАН М. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування*

ІГНАТЕНКО А. К.

студент магістратури

*Національний університет «Запорізька політехніка»
м. Запоріжжя, Україна*

Для підприємств, основною діяльністю яких є виконання робіт промислового характеру, наприклад, робіт, пов'язаних із монтажем та ремонтом промислового обладнання, одним з центральних об'єктів системи управління є витрати на виконання таких робіт як в цілому, так й у розрізі об'єктів витрат (окремих замовлень). Аналітичне дослідження таких витрат є надзвичайно важливим, адже рівень таких витрати безпосередньо впливає на ефективність діяльності підприємства.

Аналіз є однією з основних функцій управління будь-яким підприємством, адже саме на етапі економічного аналізу можуть бути виявлені резерви підвищення ефективності функціонування підприємства і обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності його функціонування. Саме тому економічний аналіз є однією зі основних складових управління економічними процесами на підприємстві. Його концептуальну основу складає «єдність методологічного та організаційного забезпечення для прийняття й оцінки виконання управлінських рішень» [1, с. 216].

Основною метою проведення аналізу витрат на виконання робіт є визначення тенденцій та закономірностей, які характерні для процесу їх формування, і виявлення резервів оптимізації рівня витрат і таким чином підвищення ефективності функціонування підприємства.

Реалізація основної мети аналізу витрат на виконання робіт передбачає виконання певного переліку аналітичних процедур, що схематично представлені на рисунку 1.

Для підприємства, що здійснює виконання ремонтних робіт, основними показниками, що абсолютно оцінюють витрати, є витрати на виконання ремонтних робіт і собівартість реалізованих ремонтних робіт. У той же час збільшення обсягу витрат на виконання робіт і

собівартості реалізованих робіт як таке не є негативним явищем, адже абсолютне збільшення таких показників може свідчити як про підвищення рівня витрат, так й про збільшення фізичного обсягу виконаних і реалізованих робіт. Відповідно аналіз динаміки показників витрат має бути здійснений в порівнянні із аналізом динаміки доходу підприємства від реалізації ремонтних робіт, що актуалізує залучення до виконання аналізу відносних показників, що оцінюють рівень витрат.

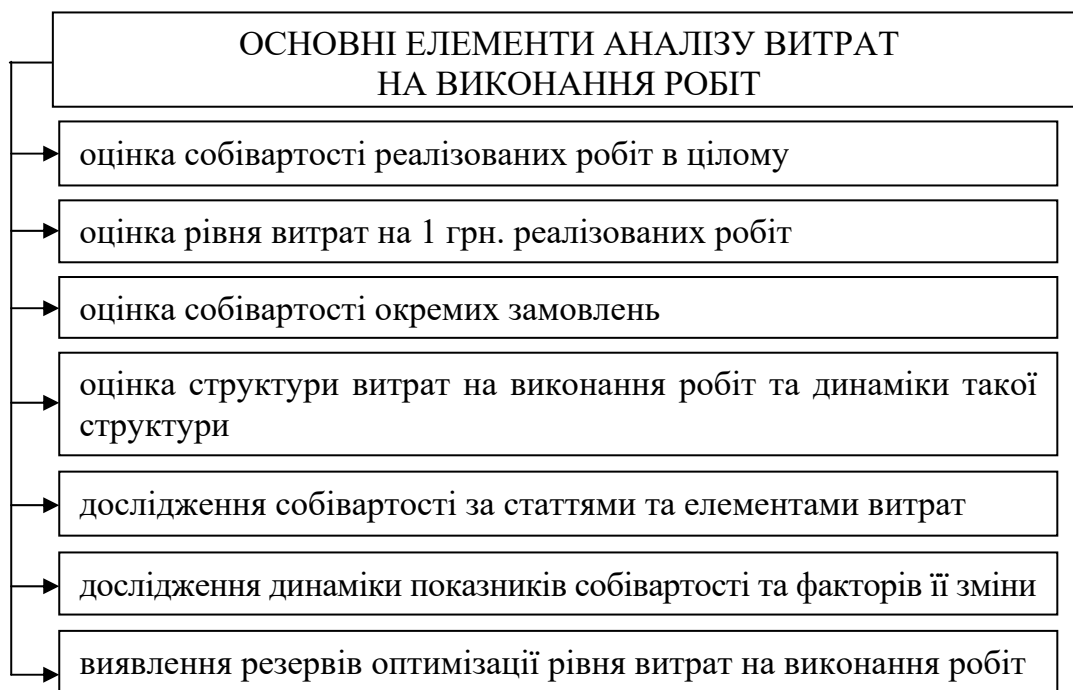


Рис. 1. Основні елементи аналізу витрат на виконання робіт

Таким чином, у ході виконання аналізу рівня витрат на виконання робіт мають бути розраховані та проаналізовані в динаміці такі відносні показники:

- витрати на 1 грн реалізованих ремонтних робіт, як відношення собівартості реалізованих робіт до чистого доходу від реалізації робіт;

- рентабельність витрат на реалізовані роботи, як відношення валового доходу від реалізації ремонтних робіт до собівартості реалізованих робіт;

- рентабельність реалізації робіт, як відношення валового доходу від реалізації ремонтних робіт до чистого доходу від реалізації робіт.

Застосування зазначених відносних показників дозволяє розширити аналітичні процедури шляхом виконання факторного аналізу.

Так, враховуючи, що собівартість реалізованих ремонтних робіт є добутком чистого доходу від реалізації робіт і витрат на 1 грн реалізованих робіт, варто дослідити динаміку собівартості реалізованих робіт із виокремленням впливу таких факторів як зміна обсягу реалізованих робіт і зміна рівня витрат 1 грн реалізованих робіт. А враховуючи, що валовий дохід від реалізації ремонтних робіт є добутком чистого доходу від реалізації робіт і рентабельності реалізації ремонтних робіт, варто дослідити динаміку валового доходу від реалізації робіт із виокремленням впливу таких факторів як зміна фізичного обсягу реалізації робіт і зміна рівня рентабельності реалізованих робіт.

Підсумковим етапом аналізу витрат на виконання робіт є виявлення резервів оптимізації таких витрат. З цього питання варто зазначити, що оптимізація рівня витрат підприємства є важливим стратегічним завданням його управління, адже таким чином підприємство здатне підвищити ефективність функціонування та конкурентоздатність.

Питання оптимізації рівня витрат є надзвичайно актуальним питанням економічної науки та господарської підприємницької практики. Дослідження даного питання з точки зору економіка підприємства і практики господарювання пов'язують із певними факторами зниження витрат, під якими розуміють такі «організаційні, технічні, економічні та природні умови у виробничо-господарській діяльності підприємства, наслідком яких є зміна рівня, обсягу, структури й динаміки витрат підприємства» [2, с. 163].

Урахування дії факторів, що впливають на рівень витрат, має принципове значення при формуванні ефективної стратегії, спрямованої на оптимізацію витрат. Комплексний факторний підхід до формування стратегії оптимізації витрат дає змогу виявляти додаткові можливості оптимізації витрат та ефективні шляхи їх реалізації. У той же час варто звернути увагу на те, що розробка конкретних напрямків і конкретних заходів щодо оптимізації витрат має враховувати галузеву специфіку, а також індивідуальні особливості конкретного підприємства, саме тоді розроблені заходи у випадку їх впровадження насправді дозволять підприємству оптимізувати витрати і підвищити таким чином ефективність функціонування та конкурентоздатність. Основні напрямки

оптимізації витрат для підприємств, що здійснюють виконання ремонтних робіт, представлені на рисунку 2.

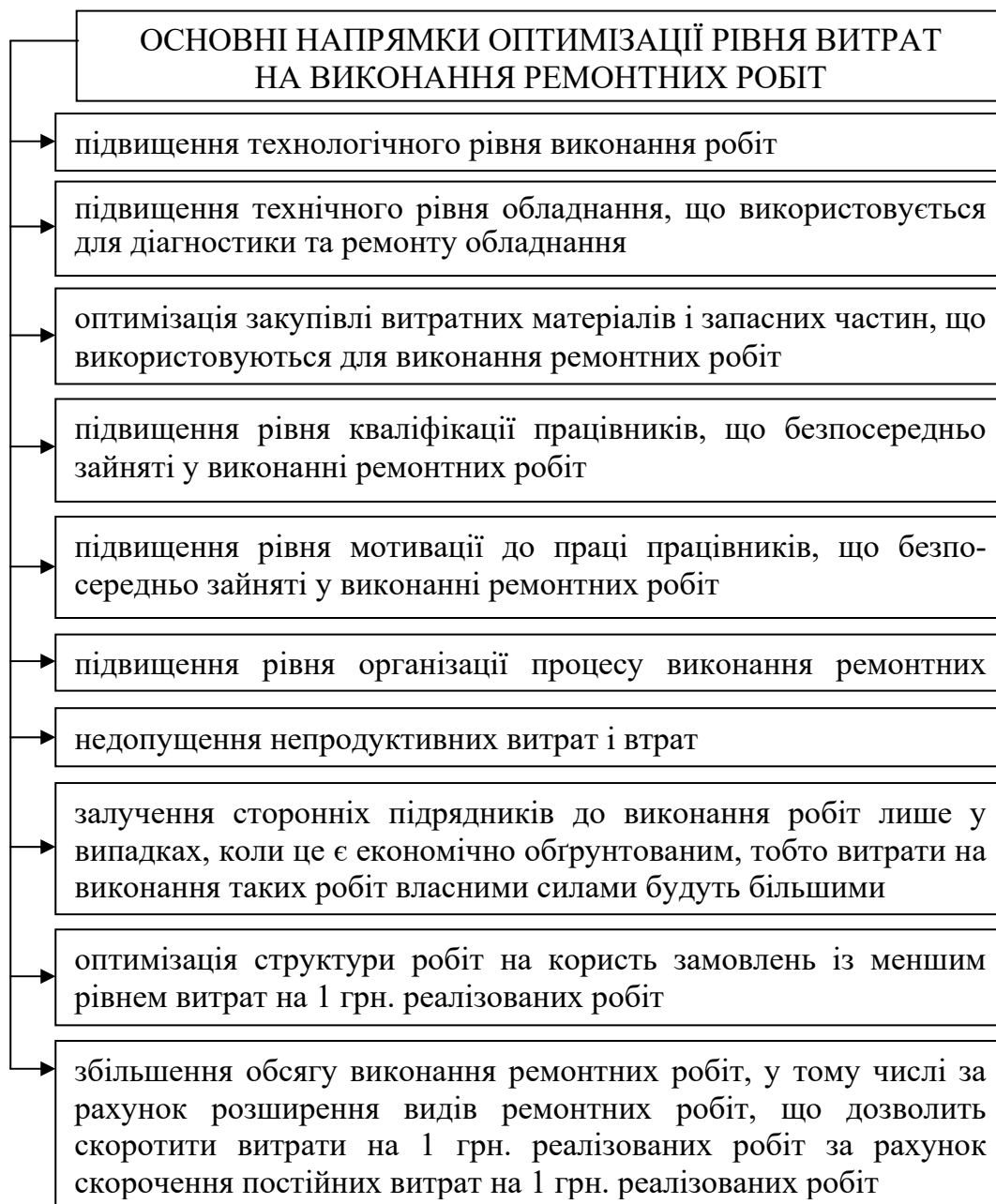


Рис. 2. Основні напрямки оптимізації рівня витрат на виконання ремонтних робіт

Застосування в практиці управління розробленої в рамках проведеного дослідження системи напрямків оптимізації витрат на виконання ремонтних робіт дозволить зазначеним підприємствам розробити та реалізувати дієві управлінські рішення, спрямовані на оптимізацію витрат та відповідно на підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності підприємства.

Література:

1. Медвідь Л.Г., Харинович-Яворська Д.О. Економічний аналіз і контроль як інформаційне забезпечення управління діяльністю суб'єктів господарювання. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Випуск 9–1. Частина 1. С. 216–220.
2. Костецька Н.І. Факторний підхід до формування стратегії витрат підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 1 (30). С. 159–166.

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

КОЛЕСНИКОВА А. Г.

студентка

Науковий керівник: ЛЕЖНЕНКО Л. І.

кандидат економічних наук, доцент

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

м. Київ, Україна

Основні засоби підприємства є ключовими елементами виробництва, обліку і звітності. У системі їх формування та руху визначну роль відіграє структура їх оцінки, яка повинна відповідати об'єктивності та достовірності формування фінансової звітності підприємства.

Одним із головних питань під час ведення бухгалтерського обліку основних засобів є їх своєчасна та правильна оцінка, оскільки саме вона характеризує вартість капіталу підприємства, її цінність як загального майнового комплексу [3, с. 113].

Оцінка основних засобів – це грошове вираження вартості основних засобів, за якою вони відображаються в бухгалтерському обліку. Вона характеризується за двома принципами. Це принцип історичної (фактичної) собівартості – пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання і принцип обачності – полягає у тому, що методи оцінки, які застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства.

Також оцінка має свої види: первісна вартість, відновлювальна вартість, залишкова вартість, балансова вартість, справедлива вартість тощо.

Оцінка може бути встановлена: на дату придбання (первісна вартість), на поточний момент (відновлювальна вартість) і на майбутнє.

Звернувши свою увагу на сучасні законодавчі акти з бухгалтерського обліку, можна зазначити, що вони недосконалі та потребують певних уточнень та змін. У податковому законодавстві визначено вартісну межу (20000 грн.) основних засобів, а в бухгалтерському обліку цього немає, що призводить до розбіжностей у визначенні вартості основних засобів, що амортизуються. Для запобігання цих помилок, слід:

- керуватися міжнародними стандартами обліку і звітності та надати підприємству самостійно обирати її вартісні межі;
- замінити поняття «залишкова вартість» на «балансова вартість»;
- відобразити у складі первісної вартості необоротних матеріальних активів відсотки на кредити і позики.

У процесі господарської діяльності використовуються два підходи оцінки майна. Оцінка активів за собівартістю дозволяє при незначному рівні інфляції більш-менш визначати фінансових стан підприємства і рівень його прибутковості. Однак враховуючи різні сюжети, результат буде іншим для підприємства. А оцінка за поточними витратами дозволяє визначити перспективу компанії. Кожна з цих методик має свої переваги та недоліки [1, с. 303].

На відміну від наших методик, міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) виділяють чотири методи оцінки активів за:

- 1) фактичною собівартістю придбання;
- 2) оновленою вартістю;
- 3) можливою ціною продажу;
- 4) дисконтною вартістю [1, с. 304].

Від вибору того чи іншого із чотирьох методів залежить вартість майна, фінансовий результат діяльності підприємства.

Підприємство має право використовувати два види оцінки вартості основних засобів.

Історична собівартість – первісна вартість, фактична сума коштів чи справедлива вартість інших активів, сплачених, витрачених для

придбання необоротних активів [1, с. 304]. Даний метод оцінки більш цікавить адміністрацію, власників підприємств і фінансових аналітиків, але також має недоліки.

Справедлива вартість – сума, за якою може бути здійснений обмін активу чи оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими і незалежними сторонами [1, с. 304]. Ця оцінка використовується, щоб оцінити, скільки коштують активи підприємства в моменти визначення їх вартості. Дає можливість відносно точно показати майновий стан, але й спотворює фінансовий результат [5, с. 264].

Проаналізувавши різні підходи до оцінки основних засобів та проблеми, що виникають в процесі оцінки за справедливою вартістю, можна зазначити:

1. На сьогодні відсутні методичні основи обґрунтованого визначення вихідної оцінки основних засобів, що є найголовнішим моментом при формуванні достовірної бухгалтерської інформації.

2. Використання поняття «справедлива вартість» в П(С)БО та МСФЗ не зовсім обґрунтоване, оскільки ринкові ціни не можуть бути одночасно справедливими для двох учасників ринку – продавця і покупця.

3. При виборі об'єктивного методу оцінки основних засобів необхідно мати на увазі, що не існує такої оцінки, яка б задовольняла вимоги всіх без винятку користувачів фінансової звітності [5, с. 264–265].

Як висновок можна зазначити, що не існує універсального методу оцінки, який би не мав недоліків та, який міг би задовільнити всіх користувачів. Тому для вибору методу оцінки кращим варіантом є вивчення мети оцінки у бухгалтерському обліку. Крім того, необхідно створити низку документів для регулювання внутрішньої оцінки.

Аналіз методологічних проблем складання фінансової звітності показує, що фінансова звітність в Україні пройшла декілька етапів удосконалення та сьогодні відповідає Концептуальній основі МСФЗ 2010 [2, с. 664].

До основних проблем в глобальному розумінні належать:

– задоволення потреб користувачів фінансової звітності, визначення наповнення фінансової звітності та її відмежування від іншої бухгалтерської звітності;

– адаптація української нормативно-правової бази до вимог законодавства ЄС;

– питання структури та наповнення вітчизняних форм фінансової звітності загалом, задоволення потреб як приватних користувачів, так і державних, зокрема в особі органів статистики, узгодженість цих форм із МСФЗ;

– удосконалення окремих форм фінансової звітності, зокрема звіту про фінансові результати та звіту про рух грошових коштів (тобто доречності та суттєвості інформації в них);

– забезпечення втілення (реалізації) у фінансовій звітності якісних характеристик фінансової інформації, викладених в НП(С)БО 1 та Концептуальній основі МСФЗ [2, с. 664–665].

Звернемо увагу на проблеми відображення основних засобів у фінансовій звітності підприємства:

1. У Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) доходи і витрати, які визнаються у результаті реалізації необоротних активів, відображаються у рядку 2120 в складі інших операційних доходів та інших операційних витрат – рядок 2180.

2. У Звіті про рух грошових коштів надходження від реалізації необоротних активів та витрачання на їх придбання відображаються у складі інвестиційної діяльності. У формі № 3, II розділі у рядках: 3205 «Надходження від реалізації необоротних активів» відображається надходження грошових коштів від продажу інвестиційної нерухомості, необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття, а також інших довгострокових необоротних активів (крім фінансових інвестицій). Рядок 3260 «Витрачання на придбання необоротних активів» відображаються виплати грошових коштів для придбання (створення) основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів (крім фінансових інвестицій). У цій статті також відображаються суми сплачених відсотків, якщо вони включені до вартості будівництва (створення, вирошування тощо) необоротних активів.

Отже, на підставі Інструкції № 433 щодо відображення об'єктів обліку в звітності, можна дістати висновок, що у двох формах фінансової звітності (Звіті про фінансові результати та Звіті про рух грошових коштів) одна й та сама господарська операція відноситься до різних видів діяльності [4].

Таким чином, потребують подальшого удосконалення критерії віднесення об'єктів обліку основних засобів до відповідного виду діяльності, усунення розбіжностей між стандартами бухгалтерського обліку, формами фінансової звітності, інструктивними матеріалами тощо.

Література:

1. Гончар Л.В. Оцінка основних засобів як об'єкта інвестиційно-орієнтованого управління. *Інноваційна економіка*. 2013. № 7. С. 302–305.
2. Івченко Л.В., Лежненко Л.І. Методологічні проблеми складання фінансової звітності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 21. С. 660–665.
3. Кудлаєва Н.В. Визнання та оцінка основних засобів: реалії сьогодення. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 1 (69). С. 107–114
4. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433. Дата оновлення 27.06.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 13.10.2020).
5. Стрибуль О.В. Проблеми оцінки основних засобів за справедливою вартістю та шляхи їх вирішення. *Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції «Теоретичні аспекти і практичні проблеми управління економіки та природокористування в Україні»* (Київ, 21 листопада 2019 р.). С. 263–264.

АКТУАЛІЗАЦІЯ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ В ЗАЛІЗНИЧНІЙ ГАЛУЗІ

КОНДОЛОВА О. В.

аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

Головною метою діяльності суб'єктів господарювання є отримання прибутку шляхом здійснення виробничої та іншої діяльності. Господарська діяльність, витрати якої перевищують доходи, не має економічного сенсу. Саме тому основою діяльності є збільшення доходів при чіткому управлінні витратами. Оптимізація витрат виробництва – ключовий етап досягнення мети, найбільш ефективним інструментом якої виступає облікова політика. Методичні засади

останньої дозволяють розподіляти витрати з урахуванням технологічних та галузевих особливостей діяльності підприємства.

Для прийняття управлінських рішень щодо актуалізації витрат основним показником для аналізу є собівартість продукції (робіт, послуг). Собівартість продукції (робіт, послуг) – це виражені в грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції. У більш узагальненому вигляді собівартість можна визначити як грошовий вираз величини ресурсів, використаних з конкретною метою. Необхідно врахувати, що собівартість комплексно характеризує ступінь використання усіх ресурсів підприємства, а значить, і рівень техніки, технології та організації виробництва.

Відповідно до П(с)БО 16 «Витрати», при формуванні вартості продукції на підприємстві до вартості включаються: прямі витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи, прямі матеріальні витрати, інші прямі витрати, непрямі витрати.

Формування вартості – процес об'ємний, тому не завжди на практиці собівартість продукції є повним відображенням витрат на виробництво: одні з них мають відношення до процесу виробництва продукції, але відшкодовуються за рахунок прибутку, а інші входять у собівартість, але не мають прямого зв'язку з виробництвом.

На сьогодні в умовах розвитку та реструктуризації залізничного транспорту постає питання забезпечення конкурентоспроможності залізничної галузі на ринку транспортних послуг і подальший її розвиток. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання розподілу витрат з утримання та експлуатації інфраструктури між вантажними та пасажирськими перевезеннями.

Складність розподілу витрат між вантажними та пасажирськими перевезеннями зумовлюється великою кількістю виробничих підрозділів з різними функціями, які забезпечують єдиний перевізний процес, як за вантажними, так і за пасажирськими. При цьому, виникають ситуації, коли частину витрат взагалі неможливо віднести на конкретний вид перевезень.

При формуванні цінової політики на перевезення, управлінські рішення повинні прийматись враховуючи всі фактори технологічного процесу, які можливо враховувати виділивши окремо за видом перевезень.

Необхідно зазначити, що доступний та прозорий розподіл витрат між вантажними та пасажирськими перевезеннями дасть можливість

забезпечити контроль за витратами залізниці, та можливість впливу на формування цін в інших галузях.

Є доцільним розробити методологічні інструменти, які містять сучасні технології та інструменти управління, що дозволить виділяти собівартість пасажирських та вантажних перевезень для подальшого прийняття гнучких управлінських рішень.

ОБЛІК КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ, СТРОК ПОЗОВНОЇ ДАВНОСТІ ЗА ЯКОЮ МИНУВ

ШАПОВАЛОВА А. П.

доцент кафедри обліку і оподаткування

ІСКРА В. В.

студентка

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

Одним з об'єктів бухгалтерського спостереження на кожному підприємстві є кредиторська заборгованість. Облік забезпечує контроль за її рухом, а саме нарахуванням, погашенням та, у відповідних випадках, списанням.

Кредиторська заборгованість – це заборгованість підприємства перед іншими юридичними та фізичними особами (кредиторами), зокрема це заборгованість перед постачальниками продукції, товарів, робіт, послуг; перед бюджетом за податками, перед працівниками за заробітною платою, перед банками за кредитами тощо. Крім того, кредиторська заборгованість утворюється під час отримання авансів від покупців за відвантажену їм продукцію, товари, виконані роботи, надані послуги. Кредиторська заборгованість всіх видів виникає у зв'язку з розбіжністю дати її нарахування (чи дати отримання авансу) з датою фактичної оплати заборгованості (чи погашення внаслідок поставки товарів, виконання робіт, надання послуг в рахунок отриманого авансу). Усі види кредиторської заборгованості потребують погашення на визначену дату.

Найбільш поширеним видом кредиторської заборгованості є заборгованість постачальникам (кредиторам) за товарними операціями та послугами, а також аванси, одержані від покупців

(замовників). Незатребувану заборгованість таких кредиторів, за якою минули строки позовної давності, можна списати зі складу зобов'язань підприємства. Зазначимо, що загальний строк позовної давності складає 3 роки (ст. 257 ЦКУ) [1]. Проте для окремих видів вимог закон може встановлювати скорочені або, навпаки, триваліші строки давності (ч. 1 ст. 258 ЦКУ), [1]. Позовна давність, встановлена законом, може бути збільшена за домовленістю сторін, але не може бути скорочена за домовленістю сторін.

У спеціальній економічній літературі досить часто застосовується термін «безнадійна кредиторська заборгованість» (по аналогії з терміном облікових стандартів «безнадійна дебіторська заборгованість»), що, на наш погляд, не є коректним. Вважаємо, що для означення саме відповідних видів кредиторської заборгованості коректними поняттями будуть: *прострочена кредиторська заборгованість* (сума кредиторської заборгованості, що виникає на наступний день після закінчення терміну обов'язкового платежу згідно з укладеними договорами або якщо дата платежу не визначена після отримання підтвердних документів за отримані товари, виконані роботи, надані послуги) та *кредиторська заборгованість, строк позовної давності якої минув* (прострочена кредиторська заборгованість, щодо якої кредитором втрачено право звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права або інтересу) [2].

Рішення про списання кредиторської заборгованості з балансу або погашення кредиторської заборгованості навіть після спливу строку позовної давності приймає керівництво підприємства за результатами інвентаризації розрахунків з кредиторами. Інвентаризацію розрахунків доцільно проводити на кожну звітну дату (перший квартал, шість місяців, дев'ять місяців) з метою недопущення пропуску строків позовної давності. Також необхідно обов'язково проводити інвентаризацію розрахунків (за вимогами законодавства) на дату річної фінансової звітності. До акту інвентаризації розрахунків додається довідка про кредиторську заборгованість, щодо якої строк позовної давності минув, із зазначенням найменування і місцезнаходження таких кредиторів, суми, причини, дати і підстави виникнення заборгованості. Для складання такої довідки в поточному бухгалтерському обліку слід організувати детальний аналітичний облік за термінами, розмірами заборгованості, місцезнаходженням кредиторів, їх

податковим статусом, умовами оплати. Рішення керівництва щодо погашення або списання заборгованості після розгляду акту інвентаризації може бути оформлене наказом, розпорядженням, протоколом зборів учасників тощо.

У бухгалтерському обліку при списанні кредиторської заборгованості враховуються вимоги П(С)БО 11 «Зобов'язання», а саме п. 5 стандарту: «якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду» [3].

За Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку для відображення доходу від списання заборгованості кредиторів, що виникла в ході операційного циклу, по закінченні строку позовної давності використовується субрахунок 717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості» до рахунку 71 «Інший операційний дохід» [4]. На підставі довідок бухгалтерії здійснюються наступні записи в обліку:

– при списанні заборгованості: Дт 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками», 681 «Розрахунки за авансами одержаними», 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» тощо Кт 717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості»;

– при віднесенні суми доходу на збільшення фінансового результату: Дт 717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості» Кт 791 «Результат операційної діяльності». При цьому сума списаної кредиторської заборгованості у складі фінансового результату включається до об'єкта оподаткування податком на прибуток.

При прийнятті рішення керівництвом про погашення раніше списаної кредиторської заборгованості в обліку спочатку здійснюються записи (методом сторно) щодо її поновлення: Дт субрахунків обліку заборгованості Кт 717 (якщо заборгованість погашається в тому самому звітному році, в якому вона була списана з балансу), чи рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», якщо така заборгованість погашається в році, наступному за звітним.

За операціями по списанню заборгованості за товари, роботи, послуги кредиторам-платникам податку на додану вартість, у підприємства боржника – платника податку на додану вартість виникають також і податкові наслідки щодо коригування сум податкового кредиту чи податкового зобов'язання з ПДВ.

При цьому з позицій податкових норм отримані, але не оплачені після закінчення строку позовної давності товари вважаються безоплатно отриманими, а отже, підприємству слід зменшити суму податкового кредиту з ПДВ.

В обліку коригування суми податкового кредиту з ПДВ при списанні кредиторської заборгованості з балансу відображається записами: Дт 641/аналітичний рахунок «Розрахунки з бюджетом з ПДВ» Кт 644 «Податковий кредит» (методом «сторно» на суму ПДВ) та одночасно на цю ж суму: Дт 949 «Інші витрати операційної діяльності» Кт 644.

При списанні авансу, отриманого від покупців, необхідно врахувати податкові норми щодо безповоротної фінансової допомоги, до якої зокрема відносяться суми заборгованості одного платника податків перед іншим платником податків, яка не була стягнута після закінчення строку позовної давності (пп. 14.1.257 Податкового кодексу України) [5]. За ПКУ безповоротна фінансова допомога не є об'єктом оподаткування ПДВ. Тому підприємство має право на зменшення податкових зобов'язань з ПДВ. При корегуванні податкових зобов'язань з ПДВ здійснюються записи в обліку: Дт 643 «Податкові зобов'язання» Кт 641/аналітичний рахунок «Розрахунки з бюджетом з ПДВ» (методом «сторно» на суму ПДВ).

Отже, при списанні з балансу кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності повною мірою повинні бути враховані вимоги цивільного, облікового та податкового законодавства.

Література:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-ІУ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
2. Порядок бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ: Наказ Міністерства фінансів України від 02.04.2014 № 372. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0426-14>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755 – IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

СЕКЦІЯ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ДЕПОПУЛЯЦІЇ НАСЕЛЕННЯ НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

НИКИПОРЕЦЬ Ю. І.

студент

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

Процес депопуляції населення України набув в останнє десятиріччя загрозливих характеристик та тенденцій. При цьому для окремих регіонів країни характерні свої особливості, що вимагає відповідного використання методичного інструментарію. Не становить виключення і Чернігівська область, котра займає територію у 31,9 тис. км² (5,3% від загальної території України, 3 місце за розмірами), а за чисельністю населення – посідає лише 22 місце (991,3 тис. осіб станом на 01.01.2020 р., 2,37% від наявного населення України) [2]. Область виявляється малочисельною і за характеристиками локалізації населення є аутсайдером.

Динаміка чисельності населення Чернігівської області протягом останнього десятиріччя виявляє яскраву тенденцію до скорочення. Зокрема, достовірна трендова модель (з коефіцієнтом детермінації 99,64%) загальної чисельності населення області описується лінійною моделлю спадного типу (рис. 1) і вказує, що в середньому щорічне скорочення чисельності населення регіону складає 11,6 тис. ос.

Специфіка області проявляється у тому, що швидкість скорочення населення виявляється вищою ніж по країні загалом і тому на її долю з кожним роком приходиться усе менша частка. У результаті такого стрімкого скорочення населення Чернігівська область у останні роки відзначається найгіршим по країні рівнем щільності населення – 32 особи на 1 км² проти 69,5 особи на 1 км² в Україні [2]. Ускладнює ситуацію і той факт, що існуюча система розселення відзначається суттєвою асиметрією: відносний розмах варіації за

щільністю населення для територій окремих районів складає чотири рази, а для сільських та міських поселень – понад п’ятдесят разів.

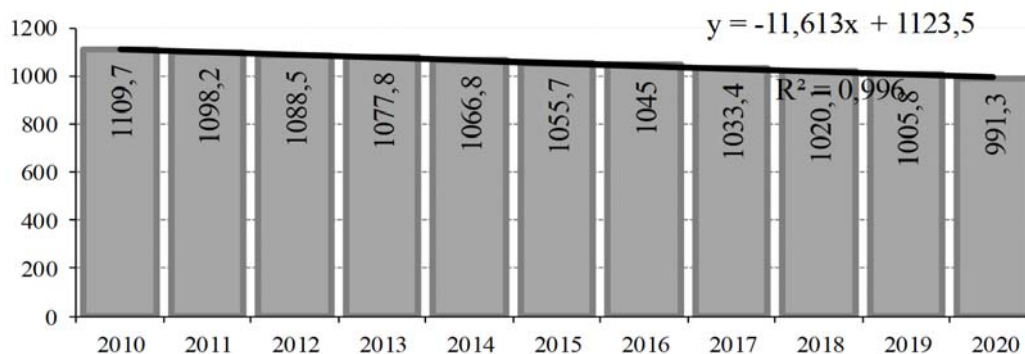


Рис. 1. Чисельність наявного населення Чернігівської області, тис. ос. [1]

Такі диспропорції у щільності сільського та міського населення спричиняють прискорену депопуляцію саме на сільських територіях. Так, станом на 01.01.2020 р. у міських поселеннях проживало 65,5% (649,1 тис. осіб) від загальної чисельності населення області, сільських – 34,5% (342,2 тис. осіб) [1]. Проте побудова трендових моделей для сільського (рис. 2) та міського (рис. 3) населення Чернігівської області дозволяє виявити, що швидкість скорочення для них виявляється різною.

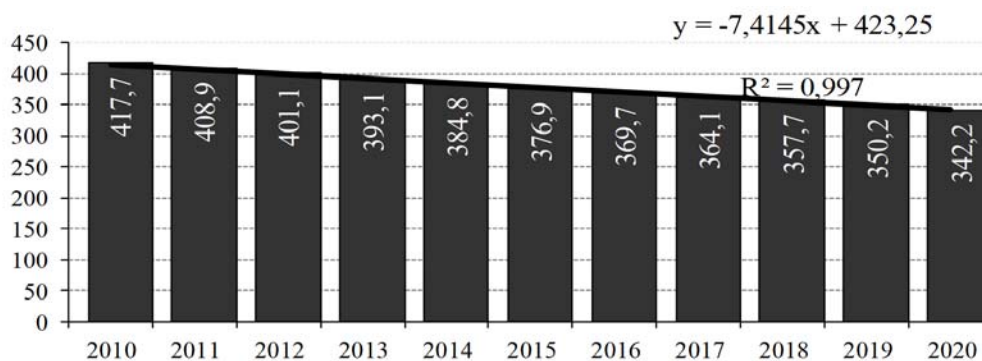


Рис. 2. Динаміка чисельності сільського населення, тис. ос.

Якщо для міського населення характерно у середньому щорічне скорочення на 4,19 тис. ос., то для сільського – показник сягає 7,41 тис. ос. Враховуючи, що кількість міського населення майже удвічі перевищує чисельність сільських жителів, то визначені показники абсолютної зміни варто доповнити характеристиками відносної реакції.

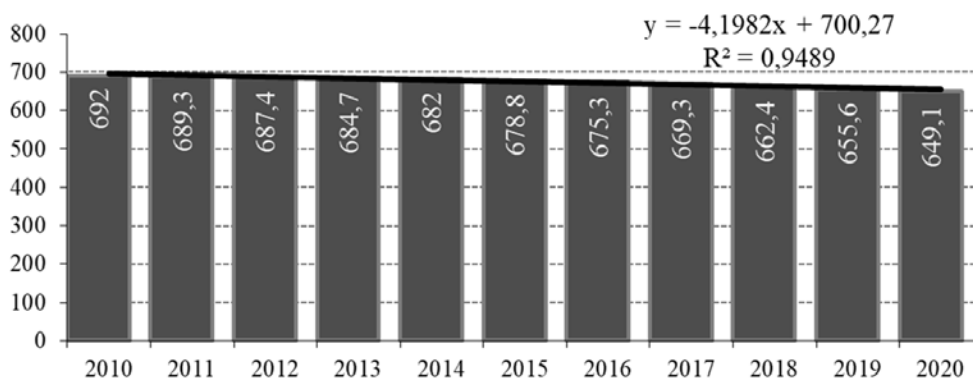


Рис. 3. Динаміка чисельності міського населення, тис. ос.

Для цього ми можемо скористатись коефіцієнтом еластичності, величина якого показує відсоткову реакцію зміни чисельності населення при відсотковій зміні періоду – реакція на сільських територія (-0,12%) виявилась утричі сильнішою (-0,04%).

Якщо ж порівняти динаміку за останні тридцять років, то ситуація перетворюється на катастрофічну: населення області загалом скоротилося на 29%, відсоток втрат міського населення становить 14%, а сільського – 47%.

Ключовим фактором такої тенденції є «природний процес вимирання». В області відбувається процес депопуляції населення внаслідок його звуженого відтворення, коли наступні покоління менш чисельні від попередніх. Найгостріше негативні процеси протікають у районах, де переважає сільське населення, оскільки саме стан його природного відтворення зумовлює кризову демографічну ситуацію в регіоні. Тренд смертності населення області залишається вкрай неблагополучним. За даними 2019 р. Чернігівщина демонструє найгірші по Україні показники смертності та народжуваності.

Збереження виявлених тенденцій може спричинити катастрофічні наслідки для Чернігівської області і вимагає термінового впровадження нівелюючих заходів.

Література:

1. Головне управління статистики у Чернігівській області. URL: <http://www.chernigivstat.gov.ua/books/silgosp.php>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Приймак В.І. Математичні методи економічного аналізу. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 296 с

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**НАУКОВІ ЕКОНОМІЧНІ
ДОСЛІДЖЕННЯ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ
ТА ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ**

м. Дніпро
24 жовтня 2020 року

Ум. друк. арк. – 9,3.
Замовлення # 6910-20. Папір офсетний.
Віддруковано з готових діапозитивів.
Наклад – 100 прим.

Надруковано у малому видавничому центрі
Наукової економічної організації «Перспектива»
а/с 5738, 49107, м. Дніпро
www.perspektyva.dp.ua