2020

Збірник наукових статей
за матеріалами VI Всеукраїнської
науково-практичної конференції

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ»
16 – 17 квітня 2020 р.

ЧАСТИНА 1
Секції 1,2

Національна металургійна академія України
Кафедра фінансів
17.04.2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Інститут модернізації змісту освіти

Національна металургійна академія України

Українська інженерно-педагогічна академія

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Львівський національний аграрний університет

Збірник наукових статей за матеріалами VI Всеукраїнської науково-практичної конференції

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ»

16-17 квітня 2020 р.

м. Дніпро

Лист МОН України від 05.02.2020 №22.1/10-280

УДК 330.111.66:316.422

Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами VI Всеукраїнської науково-практичної конференції (16 – 17 квітня 2020 р.). Частина 1. – Дніпро: НМетАУ, 2020. – 517 с.

У збірнику містяться матеріали доповідей VI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки» (16-17 квітня 2020 р.). Для науковців, викладачів, фахівців-практиків, студентів економічних спеціальностей

Програмний комітет конференції:

Ковальчук К.Ф., д.е.н., професор, декан факультету економіки та менеджменту Національної металургійної академії України

Прохорова В.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії

Журавльова Т.О., к.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Одеського національного університету імені І.І.Мечникова

Грицина О.В., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Львівського національного аграрного університету

Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Божанова О.В., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Аберніхіна І.Г., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Мушникова С.А., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

За додержання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імена та назви несе відповідальність автор матеріалів.

© Національна металургійна академія України, 2020

Секція 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

Аберніхіна І.Г., Сокиринська І.Г. Медичне страхування в Україні …….. 9
Бержанір А.Л. Діяльність соціально відповідальних компаній в Україні: індекс прозорості …….. 13
Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Пимоненко А.Д. Сучасні тенденції міжнародного руху капіталу та феномен фінансіалізації ……..... 16
Болюбаш Є.А. Чинники соціально-економічного розвитку територій України …….. 21
Бреус С.В. Дослідження взаємозв'язку між потенціалом економічної безпеки та масштабами потенціалу сталого розвитку ……. 24
Валенюк Н.В., Суботіна Г.О. Особливості сплати ПДФО до місцевих бюджетів…….. 29
Васильєва М.О. Використання технологій цільового управління в діяльності некомерційних організацій …….. 34
Гавриленко О.В., Бесчастна Д.О. Взаємозв'язок ринку праці та добробуту населення Дніпропетровської області ……..... 38
Бушовська Л.Б., Гейдаров Н.І. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики …….. 40
Головчук Ю.О. Соціальна реклама як маніпулятивний інструмент психологічного впливу ……..... 44
Грабчук О.М. Системні передумови сучасної світової економічної та фінансової кризи …….. 47
Грушка А.О., Шкробот М.В. Сучасні тенденції кадрової політики підприємства: виклики та загрози …… 52
Дегтярьова І. Б., Биваліна Д.Р. Розвиток організацій нового типу в умовах індустрії 4.0 та 5.0 ……. 55
Деділова Т.В., Юрченко О.В. Дотримання вагових норм як еколого-економічна складова функціонування транспортно-дорожнього комплексу України …….. 58
Диха М.В. Соціально-економічні трансформації в Україні: цілі та можливості досягнення …… 61
Довбня С.Б., Душина А.В Методологічні аспекти формування системи збалансованих показників промислових підприємств …… 66
Жабинець О.Й. Структурні зміни в експорті товарів та послуг міст регіону …….. 70
Жданова Л.Л. Периферийный капитализм и его специфика в современной Украине 73
Завидівська О.І. Теоретичні аспекти застосування інноваційних методів навчання персоналу організацій …….. 78
Іщук С.О. Проблеми та перспективи розвитку зернопереробних виробництв в Україні 82
Каличева Н.Є. Вплив трансформації конкурентного середовища на розвиток підприємств залізничного транспорту …… 88
Качула С.В. Реалізація державної фінансової політики забезпечення соціального розвитку суспільства …… 91
Кербікова А.С., Кур'янович К.І. Економічні можливості Дніпропетровського регіону 94
Кирлик Н.Ю. Організація логістичного менеджменту: практичні поради ……. 99
Ключник Л.В. Фінансові ресурси домогосподарств: складова інвестиційного забезпечення розвитку економіки України …… 102

Коваль Л.П. Перспективні напрями розвитку деревообробних виробництв в Україні 107
Колодяжна Т.В., Аванесова Н.Е. Суть концепції стратегічної платформи підприємства ……. 112
Леонідов І.Л. Власність та привласнення інтелектуального продукту: функції норм екстеріоризації ……..... 116
Летуча О.В., Бельченко М.І. Трансформаційні тенденції трудової міграції в Україні 121
Лугова Д.А. Analysis of tourism sphere taxation in Ukraine and European countries…… 126
Мульска О.П. Соціально-економічні передумови міграційної активності населення Львівської області ……. 130
Патицька Х.О. Дихотомія «центр-периферія»: теоретичний аспект …….. 134
Пилявський Ю.М., науковий керівник: Молнар О.С. Погляди А.Сміта на концепцію економічної свободи …… 139
Попель С.А. Проблемні аспекти відбору підприємств, які надають послуги з переробки або знищення (утилізації) майна, що перейшло у власність держави за порушення митного законодавства ……. 142
Приходченко О.Ю. Діяльність страхових компаній у сфері недержавного пенсійного забезпечення …….. 147
Прохорова В.В., ЧобітокВ.І. Грейдінг як інструмент підвищення рівня інтелектуалізації на підприємствах ……..... 152
Проценко В.М. Процес розвитку індустріалізації на підприємствах …… 155
Прус Л.Р. Зміни в законодавстві України в частині розпорядження товарами, що переходять у власність держави за порушення митного законодавства ……. 158
Пчелянська Г.О. Особливості управління логістичними ланцюгами підприємств в трансформаційних умовах …… 163
Рассадникова С.І. Стратегічні напрями проектування розвитку соціально-економічних систем в контексті європейського досвіду …….. 166
Савків У.С. Система державного фінансового контролю ……..... 171
Ізюмцева Н.В., Савкова А.М. Сучасні системи мотивації: основні проблеми……. 174
Сало І.А. Розвиток плодоягідного ринку в системі соціально орієнтованої ринкової економіки України …… 178
Сірко А.В. Глобальні дисбаланси: причини та наслідки …… 183
Соколова А.Г., Бесчастна Д.О. Оцінка впливу соціально-економічних чинників на добробут населення України …… 188
Соколюк Г.О. Концепція та інструменти інфорсменту в управлінні розвитком соціально-економічних систем …… 192
Стоєва Т.С., Левченко О.П. Особливості формування облікової політики у сільськогосподарських підприємствах …… 197
Сторонянська І.З., Беновська Л.Я. Актив орієнтоване управління: ідентифікація активів територіальних громад …… 200
Східницька Г.В., Марків Г.В. Теоретичні аспекти розвитку цифрової економіки в управління електронно-інформаційними ресурсами …… 204
Токар І.І. Напрями реформування дорожнього господарства України …… 208
Ульянова Л.П., Чайка Ю.М. Про деякі аспекти економіко-математичного дослідження функціонування економічної системи ……. 211
Федотова Т.А., Саламанина С. Проект обеспечения кадрами трудодефицитных мест 215
Фонарьова Т.А., Бушуєв К.М., Мамедова А.П. Формування ринкового потенціалу 219

підприємства в умовах трансформаційного розвитку ……..
Фрадинський О.А. Митна адміністрація Туркменістану: кадровий склад та особливості проходження служби …….. 223
Червінська Л.П. Позаекономічні чинники інформаційної економіки …… 228
Штулер І.Ю. Самоорганізація в економічних системах …….. 233
Шубалий О.М. Тенденції зміни видатків на соціальний захист населення в Україні … 236
Юрченко О.В., Деділова Т.В. Особливості еколого-економічної паспортизації автомобільних доріг загального користування третього екологічного класу ……..... 239
Юрченко О.В., Андрух С.Л., Богінська Л.О. Комплексний розвиток дорожнього господарства в умовах трансформаційної економіки …… 242

Секція 2

СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

Березовська Л.О. Податкове регулювання в сфері біоенергетики …… 246
Білоус В.А., Лишенко М.О. Специфіка фінансового забезпечення банківського маркетингу ……..... 249
Величко Л.Ю., Гіржева О.М. Роль підприємницької діяльності в економіці країни 253
Волковська В.І. Фінансово-економічні питання управління розвитком підприємств… 256
Временко Л.В. Проблеми функціонування та розвитку страхового ринку в Україні …. 260
Гіржева О.М. Основні аспекти економічної безпеки підприємницьких структур……. 264
Гончарук О.В., Губаренко Л.М., Шкіль І.В. Дослідження підходів до визначення та оцінки ефективності операційної діяльності ……. 267
Гранько К.Б. Фінансові ресурси як ключова складова фінансового потенціалу підприємства ……. 272
Грицина О.В., Шолудько О.В. Пенсійне забезпечення в Україні ……. 276
Дем'яненко Т.І. Управління рентабельністю промислових підприємств ……..... 279
Душина Л.М., Губаренко Л.М. Стан вогнетривкої галузі в Україні ……. 282
Душина Л.М., Ігнашкіна Т.Б. Економічний ризик та підходи до його вимірювання …. 287
Зайцева Л.О. Особливості фінансового забезпечення в реалізації концепції сталого розвитку компаній …… 293
Ігнашкіна Т.Б., Іванюк Р.М. Діагностика проблем кадрового потенціалу ТОВ «НОВА ПОШТА» та пріоритетні напрями їх вирішення ……..... 297
Їжаченко В.В., науковий керівник: Ізюмцева Н.В. Особливості менеджменту в банках 302
Іщук Л.І., Бірук Т.С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення……..... 305
Камбулова О.В., науковий керівник: Лега О.В. Екологічний податок: зарубіжний досвід ……. 308
Кір'ян О.І., Самойленко П.С. Фінансові проблеми кадрового забезпечення сучасної організацій ……. 313
Козенкова В.Д. Основні методи оцінювання вартості нематеріальних активів підприємства ……. 317

Козенкова Н.П. Використання механізмів контролінгу в системі управління фінансовою безпекою підприємства …… 322
Колєдіна К.О. Організаційно-економічне забезпечення прибутковості підприємств … 327
Kolodiy A.V. The experience of Austria in the introduction of a funded component of pension insurance …… 331
Колосова О.В., Бобиль В.В. Актуальні проблеми оплати праці на залізничному транспорті та шляхи їх вирішення …….. 335
Кондратенко Д.В. Счасні проблеми ризик-менеджменту в Україні …… 340
Кононенко Я.В. Визначення економічної ефективності інвестиційних проектів……. 343
Костюкова В.А., Бесчастна Д.О. Оцінка впливу окремих чинників на розвиток малого бізнесу в Україні …….. 348
Ізюмцева Н.В., Кучерова Ю.А. Способи попередження пліток в організації ……. 352
Кушнір Т.М. Маркетинг під час епідемії в Україні …… 355
Лазановський П.П. Удосконалення управління витратами на видавничу продукцію … 360
Лега О.В., Яловега Л.В., Прийдак Т.Б. Інформація у податкових розрахунках: зміст, класифікація …….. 363
Лемішко О.О. Дефініція фінансової політики відтворення капіталу в аграрному секторі економіки …… 368
Лишенко М.О. Класифікаційні складові формування товарного асортименту як важливий інструмент управління товарною політикою підприємства …….. 371
Лісняк А.Є. Когнітивний підхід до забезпечення фінансової безпеки банку ……. 376
Ляховська О.В. Організаційно-економічні проблеми функціонування підприємств молочного скотарства в Україні …….. 381
Мальченко М.Ю., Левченко О.П. Раціональна організація обліку в забезпеченні інформаційно-економічної безпеки підприємств …….. 384
Мамонтов О.О., Гіржева О.М. Сутність фінансової стратегії підприємницьких структур …….. 389
Марченко О.В. Шахрайство персоналу як загроза економічній безпеці суб'єктів господарювання …… 392
Матусевич О.О., Чаркина Т.Ю. Напрямки управління змінами на підприємствах залізничного транспорту в сфері пасажирських перевезень ……. 395
Мироненко М.А., Король Р.М. Сучасні фінансово-економічні проблеми функціонування та розвитку науково-дослідної установи державної форми власності 399
Палій М.О., Крайник В.Г., науковий керівник: Лега О.В. Податок на додану вартість як складова податкової системи Франції ……..... 404
Петрова Л.В. Податок з доходу фізичних осіб: сучасні реалії ……..... 408
Ніколаєва А.М., Приступа Ю.В. Причини кризових явищ підприємств промисловості України та шляхи підвищення їх фінансової стабільності …… 414
Приходько М.О., Тростянська К.М. Організаційні аспекти екологічного аудиту в Україні ……..... 419
Редзюк Є.В. Фінансово-економічні проблеми вітчизняних організацій в умовах розгортання світових кризових явищ …….. 422
Рубай О.В. Управління капіталом підприємства …… 428
Tenytska I.A., Samusevych Y.V. Environmental audit in EU countries as the tool of environmental efficiency increase ……... 432
Семенова Т.В. Оцінка ефективності логістичної діяльності металургійного 436

підприємства …….
Силкіна Ю.О. Соціально-відповідальний маркетинг – важлива складова соціально-відповідального підприємства ……. 440
Синиціна Ю.П. Мотивація на підприємстві молодих фахівців ……..... 442
Синявська Л.В. Необхідність фінансової підтримки агропромислового комплексу ….. 446
Сначов М.П., Ломтєва І.М., Апостол К.В. Особливості фінансування господарської діяльності акціонерного товариства «Українська залізниця»…… 450
Содома Р.І., Бережницька Г.І. Сучасні тенденції на ринку електронного банкінгу ….. 454
Сокиринська І.Г., Аберніхіна І.Г. Рівні невизначеності середовища та динамічна рівновага підприємства під час кризи ……..... 457
Томашевський Ю.М. Організація системи самострахування та взаємного страхування у сільському господарстві ……. 464
Тофан І.М. Податкове регулювання в умовах карантину ……..... 469
Трушкіна Н.В. Клієнтоорієнтованість як інструмент трансформації системи управління взаємовідносинами зі споживачами …… 472
Шептуха О.М. Прогнозування частки непрацюючих кредитів банківської системи в умовах нестабільності ……..... 477
Щербань О.Д. Характеристика та структура власних фінансових ресурсів підприємства ……. 481
Язвінська Т.В., Дейнега І.О. Економічні аспекти організації лізингової діяльності підприємств ……..... 485
Залуцька Х.Я. Реінжиніринг бізнес-процесів – основа забезпечення циклічності неотехнологічних змін в економічній системі …… 489
Секірож Я. Організаційно-економічні аспекти формування стійкого розвитку машинобудівних підприємств …….. 492
Юхман Я. В. Цифрова трансформація в адаптивно-орієнтованій системі управління промисловими підприємствами …… 495
Шелест Т.М. Інструменти цифрової трансформації як основа інноваційного розвитку підприємств …… 498
Шкуренко О.В. Ефекти реверсивної логістики в моделі циркулярної економіки …….. 501
Титикало В.С. Економічний потенціал підприємства в системі його розвитку ……. 504
Чобіток І.О. Філософський погляд на феномен віртуальності в процесі управління промисловими підприємствами …… 507
Щуров І.В. Тенденційні зміни в паливно-енергетичному балансі України ……. 511
Зайцева А.С. Стратегія бізнес-масштабування в парадигмі управлінських процесів підприємств …… 514

Секція 1

Аберніхіна І.Г., к.е.н, доц., доц. кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
irina.abernihina@gmail.com

Сокиринська І.Г., к.е.н, доц., зав. кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
sokirinska@gmail.com

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Медичне страхування в усьому світі грає роль механізму забезпечення людини якісною, сплаченою медичною допомогою. Наявність поліса добровільного медичного страхування дає можливість одержати кваліфіковану медичну допомогу, сучасну діагностику, якісні медикаменти [1].

Існує добровільне медичне страхування (ДМС) – коли платить людина або її роботодавець. І обов'язкове медичне страхування – коли людину страхує роботодавець або держава [2].

В Україні діє система добровільного медичного страхування. Можливість отримати медичний поліс в українців з'явилася ще в 2000-х роках, коли приватні страхові компанії вирішили включити таку послугу в свій сервіс. Проте наразі ця послуга не є затребуваною – за останніми даними, лише близько 6% українців мають відповідні поліси. При цьому більшість з них оформили страховку не за особистою ініціативою: її переважно надають великі компанії-роботодавці, які борються за людський ресурс і дорожать своїми співробітниками [3, 4].

Добровільне медичне страхування має різноманітні пакети, які можна обирати в залежності від потреб. Відповідно від обраних послуг буде залежати і остаточна ціна.

Купуючи договір добровільного медичного страхування в Україні можна отримати (в базовому пакеті або як додаткову послугу) [4, 5, 6]:

1) лікування при гострому захворюванні;
2) надання допомоги при загострення хронічного захворювання;

3) допомога при травмах, отруєннях, нещасних випадках, або інших випадках погіршення здоров'я;

4) надання реабілітаційної та іншої медико-санітарної допомоги;

5) стоматологічна допомога;

6) проведення планових профілактичних оглядів;

7) вітамінна профілактика і вакцинація;

8) формування офісної аптечки і виїзд лікаря в офіс;

9) опції діагностики та лікування критичних захворювань (онкології, цукрового діабету, туберкульозу);

10) відвідування басейнів і спортзалів;

11) інші опції за запитом.

Мінімальна вартість медичного страхування – до 2 тисяч гривень на рік – включає покриття надання невідкладної медичної допомоги та виклик лікаря додому. За понад 3 тисячі гривень на рік можна отримати додатково мінімальну компенсацію за стоматологічні послуги (близько 300 гривень) та медикаменти, прописані лікарем [4].

Ціни на поліси ДМС у середньому коливаються від 3,4 тис. гривень до 25 тис. гривень і вище [2].

Базова страховка на рік, вартість якої становить близько 300-500 гривень, дозволить менше переживати за звичайні хвороби, але навряд допоможе при серйозних проблемах зі здоров’ям. Така страховка дозволить отримувати близько 25 тис. грн компенсації за страховими випадками на рік, але й тут все більше залежить від страхової компанії, з якою укладено угоду. Наприклад, страхова компанія ІНГО Україна пропонує річну суму відшкодування у розмірі 135 тис. грн при річній оплаті майже 7,5 тис. грн. [6].

Компанія АСКА може надати страхування, яке покриває виключно візити до лікарів і бригади швидкої допомоги при виникненні нещасного випадку. Вартість такого поліса складе 500 гривень на рік [6].

У компанії Альфа страхування є безліч видів страхових пропозицій, які поширюються на сім’ю. Ціна коливається від 1 тис. грн до 32,2 тис. грн без

врахування страховки для дитини. Залежно від обраного пакета, кількість і якість послуг значно відрізнятиметься. Наприклад, базовий пакет за 1 тис. грн надасть страхову компенсацію на суму в 50 тис. грн. З послуг буде надано виклик швидкої допомоги і невідкладне лікування в стаціонарі клінік до так званої 4-ї категорії [6].

Страховка в тій же компанії за 5,4 тис. грн вже дасть можливість страхової компенсації до 100 тис. грн. До послуг додадуть відвідування поліклініки до 4 категорії, часткову оплату за медикаменти і виклик лікаря додому. Невідкладна стоматологічна допомога надається, як правило, в страхових пакетах, вартість яких починається від 15 тис. грн. Крім того, чим дорожчий пакет, тим більшою буде кількість клінік, в яких можна лікуватися. Також важливо звертати увагу на те, які суми покриваються при хірургічному та стоматологічному лікуванні. Адже навіть при 100 тис. грн компенсації, страхова може покривати, наприклад, не більше 2 тис. грн на стоматологію [6].

У багатьох країнах медичне страхування є обов'язковим. Введення обов’язкового медичного страхування на початку 2019 року планувалося в Україні з 2020 року. Вельми скромний бюджет на медицину в 2019 році, який становив лише 40 % від потреб, змусив МОЗ активізуватися в напрямі страхової медицини [3].

У межах медичної реформи в 2020 році мало стартувати обов'язкове медичне страхування, яке б покрило близько 90% населення країни. Але сьогодення свідчить, що обов’язковим медичне страхування стане не раніше 2023 року. У цьому році законодавці планують прийняти закон про загальнодержавне обов’язкове медичне страхування, який набуде чинності з 2023 року [7].

Перехід на систему обов'язкового медичного страхування дасть можливість рівного доступу населення до медичної допомоги, підвищити якість послуг в установах охорони здоров'я, а також мінімізувати витрати пацієнтів. При цьому, доходи медпрацівників збільшаться за рахунок ефективного

розподілу бюджетних коштів. Обов’язкове медичне страхування дозволить залучити у медицину додаткові джерела фінансування.

На сьогодні чіткої моделі, за якою воно буде працювати, поки немає. Питання введення обов’язкового медичного страхування в Україні залишається актуальним та знаходиться в стадії розробки на законодавчому рівні.

Список використаної літератури

1. Добровільне медичне страхування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://krayina.com/dobrovolnoe-medicinskoe-straxovanie-personala-dms-2/.

2. Медичне страхування в Україні: скільки коштує і навіщо потрібно [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://fakty.com.ua/ua/lifestyle/zdorove/20190805-medychne-strahuvannya-v-ukrayini-skilky-koshtuye-i-navishho-potribno/.

3. Обіцяного три роки чекають: Чому в Україні буксує впровадження обов'язкового медичного страхування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://ua.112.ua/mnenie/obitsianoho-try-roky-chekaiut-chomu-v-ukraini-buksuie-vprovadzhennia-oboviazkovoho-medychnoho-strakhuvannia-471695.html.

4. Медичне страхування: коли добровільне стане обов'язковим і як це працюватиме [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://24tv.ua/health/medichne_strahuvannya_koli_dobrovilne_stane_obovyazkovim_i_yak_tse_pratsyuvatime_n1166692.

5. Добровільне медичне страхування [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://strakhovanie.com.ua/ua/private-insurance/health-insurance-dobrovolnoe-meditsinskoe-strahovanie2020/.

6. Медична страховка в Україні: чи дійсно потрібна, як обрати пакет і ціни [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://zik.ua/news/2018/08/24/medychna_strahovka_v_ukraini_chy_diysno_potribna_yak_obraty_paket_i_tsiny_1392845.

7. Обов’язкове медичне страхування знову відтерміновують [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://life.pravda.com.ua/health/2020/01/28/239722/.

Бержанір А.Л., к. соц. н., доцент
доцент кафедри філософії та суспільних дисциплін
Уманський державний педагогічний університет ім. Павла Тичини
bal8@ukr.net

ДІЯЛЬНІСТЬ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ: ІНДЕКС ПРОЗОРОСТІ

Розвиток сучасної ринкової економіки передбачає формування нової парадигми – бізнес, класично спрямований на зростання прибутковості вкладеного капіталу, починає впроваджувати стратегії розвитку персоналу, співпраці з органами місцевої влади, вирішення екололологічних проблем тощо. Результатом такої політики компаній є інвестування коштів для реалізації різноманітних соціальних проєктів у сферах освіти, охорони здоров'я, охорони навколишнього середовища.

В Україні більшість компаній, незважаючи на їх розмір, не мають визначеної стратегії соціальної відповідальності, перебувають на етапі дотримання законодавства та доброчинних проектів. Лідери українського бізнесу здійснюють активну доброчинну діяльність (стратегічне благодійництво) та використовують інструментарій зв'язків з громадськістю. Майже всі великі компанії проводять проекти підвищення ефективності бізнес-процесів із певними соціальними або екологічними перевагами, однак більшість не робить прив'язки таких бізнес-проектів до власної соціальної відповідальності. З кожним роком зростає кількість компаній, і втілених ними соціальних проектів [1, с. 40].

Найбільш поширеним стандартом нефінансової звітності є стандарт GRI (Global Reporting Initiative – Глобальна ініціатива зі звітування), система звітності в царині сталого розвитку, що містить посібник зі звітності, додатки до секторів, а також технічний протокол. Дедалі більшої популярності у світі набуває стандарт звітності, розроблений Міжнародною радою з питань інтегрованої звітності (International Integrated Reporting Council — IIRC).

Особливість інтегрованої звітності (IR) полягає в тому, що, концентруючись на шести типах капіталу компанії (фінансовому, виготовленому, інтелектуальному, людському, соціально-репутаційному та природному), вона холістично презентує як фінансові, так і нефінансові показники своєї діяльності [2, с. 38].

Створений у 2011 році в Україні Центр «Розвиток КСВ» кожного року складає індекс прозорості найбільших українських компаній на основі міжнародної методики, розробленої разом із Beyond Business (Ізраїль). У 2018 році методика розрахунку Індексу прозорості сайтів 100 найбільших українських компаній змінилася – були додані нові компоненти інформації. Оцінювалися компанії, які увійшли до ТОП-100 найбільших платників податків в Україні у 2017 році за даними Державної фіскальної служби, та топ-10 найбільш прозорих компаній відповідно до минулорічного Індексу прозорості. Серед них: 20 компаній державної форми власності та 79 приватної, 22 міжнародні компанії (або їхні дочірні компанії) та 77 національних.

Практика звітності з нефінансових питань не стала традицією українських компаній. Тільки 16 зі 100 найбільших українських компаній підготували і розмістили на корпоративних сайтах нефінансові звіти. Позитивним зрушенням у практиці звітування за нефінансовими показниками українськими компаніями можна вважати той факт, що вже 2 державні компанії, які увійшли до ТОП100 найбільших компаній, оприлюднили нефінансові звіти [3].

У 2017 році лідерами Індексу прозорості стали компанії: ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ДТЕК, ДП «НАЕК «Енергоатом», «АрселорМіттал Кривий Ріг», ДП «НАЕК «Укренерго», ТОВ «Лайфселл», ПАТ «НАК Нафтогаз України», ТОВ «Нова пошта», СКМ, ПАТ «Карлсберг Україна» (табл. 1). З 10 лідерів Індексу прозорості входять до ТОП-10 всі 6 років підготовки Індексу (ДТЕК, СКМ та АрселорМіттал Кривий Ріг). Вперше увійшли до ТОП-10 компанії: ТОВ «Нова пошта», «Укренерго», «Лайфселл». До ТОП-10 входять 3 державні компанії – ПАТ «НАК Нафтогаз України», ДП «НАЕК «Укренерго» та ДП «НАЕК «Енергоатом» [3].

Таблиця 1

Динаміка лідерства в Індексі прозорості українських компаній

2014	2015	2016	2017
АрселорМіттал	АрселорМіттал	АрселорМіттал	ПАТ «Миронівський хлібопродукт»
ДТЕК	Оболонь	ДТЕК	ДТЕК
СКМ	ДТЕК	СКМ	ДП «НАЕК «Енергоатом»
Оболонь	Метінвест	Галнафтогаз	АрселорМіттал
Метінвест	ГК Фокстрот	ПАТ «НАК Нафтогаз України»	Укренерго
Київстар	Кернел Трейд	Кернел Трейд	Lifecell
Карлсберг Україна	СКМ	Метінвест	ПАТ «НАК Нафтогаз України»
Галнафтогаз	Галнафтогаз	ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	Нова пошта
Дніпроспецсталь	Дніпроспецсталь	ТОВ «САВДістрибьюшн» (Фокстрот)	СКМ
Монделіс Україна/ Крафт Фудз Україна	Нестле Україна	ДП «НАЕК «Енергоатом»	Карлсберг Україна

Джерело: складено автором за [3].

Науковці довели, що прозорість діяльності підприємств та нефінансової звітності є важливим чинником розвитку світових ринків, однією з умов підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності компаній. Проте не можна стверджувати те, що вітчизняна система соціальної звітності є повністю суспільно відкритою, що ставить під сумнів її здатність відображати реальний стан справ із вирішення соціальних проблем [4, с. 112].

Тому необхідна системна, цілеспрямована діяльність як підприємницьких структур, так і державної влади та громадянського суспільства із подальшого впровадження у життєдіяльність суспільства принципів і засад ведення соціально відповідального бізнесу з використанням кращих світових практик.

Список використаної літератури

1. Орлова Н. С., Мохова Ю. Л., Андрійчук Є. О. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: проблеми та шляхи розвитку. *Менеджер*. 2018. № 2 (79). С. 37–44.

2. Курінна І., Малярчук В., Саприкіна М., Супрунюк М., Трегуб О. Прозорість і корпоративна соціальна відповідальність. Київ : Поліграфія «Юстон». 47 с.

3. Індекс прозорості сайтів українських компаній-2017 / А. Зінченко, Н. Резнік, М. Саприкіна. Київ : Юстон, 2018. 28 с. URL: http://csr-ua.info/csr-ukraine/wp-content/uploads/2018/10/Transp_Index_2018_preview-pdf (дата звернення: 3.03.2020).

4. Бержанір А.Л. Соціальна звітність як елемент системи соціальної відповідальності компаній. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 109–113. URL: http://global-national.in.ua/archive/16-2017/23.pdf (дата звернення: 4.03.2020).

Білоцерківець В.В., д-р екон. наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки, політичної економії та управління
Завгородня О.О. , д-р екон. наук, професор,
професор кафедри міжнародної економіки, політичної економії та управління
elenzavg@gmail.com
Пимоненко А.Д., студентка
Національна металургійна академія України

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ ТА ФЕНОМЕН ФІНАНСІАЛІЗАЦІЇ

В умовах сьогодення вільне та ефективно регульоване переміщення капіталів у глобальних масштабах є необхідним моментом та одним із основних факторів розвитку міжнародної економіки.

Міжнародний рух капіталу (МРК) - сукупність відносин щодо переміщення ліквідного фінансового капіталу між національними економіками та поза національними економіками з метою максимізації його доходності та (або) досягнення інших економічних, соціальних і політичних вигод [1, с. 125]. З функціональної точки зору МРК є механізмом акумуляції вільних фінансових ресурсів та їх перерозподілу в глобальному масштабі між видами економічної діяльності, країнами та регіонами заради прискорення світового кругообігу капіталу та зростання ВВП світу.

Об'єктивною основою МРК є нерівномірність економічного розвитку країн та регіонів. Вона має чисельні форми прояву, серед яких найбільш значущими є:

- територіальна нерівномірність розподілу нагромадженого світового фінансового багатства із відповідною локалізацією зон із більш та менш високою концентрацією фінансового капіталу, його надлишком та дефіцитом;
- залежні від рівня економічного розвитку відмінності у національних темпах економічного зростання й нормах заощадження, що характеризують поточні можливості розвитку окремих економік на засадах самофінансування й ступінь їх залежності від зовнішніх ресурсних джерел;
- розбіжності у капіталовіддічі та капіталоємності ВВП різних країн, похідні від їх діяльнісно-видової структури та рівня технологічного розвитку;

стадіальні відмінності життєвого циклу окремих національних економік, що, у свою чергу, обумовлюють національну специфіку фінансових потреб розвитку та рівень макроекономічних інвестиційних ризиків тощо.

Як наслідок, виникають розбіжності у попиті та пропозиції на окремих національних та регіональних фінансових ринках. Відмінності у кон'юнктурі відбиваються на різній ціні й доходності капіталу – ставці відсотка – та втілюються у порівняльних національних перевагах його розміщення й використання. Водночас визначаються канали та вектори руху міжнародних потоків приватного капіталу: він прямує до тих країн та на ті сегменти світового фінансового ринку, де його прибутковість й захищеність є порівняно вищою. Зазначимо, що вектор руху офіційного капіталу істотно залежить від національних політико-економічних інтересів й прямує за картою їх географічних осередків.

Характерні риси сучасного етапу МРК визначаються під безпосереднім впливом процесів глобалізації та постіндустріалізації, що за допомогою мережевих інформаційно-комп'ютерних технологій відкрили нові просторово-організаційні можливості для формування надпотужного всюдисутнього глобального фінансового капіталу та фінансіалізації економічного розвитку.

Фінансіалізація - процес випереджального розвитку фінансової сфери порівняно із реальним сектором економіки, основу якого становить *с*трімке збільшення маси фіктивно-спекулятивного («віртуального») капіталу, що не забезпечений товарною масою чи відповідними золотовалютними резервами. Виразними проявами фінансіалізації є: а) переважання фінансових угод у загальній структурі міжнародних економічних відносин та б) послаблення причинно-наслідкового зв'язку між динамікою виробництва та зростанням фінансових індикаторів економічної кон'юнктури (агрегованих фондових індексів).

Вплив фінансіалізації на соціально-економічний розвиток є неоднозначним. З одного боку, у короткому періоді темпи зростання фінансового капіталу перетворюються на істотний додатний корелят примноження національного багатства та його подальшого перерозподілу. Поряд із цим у довгостроковій перспективі непродуктивне використання фінансового капіталу та його відособлення від забезпечення розширеного відтворення в реальній економіці призводять до сповільнення економічної динаміки, гальмування науково-технічного прогресу, підвищення ступеня соціальної нерівності, дисбалансованості та дестабілізації економічних систем.

Основні причини *віртуалізації* світового фінансового ринку:

- невідповідність між балансовою і ринковою вартістю активів провідних корпорацій, що поглиблюється у міру зростання їх нематеріальної "невидимої" складової (торгові марки, патенти, ліцензії, ноу-хау та інші права інтелектуальної власності), ринкова ціна яких визначається експертами з огляду на переважно оптимістичні очікування доходів майбутніх періодів;
- трансформація наприкінці XX-го ст. найбільш розвинутих країн у центри споживання, яке підживлювалося за рахунок незабезпечених ризикових кредитів. З метою убезпечення (сек'юритизації) позичених коштів шляхом страхування й перестрахування кредитних ризиків створюється потужний ринковий позабіржовий сегмент похідних цінних паперів (деривативів), який в подальшому починає відносно автономно й надрентабельно функціонувати;

- порушення механізму ринкової селекції неконкурентоспроможних фінансових активів. Спостерігається масове "штучне" зростання ринкової вартості й рівня надійності проблемних цінних паперів завдяки додаванню до них страхових гарантій у формі кредитно-дефолтних свопів. Останні засвідчують право покупця у випадку банкрутства емітента отримати номінальну вартість придбаних цінних паперів від компанії-страховика ;
- створення передумов для масштабних фінансових спекуляцій внаслідок лібералізації руху фінансового капіталу;
- відсутність суспільного нагляду та контролю за позабіржовими операціями із вторинними цінними паперами, насамперед, вимог щодо обов'язкових нормативів їх резервування та механізмів створення відповідних спеціальних резервних фондів;
- відокремлення управління від власності. Це призводить до ігнорування найманими топ-менеджерами стратегічних інтересів власників, масштабних фінансових маніпуляцій з метою підвищення будь-якою ціною показників ринкової капіталізації активів та появи глобальної корпоративної корупції, що протидіє будь-яким спробам посилити державний чи наддержавний контроль за фінансовими операціями.

Крім віртуалізації сучасний етап МРК характеризують наступні риси та тенденції [2-3]:

- основна частка операцій, пов'язаних з МРК, здійснюється високодиверсифікованими бізнес-групами, метою яких є підтримка безперервних потоків фінансової, зокрема спекулятивної, ренти;
- істотно знижується частка кредитів/позик у структурі експорту/ імпорту іноземного капіталу при інтенсивному зростанні питомої ваги прямих та більш повільному - портфельних іноземних інвестицій. Найбільш динамічною формою МРК є вторинні цінні папери – деривативи;
- збільшується кількість суб'єктів та масово з'являються нові сегменти й інструменти світового фінансового ринку (сегмент хеджування та управління ризиками, різноманітні деривативи);

- загострюється конкуренція за залучення прямих іноземних інвестиції, що призводить до розробки спеціальних національних програм з їх стимулювання;
- активізується міграція приватного капіталу між промислово розвинутими країнами тріади «США – ЄС – ASIA-10»;
- значна кількість країн виступає одночасно в ролі експортера та імпортера капіталу, що породжує так звані "*перехресні інвестиції*" (табл. 1);
- все більша частка міжнародних грошових потоків виходить з-під прямого контролю національних владних інститутів та центральних банків. Позбавлений більшості обмежень руху глобальний фінансовий капітал «мандрує» світом, частково або повністю підкорює собі малі національні економіки. Варіант його конвергенції з національним капіталом стає одним з провідних чинників економічного зростання та макроструктурних зрушень.

Таблиця 1 - Перехресні портфельні інвестиції країн-найбільших світових експортерів та імпортерів капіталу (млн. дол. США), 2017 р. [3]

Експорт / Імпорт	США	Японія	Сполучене Королівство	Німеч-чина	Ірландія	Франція	Нідер-ланди	Кайманові острови	Гонконг
США		1 594 778	1 232 608	418 184	917 119	300 296	524 980	1 336 364	59 607
Японія	1 108 132		188 422	34 776	126 822	124 924	52 105	60 220	52 264
Сполучене Королівство	1 487 338	168 135		217 663	674 714	282 706	128 194	71 270	86 965
Німеччина	486 791	138 841	178 979		136 448	225 526	239 179	22 054	17 964
Ірландія	489 190	57 678	256 353	175 871		143 160	87 732	22 915	15 527
Франція	603 275	247 882	208 148	427 308	210 312		203 006	40 263	9 720
Нідерланди	540 434	111 495	128 389	274 658	110 019	284 032		28 337	6 320
Кайманові острови	1 691 948	822 124	76 339	24 792	69 630	16 428	48 471		603 689
Гонконг	165 351	21 873	63 616	6 181	16 794	7 222	13 818	24 120	

У результаті національні фінансові та валютні системи частково втрачають свою автономність та незалежність. На противагу підвищується координуюча, регулююча та перерозподільна роль міждержавних та

наддержавних інституцій у МРК. Саме вони «відповідають» за процеси стандартизації та уніфікації електронних платіжних систем, банківських операцій, фінансових послуг, митних процедур та технологій фінансового менеджменту, що зараз відбуваються на усіх структурних рівнях світ-системи.

Список використаної літератури

1. Сучасна міжнародна економіка: підручник / За ред. В.М. Тарасевича. – Дніпро: ПБП «Економіка», 2019. - 386 с.
2. International Monetary Fund. International Financial Statistics database [E-resource]. – Retrieved from: https://www.imf.org
3. The World Bank [E-resource]. – Retrieved from: https://data.worldbank.org/

Болюбаш Є. А.,аспірант
Хмельницький національний університет

ЧИННИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

Потенціал і перспективи розвитку окремих територій знаходяться в прямій залежності від зовнішніх та внутрішніх чинників.

До зовнішніх чинників можна віднести історію території, географічне і геополітичне положення, клімат, макроекономічну ситуацію в країні, ступінь та напрями інтегрованості у світогосподарські процеси, тенденції світової економіки. Систему внутрішніх чинників характеризують: стан ресурсів (включаючи населення та його кваліфікацію, обладнання та технології, нерухомість), наявність фінансових ресурсів, стан виробничого та невиробничого секторів тощо. Виділені чинники визначають функціонування та розвиток окремих територій. Характеристики цих чинників необхідно враховувати при формуванні механізму управління соціально-економічним розвитком териротій.

Забезпечення соціально-економічного розвитку територій досягається шляхом реалізації системи довгострокових та короткострокових цілей в рамках розроблених загальних стратегій розвитку цих територій та, зокрема, окремих програм (див детальніше [1; 2; 3]).

Розробка стратегій розвитку територій, конкретних програм має спиратися на дослідження внутрішніх слабких та сильних сторін, а також можливостей та загроз зовнішнього середовища. Таке дослідження традиційно називають SWOT-аналізом. Слід звернути увагу на те, що від правильності ідентифікації сильних і слабких сторін, можливостей і загроз значною мірою залежить правильність вибору системи цілей та розвобки стратегії.

Якщо досліджуване територіальне утворення (місто, адміністративно-територіальні об'єднання) характеризується сприятливим географічним й геополітичним положенням, наявністю та достатністю власної ресурсної бази (за видами ресурсів), ефективним розподілом фінансових ресурсів, налагодженою системою планування і контролю місцевого бюджету, розвиненою інфраструктурою, наявністю високотехнологічних конкурентоспроможних підприємств, високим рівнем розвитку системи освіти і науки, культурною й історичною спадщиною, розгалуженістю зовнішньоекономічних зв'язків тощо, то такі характеристики є сильними сторонами внутрішнього середовища відповідних територій.

Слабкими сторонами внутрішнього середовища територій можуть бути: незначні запаси природних ресурсів і високі витрати на їх видобуток або відсутність природних ресурсів, дефіцит енергоресурсів, високий ступінь морального й фізичного зносу основних засобів, низька завантаженість виробничих потужностей, низька частка експорту в продукції підприємств, недостатність робочих місць та, відповідно, високий рівень безробіття, низькі стандарти життя населення, негативна демографічна ситуація, високий рівень криміногенності в рамках території та інші.

Серед чинників зовнішнього середовища, які позитивно впливають на соціально-економічний розвиток територій, створюють певні можливості, які можна використати для досягнення стратегічних цілей розвитку варто віднести такі як вигідне (зручне) територіальне розміщення, у т. ч. з точки зору розвитку певного виду діяльності, сприятливі кліматичні умови, наприклад, для вирощування певних сільськогосподарських культур чи для розвитку

рекреаційного туризму, покращення маркоекономічного стану в країні в цілому, зростання конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників, зростання обсягу виробництва на основі впровадження інноваційних технологій, реструктуризація й диверсифікованість існуючих виробництв, оптимізація бюджету територій по доходах і видатках, розвиток міжрегіональних зв'язків і зовнішньоекономічного співробітництва, підвищення якості життя населення.

З іншого боку, зовнішнє середовище може нести в собі певні загрози, які перешкоджають досягненню поставлених цілей територіального розвитку, зокрема: природні катаклізми (урагани, паводки тощо), які можуть бути притаманними для певних територій, різке погіршення макроекономічних показників в країні, зростання інфляції, зростання тіньової економіки, дисбаланс галузей економіки, наявність комунальних мереж та інженерних комунікацій в зношеному (аварійному) стані, зменшення населення, відтік кваліфікованої робочої сили в інші регіони, низький рівень економічної безпеки та ін.

SWOT-аналіз зовнішніх та внутрішніх чинників дозволяє виявити ті галузі і види діяльності, в яких територіальна громада має значний потенціал розвитку, а також сформулювати конкретні завдання і заходи, необхідні для реалізації цього потенціалу. Цей аналіз дозоляє також визначити конкурентні переваги та недоліки розвитку порівняно з іншими адміністративно-територіальними утвореннями.

Список використаної літератури

1. Диха М.В. Стратегічне регулювання соціально-економічної сфери: проблеми, цілі, пріоритети / М.В. Диха // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 47–58.

2. Диха М.В. Прогнозування соціально-економічного розвитку України / М.В. Диха // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 4, Т. 3. – С. 186–191.

3. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року (проект).Електронний ресурс. – Режим доступу: https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf

Бреус С.В., д.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту та публічного адміністрування
Київський національний університет технологій та дизайну
breus_sv@ukr.net

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ ПОТЕНЦІАЛОМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА МАСШТАБАМИ ПОТЕНЦІАЛУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У тому стані, в якому сьогодні перебуває вітчизняна вища освіта вона: а) не здатна ефективно виконувати функцію «соціального ліфта»; б) перестає бути сферою здійснення соціально-економічних інвестицій, які мають важливе значення для забезпечення економічного зростання України, на чому акцентовано автором увагу у [1]; в) не може убезпечити ані формування, ані нагромадження, ані трансформацію, ані освоєння національного потенціалу сталого розвитку. При цьому, незначний обсяг інвестицій в освіту в цілому, стабільне їх зменшення за роками в абсолютному виразі [2] та зменшення частки капітальних інвестицій за видами економічної діяльності у загальному обсязі у 2010-2017 рр. [2] ініціює умови щодо зниження якості вищої освіти. Адже, інвестування у сферу вищої освіти, зокрема, у розвиток людського капіталу, має безпосередній зв'язок зі сталим розвитком країни. Зокрема, підтвердженням цього є високий технологічний рівень розвитку таких країн як США, Японія, Південна Корея та високорозвинених країн ЄС. Тож, зважаючи на наявність певних позитивних зрушень у сфері освіти з позиції залучення до неї інвестицій (проте відбувалось зменшення частки інвестицій у вітчизняну сферу освіти у 2010-2014 рр., зокрема, починаючи з 2013 до 2015 рр., вона була меншою, ніж 0,5 %, у 2015 р. несуттєво зросла до 0,78 % у 2017 р. [2]), значні темпи інфляції, та перманентні кризові явища, які були характерні для національної економіки в період 2010-2015 рр., анексію АР Крим РФ у 2014 р., нарощування обсягів зовнішньої агресії з боку РФ, загострення ситуації Росією на Азовському узбережжі моря тощо та того, що віддача від інвестиції в освіту

не носить короткострокового характеру, на відміну від деяких інших видів економічної діяльності, таке зменшення частки капітальних інвестицій в освіту – є катастрофічним як для цієї сфери, так і для національної економіки. Бо ж, в Україні не відбувається перетворення економіки сировинно-орієнтованого типу на економіку знань при освоєні потенціалу сталого розвитку, на чому наголошено автором у [1; 3]. Так, зокрема, за розрахунками, які подані у джерелах [4-7] за економіко-статистичними результатами науково-прикладних досліджень НАН України, чітко прослідковуються сталі трансформації у масштабах національного потенціалу сталого розвитку за ретроспективний період (2010 – 2017 рр.) у взаємозв'язку з динамічними змінами – за узагальненими інтегральними показниками: а) масштабів розвиненості інноваційного, інформаційного та промислового потенціалів національної економіки; б) потенціалу економічної безпеки (за даними [4-8]); в) витрат на підготовку й перепідготовку персоналу (поданих разом із соціальними витратами [9]) – репрезентовано у табл. 1 та на рис. 1.

Таблиця 1

Щільність взаємозв'язку між елементарним, зі складу стратегічного потенціалу, потенціалами економічної безпеки, інноваційним, інформаційним та промисловим із масштабами потенціалу сталого розвитку і обсягами витрат на підготовку й перепідготовку персоналу *

Ретроспективний період, роки	**Узагальнені інтегральні показники**					
	масштабів потенціалу сталого розвитку	масштабів розвиненості інформаційного потенціалу	масштабів розвиненості інноваційного потенціалу	масштабів розвиненості промислового потенціалу	обсягів витрат на підготовку і перепідготовку персоналу з соціальними витратами	**масштабів розвиненості потенціалу економічної безпеки**
2010	1,601	2,60	0,86	1,48	1,566	2,20
2011	1,592	2,50	0,98	1,48	1,622	2,36
2012	1,600	2,40	0,98	1,44	1,628	2,38
2013	1,609	2,20	1,02	1,46	1,624	2,36
2014	1,600	2,20	1,01	1,44	1,568	2,20
2015	1,592	2,30	1,02	1,44	1,630	2,21
2016	1,601	2,40	1,03	1,43	1,589	2,19
2017	1,599	2,50	1,03	1,42	1,617	2,21

*Джерело * Узагальнено та систематизовано у табличному вигляді автором за даними [4-9].*

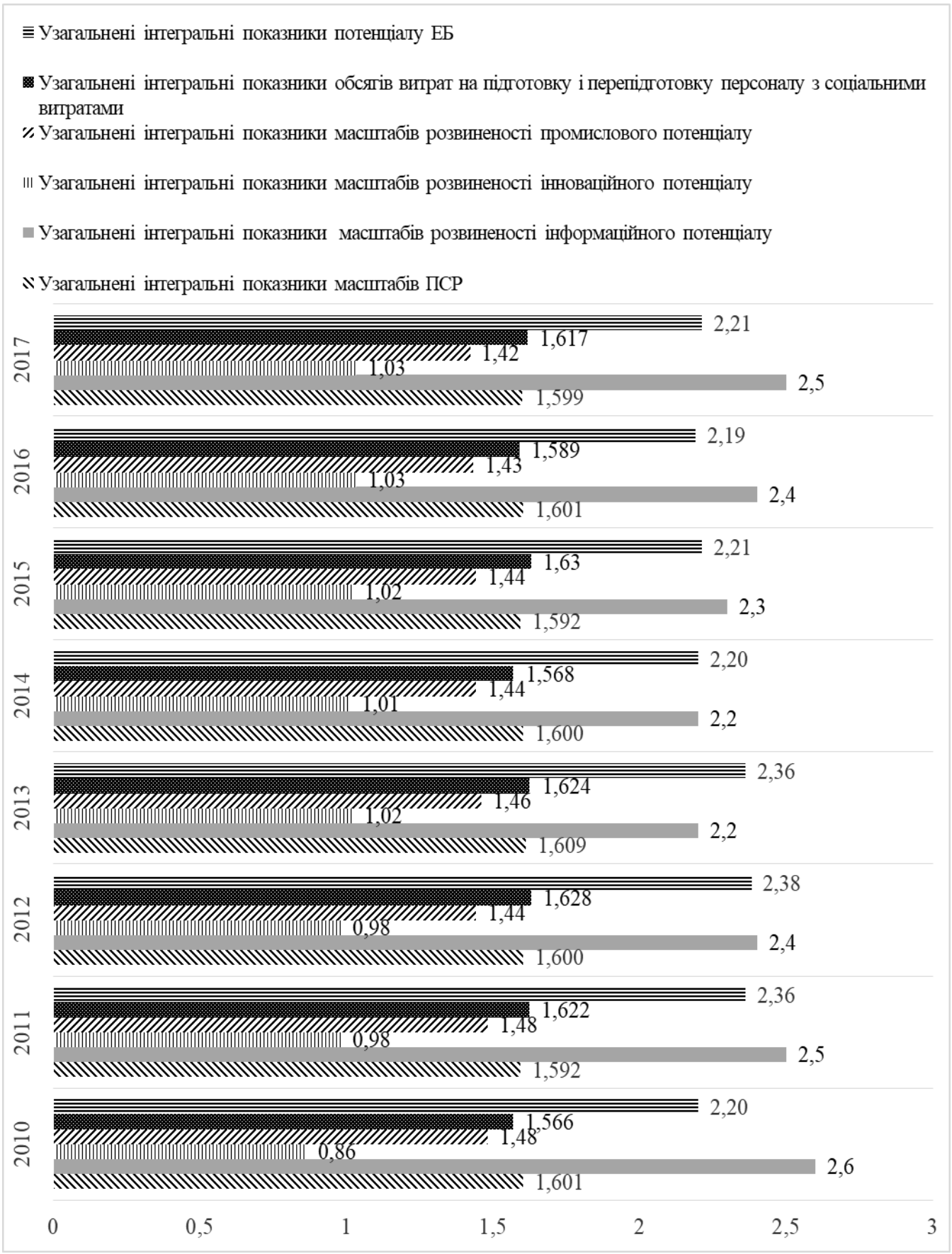


Рис. 1. Графічний образ взаємозалежності та взаємозв'язку між потенціалом економічної безпеки, масштабами потенціалу сталого розвитку і обсягами витрат на підготовку й перепідготовку персоналу (авторська інтерпретація)

З цього, слід підтвердити і засвідчити про авторське переконання, саме про те, що основним джерелом сталого розвитку та соціально-економічного зростання країни є постійне виробництво і генерування різних видів знань. Вказане чітко спостерігається і за даними, приведеними у табл. 1 та на рис 1 (взаємозв'язок між потенціалами: інноваційним, інформаційним, промисловим із обсягами витрат на підготовку й перепідготовку кадрів).

Відстаючи від розвинутих країн за інвестиціями в нашу освіту, ми знижуємо її конкурентоспроможність, відмовляємося від магістрального напряму щодо убезпечення сталого розвитку держави. Країна може стати конкурентоспроможною лише у тому випадку, коли сировинна економіка зміниться на економіку знань. Країни, які недостатньо інвестують в освіту, не можуть розраховувати на динамічний розвиток ВВП. Освіта також є структурним елементом соціуму, що активно впливає на розвиток сучасного суспільства, в тому числі на його економіку. Від неї залежить – чи буде країна експортувати сировину або, як високо розвинуті країни – від США, ФРН, Японії до Південної Кореї та Сінгапуру, вийде на ринок із високотехнологічною продукцією. При цьому, збільшення обсягів інвестицій у цю сферу, за рахунок їх постійної їх віддачі, у результаті сприяє підвищенню конкурентоспроможності системи закладів вищої освіти, нівелюванню, чи принаймні, зменшенню загроз економічній безпеці та підвищенню її рівня, загалом.

Список використаної літератури

1. Бреус С. В. Управління економічною безпекою системи вітчизняних закладів вищої освіти : монографія. Київ : КНУТД, 2019. 400 с.

2. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010–2017 роки. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_u_e_bez.htm (дата звернення: 03.04.2020).

3. Бреус С. В. Інвестування сфери вищої освіти в контексті забезпечення

економічної безпеки вищих навчальних закладів. Науковий вісник Ужгородського національного Університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 10, ч. 1. С. 59–63.

4. Потенціал сталого розвитку України на шляху реалізації інтеграційного вибору держави : монографія / О. М. Алимов, Л. С. Ладонько, І. М. Лицур, В. В. Микитенко та ін. К. : ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2014. 520 с.

5. Структурні трансформації економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія / О. М. Алимов, О. І. Амоша, М. Г. Білопольский, Л. М. Кузьменко, В. В. Микитенко та ін. Інститут економіки промисловості НАН України, ТНЕУ МОНмолодьспорту України. Тернопіль : «Економічна думка ТНЕУ», 2011. 848 с.

6. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь : монографія / Алимов О. М., Геєць В. М., Лібанова Е. М., Жулинський М. Г., Микитенко В. В. та ін. / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи. Умань: Видавничо-поліграф. центр «Візаві», 2012. 412 с.

7. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: вектори реального поступу : Національна доповідь : монографія / Алимов О. М., Амоша О. І., Лібанова Е. М., Микитенко В. В., Хвесик М. А. та ін.; за ред. Е. М. Лібанової, М. А. Хвесика. К. : ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2017. 865 с.

8. Микитенко В. В., Демешок О. О. Економічна безпека промисловості: цільовий функціонал та технології управління : монографія. К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», МНТУ ім. академіка Юрія Бугая МОН України, 2012. 650 с.

9. Ковшун Н. Е. Система сталого водокористування: механізм та технології управління: монографія. К. : Вид-во КНТ, 2017. 298 с.

Валенюк Н.В.,
ст. викладач кафедри фінансів

Суботіна Г.О.,
ст. викладач кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
NatalyaValenuk@i.ua

ОСОБЛИВОСТІ СПЛАТИ ПДФО ДО МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) - основний загальнодержавний податок на доходи фізичних осіб в Україні. Надходження ПДФО залежать від кількості працюючого населення або рівня безробіття та розміру мінімальної заробітної плати. Порядок оподаткування ПДФО з 2011 року регулюється розділом IV Податкового кодексу України. Статтею 167 цього кодексу визначені ставки ПДФО. Більшість доходів громадян оподатковується основною ставкою 18%: заробітна плата, інші виплати і винагороди за цивільно-правовими договорами, пасивні доходи. Є і доходи, які оподатковуються за іншими ставками. Це дивіденди по акціям та корпоративним правам від резидента – платника податку на прибуток підприємств (5%) та від неплатника податку на прибуток, нерезидента, інституту спільного інвестування (9%), дохід від продажу визначених об’єктів рухомого та нерухомого майна (5%).

Розподіл податку на доходи фізичних осіб між державним та місцевими бюджетами встановлено Бюджетним кодексом України. До доходів загального фонду Державного бюджету України належать:

- 25 % ПДФО (крім ПДФО, нарахованого у вигляді процентів на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, проценти на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці), що сплачується (перераховується) згідно з Податковим кодексом України на відповідній території України (крім території міст Києва та Севастополя);

- 60 % ПДФО, що сплачується (перераховується) на території міста Києва;

- 100 % ПДФО від оподаткування пасивних доходів у вигляді процентів на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, процентів на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці, що сплачується (перераховується) згідно з Податковим кодексом України.

До доходів загального фонду місцевих бюджетів належать (без врахування надходжень від оподаткування пасивних доходів у вигляді процентів):

- 60 % ПДФО, що сплачується (перераховується) на відповідній території до бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим (АРК) та обласного значення, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад;

- 15 % ПДФО, що сплачується (перераховується) на відповідній території до бюджету АРК та обласних бюджетів;

- 40 % ПДФО, що сплачується (перераховується) на території міста Києва до бюджету міста Києва;

- 100 % ПДФО, що сплачується (перераховується) на території міста Севастополя до бюджету міста Севастополя [1].

У середньому 60% ПДФО, що сплачується на всій території України зараховується до місцевих бюджетів, 40% – до державного бюджету. Доходи загального фонду державного бюджету в 2019 році від ПДФО зросли на 19,9% р/р до 109 954,03 млн грн. Обсяг надходжень ПДФО до місцевих бюджетів за 2019 рік склав 165 430,9 млн грн, приріст надходжень проти 2018 року становить 19,8%, або на 27 366,5 млн гривень більше.

ПДФО посідає друге місце після ПДВ за сумою податкових надходжень до державного бюджету. У структурі доходів державного бюджету ПДФО становить понад 11% (2018 р. – 9,88% , 2019 р. – 11,01%) та близько 14% суми податкових надходжень (2018 р. – 12,2% , 2019 р. – 13,7%) [2].

Для держави ПДФО є інструментом горизонтального вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів. Вирівнювання здійснюють шляхом вилученням до Державного бюджету коштів в одних місцевих бюджетів («реверсна» дотація) для надання їх у вигляді «базової дотації» з Державного бюджету іншим місцевим бюджетам. Для визначення дотації для місцевого бюджету проводиться порівняння надходження податку на доходи фізичних осіб на одного жителя. Такий механізм має негативні наслідки і для громад з дотаційними бюджетами і для податкоспроможних громад - демотивація нарощення дохідної частини місцевих бюджетів.

ПДФО є основним джерелом наповнення місцевого бюджету. В структурі надходжень він займає близько 60% від загальної суми інших податків і зборів. Із 8 регіонів, що мають темпи приросту ПДФО вищі за середній показник по Україні, 2 регіони забезпечили приріст понад 23% (м. Київ, Донецька обл.), у Дніпропетровській області – 21%. У 17 регіонах темп росту нижче середнього по Україні, найнижчий приріст мають Кіровоградська, Луганська та Закарпатська області на рівні 16% [3].

Найбільшою проблемою недоотримання великих сум ПДФО до бюджетів в Україні залишається виплата заробітних плат в «конвертах» та неофіційне працевлаштування. Найчастіше неофіційне оформлення працівників спостерігається в таких сферах діяльності, як пасажирські перевезення, громадське харчування і роздрібна торгівля. За різними оцінками експертів, близько 30% доходів громадян знаходиться в «тіні».

До відчутного недоотримання коштів в місцеві бюджети призводить і сплата ПДФО підприємствами не за місцем фактичного знаходження структурних та відокремлених підрозділів юридичних осіб, а за місцем реєстрації основного підприємства. Також склалася негативна тенденція щодо перереєстрації комунальних підприємств. За результатами такої перереєстрації керівники підприємств сплачують податок на доходи фізичних осіб до іншого бюджету, в тому числі і посеред бюджетного року. Це негативно впливає на ефективність виконання бюджетного процесу, адже виникає необхідність

вносити зміни до місцевого бюджету в частині зменшення дохідної частини та перегляду обсягів і напрямків видатків [4]. Це пряме правопорушення чинного законодавства, норми якого передбачають, що податок з доходів фізичних осіб зараховується до відповідного бюджету за місцезнаходженням (розташуванням) суб'єкта господарювання незалежно від організаційно-правової форми. Розв'язання цієї проблеми повністю залежить від активних дій місцевої влади щодо контролю дотримання зобов'язань по сплаті платежів до місцевого бюджету суб'єктами господарювання та тісною співпрацею з територіальними органами Державної фіскальної служби.

З 2015 року основним потужним джерелом надходжень ПДФО стало і для бюджетів об'єднаних територіальних громад (ОТГ). ОТГ, які перейшли на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом отримують 60% ПДФО до своїх бюджетів. Але за чинним бюджетним законодавством, бюджети міст районного значення, сільські, селищні бюджети, які не увійшли до об'єднаних територіальних громад, не отримують податок з доходів фізичних осіб. Наслідком такого бюджетного рішення повинно було стати прискорення та стимулювати формування ОТГ і насамперед навколо міст-районних центрів. Процес об'єднання в ОТГ добровільний та дуже суперечливий. Саме тому зараз міста районного значення, села та селища мають малі бюджети, які не відповідають існуючим проблемам, намагаються виживати за рахунок місцевих податків і зборів та розраховують на допомогу району, області, держави. Але існуюча потенційна можливість отримання надходжень від ПДФО, бо саме там найчастіше і здійснюється господарська діяльність найбільших платників ПДФО, працюють навчальні центри, комунальні підприємства, де працівники отримують зарплату, їм недоступна.

Призводить до невідповідності між владними повноваженнями органів місцевого самоврядування та їх фінансуванням сплата ПДФО фізичними особами за місцем знаходження установ, в яких вони працюють. Проживаючи в селах, селищах, маленьких містах мешканці знаходять роботу саме за межами розташування їх територіальних громад та сплачують ПДФО на користь інших

бюджетів. Але отримувані ними соціальні послуги фінансуються з бюджетів тих територіальних громад, жителями яких вони є. Такий порядок розподілу ПДФО впливає на якість забезпечення добробуту мешканців таких територіальних громад.

Додатковим джерелом доходів може стати зарахування до місцевих бюджетів надходжень ПДФО від оподаткування пасивних доходів у вигляді процентів на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, процентів на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці за місцем розташування відповідних установ. Це передбачає законопроєкт «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо підвищення доходів місцевих бюджетів» №3237 від 20.03.2020 р., який вже знаходиться в Комітеті з питань бюджету та підтримується Асоціацією міст України. Доходи Державного бюджету від таких надходжень в 2019 році склали 5 487, 6 млн грн.

Таким чином, постійна робота щодо контролю дотримання роботодавцями законодавства про оплату праці, сплату ПДФО у повному обсязі, легалізації трудових відносин, створення умов для розвитку бізнесу та появи нових робочих місць, проведення роз'яснювальної та інформаційної роботи з мешканцями громад щодо підвищення рівня їх життєдіяльності за рахунок сплати податків розширить фінансові можливості органів місцевого самоврядування.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; від 08.07.2010 № 2456–VI – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.

2. Виконання державного бюджету [Електронний ресурс] // Державна казначейська служба України. Звітність - Режим доступу до ресурсу: https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu.

3. Виконання доходів місцевих бюджетів [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. Інформація про виконання місцевих бюджетів 2019 - Режим доступу до ресурсу: https://mof.gov.ua/uk/vykonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhetiv.

4. Інструменти забезпечення фінансової самодостатності громад [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень від 12.06.2019 - Режим доступу до ресурсу: https://niss.gov.ua/en/node/183.

Васильєва М.О.
асистент кафедри менеджменту
Українська інженерно-педагогічна академії
maria.vyhristyuk.777@gmail.com

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Характерною особливістю сучасного етапу розвитку недержавних некомерційних організацій є розширення їх функцій, сфери впливу, потенційних можливостей та збільшення кількості населення, залученого в ці організації. Найбільш плідною і соціально доцільною формою діяльності неприбуткових організацій є благодійність, морально-психологічна підтримка, духовно-просвітницька робота, заходи щодо зміцнення моральних засад сучасного суспільства.

Некомерційні організації громадян служать посередником між державою і населенням, розширюючи публічний простір політики. Реалізуючи соціальні функції, некомерційні організації надають людям можливість самореалізації, отримання допомоги в складних ситуаціях, а також придбання соціально значимого і професійного досвіду. При взаємодії з бізнесом такі організації служать помічником у виявленні та запобіганні нефінансових ризиків, а також допомагають у формуванні позитивного іміджу компанії. Але, як і будь-яка інша організація, некомерційна організація веде управлінську діяльність. В основі будь-якої управлінської діяльності лежать прийняті рішення, тому їх ефективність обумовлює результативність управління [1].

У публічному управлінні прийняття рішень має певну специфічність і завжди носить формалізований характер, так як прийняте і реалізоване рішення стосується не однієї особистості або навіть групи людей, а суспільства в цілому або єдиних суспільних відносин в рамках окремих територіальних утворень.

Для прийняття управлінських рішень в такого типу організаціях необхідно чітко розуміти проблеми і потреби зовнішньої і внутрішнього середовища, які можна вирішити за допомогою такого інструменту як діяльність некомерційних організацій. Специфіка розробки та реалізації управлінських рішень в організаціях, які здійснюють неприбуткову діяльність, зводиться до необхідності врахування [3]:

- результатів аналізу зовнішнього середовища організації;

- мультизадачності, пов'язаної з вибором з декількох напрямків соціальної діяльності;

- чіткого розуміння внутрішніх проблем, потреб організації, а також зон зростання;

- стратегічного характеру рішень, що приймаються;

- необхідність дій по реалізації загально-організаційної стратегії.

Для прийняття неприбутковими організаціями найбільш ефективних публічно-управлінських рішень слід враховувати таких чинники, як [6]:

- стадія життєвого циклу організації,

- різні мотивації течії і суспільстві;

- соціальна відповідальність компаній в регіонах різного типу (депресивних, відсталих, розвинених);

- ранг управління (верхній, середній, нижчий);

- масштабність управлінського рішення (комплексні та приватні рішення);

- тривалість дії управлінського рішення.

Сучасна управлінська парадигма в сфері публічного управління передбачає, що системи управління повинні базуватися на технологіях випереджаючого впливу, основу яких складають процеси наукового передбачення і прогнозування. У найзагальнішому вигляді управлінські технології - це сукупність методів і процесів управління, а також науковий опис способів управлінської діяльності, в тому числі формування управлінських рішень для досягнення загальних і конкретних цілей [2].

Розрізняють технології цільового управління і підлеглі їм технології процесорного управління. Ґрунтуючись на ступені регламентації діяльності виконавця можна виділити наступні технології цільового управління: ініціативно-цільову, програмно-цільову і регламентну [5,6].

Ініціативно-цільова технологія пов'язана з визначенням мети діяльності із зазначенням терміну її виконання, але без вказівки засобів і методів виконання. Така технологія побудована на самоорганізації виконавця, пред'являє високі вимоги до його професійних знань, навичок і ділових якостей, оскільки він самостійно формує механізм дій. Причому досягнення мети в загальному випадку не гарантується.

Програмно-цільова технологія передбачає постановку керівником завдань виконавцям з визначенням засобів, методів і часу їх виконання. Дана технологія передбачає зовнішній і внутрішній контроль виконання на проміжних етапах, при необхідності коригування керівником механізму роботи підлеглого, побудована на повної організації керівником структури і механізму дій підлеглого. Така технологія гарантує досягнення мети в встановлений термін. Регламентна технологія полягає у формулюванні завдань виконавцям із зазначенням можливих засобів, методів і термінів їх виконання, а також обмежень по ресурсах. В цьому випадку передбачається жорсткий контроль керівником процесу руху до мети. Ця технологія гарантує досягнення мети, однак терміни заздалегідь визначити важко.

Регламентна технологія полягає у формулюванні завдань виконавцям із зазначенням можливих засобів, методів і термінів їх виконання, а також обмежень по ресурсах. В цьому випадку передбачається жорсткий контроль керівником процесу руху до мети. Ця технологія гарантує досягнення мети, однак терміни заздалегідь визначити важко.

Саме використання ініціативно-цільової технології управління найбільш часто зустрічається при функціонуванні та організації управлінської діяльності некомерційних організацій.

Список використаної літератури

1. Бережний В. О. Сучасні концепції публічного управління / В. О. Бережний // Актуальні проблеми державного управління. — 2013. — № 2. — С. 31-38. 13.Босак О. З. Публічне управління як нова модель управління у державному секторі [Електронний ресурс]/ О. З. Босак // Державне управління: теорія та практика. – 2010. – №2 – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/dutp/2010_2/txts/10bozuds.pdf.

2. Воронов О. І. Специфіка вибору методів прийняття рішень в сфері публічного управління / О. Воронов // Актуальні проблеми державного управління. - 2015. - Вип. 4. - С. 9-14. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2015_4_3

3. Воронов О. І. Моделювання процесів прийняття рішень у сфері публічного управління / О. І. Воронов // Право та державне управління. - 2015. - № 3. - С. 84-91.

4. Дробязко А. М. Особливості прийняття управлінських рішень в умовах публічного адміністрування / А. М. Дробязко // Актуальні проблеми державного управління. - 2011. - № 2. - С. 164-172. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2011_2_24

5. Коломоєць Т.О. Публічне адміністрування в Україні в умовах реформування (адміністративно-правовий аспект): навч. посіб. / Т.О. Коломоєць, П.С.Лютіков, Держ. вищ. навч. закл. «Запорізький нац. ун-т». - Запоріжжя: Запорізький нац. ун-т, 2013. - 215 с.

6. Серьогін С. М. Розвиток публічного адміністрування на засадах менеджменту: європейський контекст: матеріали наук.-практ. конф.- Дніпропетровськ, І 5-16 трав. 2009 р. / за заг. ред. С. М. Серьогіна. - Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2009. - 30с.

Гавриленко О.В., студент
Бесчастна Д.О., викладач кафедри статистики,
обліку та економічної інформатики
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара
gavrylenko2107@gmail.com

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РИНКУ ПРАЦІ ТА ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Чималу роль аналіз відіграє в економіці. Економіка дуже складна система, якій необхідний аналіз для подальшого розвитку як науки і для розвитку в цілому. В цілому аналіз-це свого роду збір інформації про певні економічне явища, їх взаємозв'язок і фактори, які впливають, як позитивно так і негативно, на кінцевий результат. В практичній діяльності постійно виникає необхідність співставлення різних аспектів діяльності і необхідних висновків з цього.

Серед численних зв'язків між економічними показниками завжди можна виділити такий показник, вплив якого на результативну ознаку є основний, найбільш важливий. Щоб виміряти цей зв'язок кількісно, необхідно побудувати економетричну модель із двома змінними (просту модель). Парну регресію застосовують, якщо існує домінуючий фактор, який і виступає пояснювальною змінною.

Було розглянуто саме таку економічну модель, де досліджувалася залежність між доходом населення Дніпропетровської області, починаючи з 2004 року по 2018рік, та кількість зайнятих осіб за цей період.

За даними спостережень за спільною зміною двох параметрів x та y необхідно було визначити аналітичну залежність, яка б щонайкраще описувала дані спостереження. Як факторну ознаку Х- обрано кількість зайнятого населення, що має впливати на загальний дохід населення області. Для розрахунку залежності використовувала рівняння регресії та лінію тренду.

Побудова економетричної моделі ґрунтується на вибіркових статистичних даних,параметри рівняння, коефіцієнти кореляції й інші

характеристики моделі, визначені на основі вибіркової сукупності спостережень, відрізняються від відповідних величин, розрахованих за генеральною сукупністю. Тому вибіркові характеристики містять помилки, пов'язані з неповним охопленням спостереженнями всіх одиниць генеральної сукупності. А отже, слід перевіряти надійність і статистичну значущість параметрів моделі й ті характеристики, за якими оцінюють її адекватність.

Отже, коефіцієнти B_1 та B_0статистично значущі відповідно до критерію Стьюдента t= 2,1448,а модель- якісна, відповідно до критерія Фішера, який становить F= 0,00016, що менше за 0,005.

Перевірка якої-небудь характеристики моделі на статистичну значущість означає перевірку гіпотези про те, чи не може ця характеристика дорівнювати нулю в генеральній сукупності.

В якості об’єкта дослідження було обрано дохід населення Дніпропетровської області та кількість зайнятих осіб, з метою визначення залежності між факторною та результативною ознаками відповідно.

Для практичного застосування економетричної моделі велике значення має її адекватність, тобто відповідність реальному процесу і тим статистичним даним, на основі яких побудовано модель впливу:

У =12404475,302-1607,6015X, де У-дохід населення Дніпропетровської області (млн. грн.), Х-кількість зайнятих (осіб).

На основі розрахунків, можна передбачити, що зміна кількості зайнятого населення Дніпропетровської області на 1% призводить до зміни доходу цієї ж області менше ніж на 1%.

У даному дослідженні коефіцієнт детермінації R^2=0,68, служить мірою, яка дозволяє визначити: наскільки вдало емпіричне рівняння регресії узгоджується зі статистичними даними; Можна сказати: варіація доходу населення Дніпропетровської області на 68 % залежить від ринку праці цієї області, що здебільшого складається із заробітньої плати населення.

На основі опрацьованого матеріалу, можна сказати, що дослідження було досить вдалим, адже дійсно, дохід населення Дніпропетровської області-

результативна змінна, залежить від кількості зайнятих осіб в цій області-факторна змінна, за певний встановлений період часу. Це свідчить про те,що у разі необхідності можна передбачити дохід області,знаючи кількість зайнятих,але можна також використовувати як факторну ознаку кількість безробітних осіб, рівень безробіття (дохід буде розраховуватися на одну людину), обсяг виробництва або випуску сільськогосподарської промисловості чи промисловості в цілому та інше.

Список використаної літератури

1.Головне управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.dneprstat.gov.ua/catpub/ouzd/2015/ouzd.htm
http://www.dneprstat.gov.ua/catpub/zainyatost%20ta%20bezrob/spsp.htm

Бушовська Л.Б., к.е.н., доцент
доцент кафедри економічної теорії
bushovska@ukr.net

Гейдаров Н.І., студент
Хмельницький національний університет
geydarova@ukr.net

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Необхідною умовою розбудови і ефективного функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки, забезпечення високої якості життя населення, створення громадянського суспільства і розширення умов для людського розвитку є формування і реалізація соціальної відповідальності всіх суб’єктів держави. Гострою державно-управлінською, політичною та соціальною проблемою сучасної України є відсутність об’єднуючої національної ідеї, яка має ґрунтуватися на пріоритеті тих духовних цінностей, які однаково поділяють громадяни різних соціальних прошарків, різного віку, різних регіонів країни, політичних уподобань чи мови спілкування. Висока соціальна відповідальність національної еліти (передусім, політичної) має виявитися у знаходженні і

реалізації такої об’єднуючої ідеї, яка відповідала б прагненням кожного українця (незалежно від характеристик, які вирізняють його поміж інших), у розробці нової системи цінностей, впровадженні ідей демократії та духовності у життя суспільства [1].

Різні аспекти розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні розглядаються у працях З.С. Варналія, В.Є. Воротіна, В.М. Гейця, О.В.Кужель, Е.М.Лібанової, С.В.Мельника, Ю.Н.Петрушенка, В.Л. Осецького, В.М. Марченка В М. Шаповала, Т.А. Заяць, О.І. Дяконенко, Н.А. Супрун, І.М. Царик та ін.

Соціальна відповідальність бізнесу є одним із ключових факторів для побудови ефективного діалогу між Урядом, бізнесом та громадським суспільством. Ступінь розвитку соціальної відповідальності бізнесу відображає рівень партнерства між компаніями, урядовими структурами та головними дійовими особами громадського суспільства під час вирішення соціальних проблем та прискорення розвитку суспільства [2].

Орієнтація України на соціально орієнтоване управління бізнесом, без якого є неможливою успішна інтеграція України у світову економічну систему, ставить перед вітчизняними компаніями нові завдання, важливість яких пов‘язана саме із соціальною відповідальністю, тобто, на державному рівні – відповідальність перед суспільством і, окремо перед кожним громадянином, та на підприємницькому рівні – відповідальність перед, самою державою, своїм колективом та споживачами [3].

Таблиця 1

Визначення соціальної відповідальності бізнесу

Автор	Зміст поняття
Божкова В.В.	добровільне зобов'язання підприємств та організацій проводити таку корпоративну політику, приймати такі управлінські рішення, розвивати такі перспективні напрямки діяльності, які є бажаними з точки зору цілей та цінностей суспільства
Осецький В.Л.	добровільний внесок бізнесу у розвиток суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах, пов’язаних з основною діяльністю компанії

Автор	Зміст поняття
Супрун Н. А.	це довгострокове зобов'язання компанії щодо етичного ведення бізнесу та сприяння економічному розвитку підприємства, громади і суспільства загалом
Шаповал В.М.	гарантування соціальної безпеки та соціального захисту з огляду на вимоги дотримання норм і правил національного законодавства, а також принципів ділової етики, врахування інтересів персоналу підприємств, споживачів, збереження навколишнього середовища
Форум соціально відповідального бізнесу	відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; як активну соціальну позицію ком панії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі з суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем

Роль соціальної відповідальності бізнесу в економіці більш повно розкривається у функціях, які вона виконує, серед них: ціннісна, мотиваційна, економічна, соціальна, комунікативна, функція формування репутації та іміджу, інформаційна, а також має внутрішній та зовнішній вимір [4].

Внутрішній вимір полягає у виконанні соціальної функції в межах свого підприємства, його потенціал розкрито в процесі кругообороту капіталу і фінансових потоків, що обслуговують всі стадії. Якщо в класичній ринковій економіці на утримання робочої сили спрямовувалась лише заробітна плата, то сьогодні це набагато ширший спектр фінансових потоків. До того ж розширюється спектр та здійснюється оптимізація фінансових потоків, які спрямовуються на закупівлю і експлуатацію засобів виробництва. Результатом реалізації зазначеного потенціалу є зростання якості трудових ресурсів національної економіки, освітнього, професійного, духовного рівня населення, продуктивності праці, ВВП, здоров'я працюючих, модернізація обладнання, зниження державних витрат на охорону здоров'я, вирішення екологічних та соціальних проблем, зниження рівня соціальної напруги і конфліктів.

Зовнішній потенціал розкривається через формування соціально відповідального бізнесу в структурі національної економіки. Його основними

складовими є сплата підприємництвом податків до бюджету, чесна конкуренція та справедлива цінова політика, охорона навколишнього середовища, участь бізнесу у подоланні економічних криз, благодійність, волонтерська робота персоналу тощо. Важливо, щоб реалізація зазначеного потенціалу здійснювалась із врахуванням довгострокових наслідків підприємницьких рішень і дій для економічного, соціального та екологічного розвитку національної економіки, її пріоритетів та цілей. Реалізація зовнішнього потенціалу соціальної відповідальності бізнесу сприяє зростанню національної економіки, її конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості; міжнародного іміджу держави; мінімізації негативних наслідків циклічності економіки; покращення стану навколишнього середовища, економічного, соціального, політичного клімату.

Отже, відносини між соціальною державою, суб'єктами підприємництва і свідомими громадянами мають формуватися на основі взаємної відповідальності, що є своєрідним способом обмеження політичної влади держави і створення цивілізованих рамок підприємницької діяльності та людської поведінки.

Список використаної літератури:

1. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 7. – С.3–8

2. Сімченко Н.О. Соціально орієнтовані системи управління: монографія/ Н.О. Сімченко. – К.: ТОВ «ДКС центр», 2010. – 340 с.

3. Божкова В.В. Соціально-відповідальний бізнес як один з напрямків поліпшення іміджу вітчизняних суб'єктів господарювання / В.В. Божкова, Л.Ю. Сагер// Міжнародний науковий журнал «Механізм регулювання економіки». – 2010. – № 1. – С. 145–153.

4. Царик І.М. Особливості ринкового і державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу в умовах циклічності економіки / І. М. Царик // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 1 (115). —С. 155—159.

Головчук Ю.О., к.е.н.,
доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
holovchuk312@ua.fm

СОЦІАЛЬНА РЕКЛАМА ЯК МАНІПУЛЯТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ

В сучасному світі одним з головних завдань стає вдосконалення всіх сторін життя суспільства, в тому числі взаємодія особистості і соціуму, формування цінностей в свідомості людей. Одним із інструментів впливу на велику кількість людей є соціальна реклама.

Соціальна реклама є найбільш дієвим механізмом соціальної пропаганди, з її допомогою представляються негативні сторони суспільного життя, робиться акцент на проблемах, що хвилюють все суспільство в цілому.

Різноманітні сторони реклами були об'єктами уваги багатьох вчених, але у першу чергу варто виділити роботи: М. Гасюк та В. Шкраб'юк, Г.О. Пчелянської та Л. В. Дибчук. Проблему використання психологічних знань у рекламній діяльності досліджували В.О. Осаула та Л. Романовська. Значний внесок у визначення ролі соціальної реклами належить: М. С. Славінській, В. В. Стадник та А. І. Мельничук.

Під соціальною (громадською) рекламою розуміється вид некомерційної реклами, спрямованої на зміну моделей суспільної поведінки та привернення уваги до значимих явищ та проблем соціуму. Вона пропагує певний спосіб життя і мотивує до конкретних дій. Це вид соціального продукту, який може значно відрізнятися від політичної та державної.

Головна роль соціальної реклами полягає в духовному оздоровленні соціуму, формуванні уявлення про цінності і етичні норми у людей.

Програми соціальної реклами активно підтримується муніципальними і державними органами. Як правило, такі програми орієнтовані на велику

аудиторію людей. Вони демонструють інтереси суспільства і спрямовані на досягнення благодійний цілей. [1, 70с.; 2, 68с.]

В різних країнах механізм соціальної реклами регулюється по-різному. В одних ці функції знаходиться в руках уряду, в інших – виконання цієї ролі покладено на громадські організації, у третіх – регулювання практично відсутнє.

Здійснення соціальної реклами відбувається за допомогою комплексу спланованих рекламних заходів, основною метою яких є донесення будь-якої інформації до певної цільової аудиторією, а також підтримка соціально значущих проектів. Для того, щоб привернути увагу аудиторії використовуються різні інструменти реклами. Вони впливають на позицію людини, змінюють її або ж звертають його увагу на суспільно значущі проблеми. Потрібно відзначити, що творці соціальної реклами нерідко вдаються до використання суб'єктивних технологій з метою «впливу і поступової зміни свідомості адресата рекламного повідомлення». У зв'язку з цим, в рекламі можуть застосовуватися різні стилістичні, лексичні та стилістичні засоби. На думку науковців, завдяки поєднанню в одному контексті різних стилістичних фігур і вживання емоційно забарвлених слів рекламний текст стає потужним засобом, що впливає на свідомість споживача. [3, 56с.; 4, 120с.]

Серед основних завдань соціальної реклами можна назвати наступні:

– привернення уваги громадськості до значущих проблем сучасного життя;

– формування громадської думки;

– створення нових типів відносин в суспільстві;

– активізація дій для вирішення основних соціальних проблем;

– зміна моделей поведінки в суспільстві. [5, 56с.]

У зв'язку з цим, соціальна реклама виконує в суспільстві ідеологічну, агітаційну, інформаційну, виховну та інші функції.

Соціальна реклама може реалізовуватися в будь-яких формах: у вигляді невеликого оповідання або вірша, у формі банерів, листівок або плакатів. Найбільш вдалих результатів вдається домогтися за допомогою відеороликів.

У даний час основними напрямками соціальний реклами є:

– громадськість: залучення уваги до соціально незахищених громадян, людям з обмеженими можливостями здоров'я, проблеми безпеки життєдіяльності людей, соціальна несправедливість та інше.

– охорони здоров'я: пропаганда здорового способу життя, профілактика небезпечних захворювань, проблеми алкогольної і наркотичної залежності.

– екологія: проблеми забруднення навколишнього середовища, захист зникаючих видів рослин і тварин, охорона природи, створення і захист заповідників.

– сім'я: проблеми насильства в сім'ї, пропаганда цінностей сімейних відносин. [6, 323с.; 7, 163с.]

На сьогоднішній день, досить великий відсоток людей стурбовані проблеми боротьби з наркоманією, алкоголізмом і ВІЛ. Не менше актуальними проблемами є безпека дорожнього руху, так як саме на проїжджій частині трапляється велика кількість пригод пов'язано з травмами і смертю. Проблеми безпеки найменше хвилюють людей на даному рівні соціалізації, але це не означає, що не потрібно звертати на це увагу.

Таким чином, соціальна реклама є дієвим інструментом формування морально-етичних цінностей людини. Багато проблем сучасної людини можна вирішити, проводячи масштабну і грамотну політику, засновану на акціях соціальної реклами. Соціальна реклама може не тільки впливати на людей, а й регулювати функціонування людського середовища.

Список використаної літератури:

1. Гасюк М., Шкраб'юк В. Соціальна реклама як засіб профілактики адиктивної поведінки осіб юнацького віку. Вісник Прикарпатського університету. Філософські і психологічні науки. 2019. Вип. 22. С. 67-76.

2. Головчук Ю. О., Пчелянська Г. О. Особливості формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі парадигми інноваційного розвитку. Економіка та держава. 2020. № 3. С. 66–70. Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2020/14.pdf

3. Дибчук Л. В. Інформаційні комунікаційні технології як потужний інструмент системи дистрибуції. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2018. № 5. Т. 2. С. 54-58.

4. Осаула В. О. Соціальна реклама як сфера інтересів українських науковців. Вісник Харківської державної академії культури. Серія : Соціальні комунікації. 2019. Вип. 54. С. 117-125.

5. Романовська Л. Соціальна реклама у профілактиці девіантної поведінки молоді. Social work and education. 2019. Vol. 6, no. 1. С. 52-60.

6. Славінська М. С. Специфічні стратегії й тактики впливу соціальної реклами. Записки з українського мовознавства. 2019. Вип. 26(2). С. 320-326.

7. Стадник В. В., Мельничук А. І. Зелений туризм: умови розвитку, партнерські мережі та потенціал диверсифікації сільськогосподарських підприємств. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2017. Т. 22, Вип. 12. С. 160-165. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2017_22_12_37

Грабчук О.М., д.е.н., доцент
професор кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
OGrabchuk@i.ua

СИСТЕМНІ ПЕРЕДУМОВИ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Виникнення нової світової фінансової та економічної кризи прогнозувалось у значній кількості наукових публікацій протягом тривалого періоду. Зокрема, починаючи з фінансової кризи 2008 року, відзначалась невідворотність більш глибоких деструктивних процесів. Розвиток їх передумов генерував локальні кризи на багатьох товарних та фінансових ринках. Очікування нової світової фінансової кризи стало загальним місцем [2, 6, 7]. Серед можливих причин її настання називають: недостатність продуктивності праці, розширення спектру інструментів грошово-кредитної, фіскальної політики, необхідність їх ревізії, недостатність технологій для

забезпечення Четвертої промислової революції, швидкість, напрямок та якість економічного зростання, вузькість сприйняття економічного розвитку, екологічні фактори, нерівномірність економічного зростання (в тому числі на ринку праці), швидке зростання доходів та споживання у окремих світових регіонах, розрив у глобальній нерівності витрат на споживання, зміна економічних лідерів. Наприклад, «The Economic Times» відзначає, що 60% зростання робочих місць до 2030 року може бути зосереджено в 25 містах та їх периферіях. Або інший факт − за останні два десятиліття найбільша частка загального прибутку припадає на 10 % компаній, що мають більше 1 мільярда доларів, а збитки нижчих 10 % також зростають. Окремі економіки, які вважали зароджуваними лише десять років тому (Сінгапур, ОАЕ), зараз перебувають на вершині світової економічної статистики.

Незважаючи на незбіжність думок щодо причин (та наслідків) виникнення сучасної економічної та фінансової кризи, більшість дослідників зазначають її системний характер.

До основних системних передумов виникнення сучасної світової економічної кризи можна віднести:

− зменшення ефективності використання природних ресурсів внаслідок низки чинників природного характеру. Виробниче навантаження зумовило сповільнення відновлення частини природних ресурсів, а кліматичні зміни – зменшення ефективності частини звичних технологій. Впровадження інноваційних технологій не стало домінантою розвитку світової економіки в цілому, а швидше стосується окремих економічних центрів. Однак обсяг виробництва світового ВВП при цьому зріс, що визначає збільшення обсягу ресурсів, що залучаються до економічної системи. Тим самим обмежуються можливості саморефлексії світової економічної системи;

− пришвидшення темпів розвитку світового господарства в цілому, зростання обсягу виробництва ВВП з одночасним посиленням нерівномірності такого розвитку. Це визначило збільшення волатильності світових товарних та

фінансових потоків та ускладнення світової економіки як системи, збільшення рівнів її організації;

– посилення світового поділу праці на фоні екстенсивного використання більшості матеріальних ресурсів. Продуктивність матеріального виробництва у сучасній економічній системі знаходиться на межі свого технологічного максимуму. Ускладнення технологій та зростання їх інноваційності не призвело до якісного стрибка у використанні матеріальних ресурсів. Інакше кажучи – використання сучасних технологій у країнах шостого технологічного укладу визначило стрибок якості відповідної продукції та збільшення її вартості, однак не стало причиною зменшення (чи хоча б сповільнення зростання) обсягу ресурсів, які використовуються. Це посилило конкуренцію за більшість природних ресурсів та зростання цін на них. Як правило, країни-домінанти розвитку світової економіки мають у своєму розпорядженні обмежений обсяг природних ресурсів, однак значний обсяг фінансових ресурсів, що визначило можливість зміщення центрів розвитку світової економіки. Це стало передумовою структурних зрушень та нестабільності структурної організації світової економічної системи;

– динамізм руху світових фінансових потоків, створення нових фінансових інструментів сприяли вирівнюванню розподілу світового ВВП, однак також визначили значну мультиплікацію фінансових активів порівняно з вартістю, рух якої вони обслуговують. Якщо в межах національної економіки така мультиплікація може обмежуватись директивними методами або за рахунок таргетування, то в межах світової економіки мультиплікація фінансових потоків стримується тільки за рахунок структурування фінансових ринків. Надмірна мультиплікація фінансових потоків призводить до збільшення кількості та обсягу «мильних бульбашок», які за рахунок посилення зворотного зв’язку дестабілізують і реальний сектор економіки.

З теоретичної точки зору світова економіка є складно організованою системою, що має властивості самоорганізації, гетерархії, емерджентності, багаторівневості, релятивізму. Існування цих властивостей (їх комплексу чи

поодиноко) відзначалось у працях [1, с. 98-99, 3, 5]. Розвиток складноорганізованої системи відбувається у динамічній рівновазі процесів егресії та дегресії, дисипації та ентропійності. Однак сталість такої рівноваги можлива лише за умови відкритості системи (або за умов достатності чи навіть надмірності ресурсів для розвитку). Саме достатність ресурсів є основою автопоезісу системи за сталої структурної організації. За умови дефіцитності ресурсів чи неефективності їх використання в окремих її субструктурних утвореннях починають домінувати процеси дисипації, що, в свою чергу, визначає егресію субструктурних утворень, порушення самоорганізації економічної системи. Відтак її емерджентність зникає і система втрачає свою цілісність та здатність до самовідновлення.

Узагальнюючи, зазначимо, що світова економічна система, як синергетична, протягом тривалого часу втрачає здатність до самореферентності, що визначає перспективи та спрямованість її подальшого розвитку. «Чорний лебідь» світової пандемії виявився надзвичайно потужним чинником біфуркації, після якої найбільш імовірними є наступні сценарії розвитку світової економічної системи:

– після значного (до 30 %) падіння світового ВВП різко зменшиться волатильність світових товарних та фінансових потоків, що посилить процеси самоорганізації та структурування. У складі системи виникнуть нові субструктурні утворення. В цілому її емерджентність визначить формування нової цілісності, аж до утворення єдиного світового економічного та фінансового центру, що перетворить гетерархію її організації у строгу ієрархію. Форма та організація такої нової системи (як і географічне розміщення її нового центру) не матимуть суттєвого значення, важливим є те, що система вступить у новий цикл свого розвитку, процеси егресії домінуватимуть над процесами дегресії. Важливою передумовою даного сценарію є необхідність суттєвих зрушень у виробничих технологічних процесах, принципове зменшення їх енергоємності та ресурсоємності. Реалізація даного сценарію передбачає також

необхідність скорочення та вирівнювання сучасного споживання ресурсів, обмеження мультиплікації фінансових потоків;

– після зупинки розвитку світової економіки та її падіння (до 10 % світового ВВП) відновляться основні тренди її динаміки. Тимчасове скорочення обсягів виробництва та споживання призупинить процеси дисипації, однак самоорганізація та автопоезіс світової економічної системи на фоні гетерархії визначать виникнення кількох нових економічних та фінансових центрів (відмінних від існуючих), що успішно конкуруватимуть із традиційними за світове домінування. Вартість ресурсів та їх дефіцитність зростатимуть, що стане підставою для виникнення локальних конфліктів, і, врешті решт, ситуація із світовою кризою повториться.

Як зазначається на світовому економічному форумі «перехід до більш зеленої та рівноважної економіки не просто можливий, але необхідний для відновлення продуктивності. Технології Четвертої промислової революції пропонують нам інструменти для реалізації цього бачення. Але така спрямованість розвитку не є детермінованою» [6]. Зокрема С. Майєр відзначає п’ять сценаріїв трансформації світобудови після завершення сучасної економічної кризи [4] і всі вони носять цивілізаційний характер. Таким чином, системні передумови сучасної економічної та фінансової кризи, що визначили її закономірний характер (незважаючи на випадковість виникнення «чорного лебедя» світової пандемії), дають підстави очікувати зміну цивілізаційної парадигми у найближчій історичній перспективі.

Список використаної літератури

1. Князева Е. Н. Конструктивистская эпистемология/ Е. Н. Князева. – Философские науки. – 2010. – № 11. – С. 88-103.

2. Global Economic Trends: What Is the Impact of Global Economic Trends on National Policy? // World competitiveness center [online] Available at https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-reflections/global-economic-trends/ [05.04.2020].

3. Ikerd J. (2013) “The Hierarchy of Economic Sustainability: Getting The Principles Right”. The Essentials of Economic Sustainability. [online] Available at

https://www.csrwire.com/blog/posts/704-the-hierarchy-of-economic-sustainability-getting-the-principles-right [01.04.2020].

4. Mair S. (2020) How will coronavirus change the world? BBC: Future [online] Available at https://www.bbc.com/future/article/20200331 [31.03.2020].

5. Sah R. K. and Stiglitz J. E. (1986) "The Architecture of Economic Systems: Hierarchies and Polyarchies". The American Economic Review. Vol. 76, No. 4, pp. 716-727.

6. 5 trends in the global economy – and their implications for economic policymakers // Work Economic Forum [online] Available at https://www.weforum.org/agenda/2019/10/global-competitiveness-report-2019-economic-trends-for-policymakers/ [05.04.2020]

7. 9 major trends reshaping the world economy// The Economic Times [online] Available at https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/indicators/9-major-trends-reshaping-the-world-economy/articleshow/72878360.cms [05.04.2020].

Грушка А.О., студентка

Шкробот М.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
siagrushka@gmail.com

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА: ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ

Умови, які формуються під впливом трансформаційних процесі суспільства вимагають приймати та реалізовувати управлінські рішення максимально швидко з високим ступенем невизначеності, зокрема в аспекті формування ефективної кадрової політики, яка імплементується під впливом зовнішніх викликів та загроз. Підприємства в наш час підпадають під сильний тиск з боку багатьох конкурентів, що змушує їх здійснювати свою діяльність під пильним контролем. Таким чином, кожне підприємство має не тільки забезпечити використання нової техніки та технологій, запровадження інновацій в роботі, але і вдосконалювати трудові ресурси, підвищувати

ефективність управління персоналом, створювати всі необхідні умови працівникам для реалізації обов’язків.

Кадрова політика є основною конкурентною перевагою кожного підприємства. Це пов'язано з тим, що ефективна діяльність підприємства в умовах ринкової конкуренції залежить не тільки від якісних і кількісних характеристик працівників, а й від результативності методів і механізмів управління ними.

Виклики сьогодення істотно змінюють підходи до формування та реалізації кадрової політики на макро- і мікрорівнях. Це пояснюється тим, що протягом багатьох років до вирішення кадрових питань підходили однобічно, а саме – в кожному працівникові бачили, перш за все, слухняного виконавця, який реалізує вказівки керівника. Функціонування в умовах конкуренції, ризику, господарської самостійності вимагає від підприємств різних галузей і форм власності все більшої уваги до питань ефективної кадрової політики.

Кадрова політика являє собою сукупність методів, принципів і спеціальних організаційних форм зі створення завдань і цілей, спрямованих на розвиток і зміцнення кадрового потенціалу. Згуртований і кваліфікований колектив здатний своєчасно реагувати на постійні зміни вимог ринку, які пов'язані безпосередньо зі стратегією самого підприємства [1, с.92].

Основні завдання кадрової політики:

- забезпечувати компанію досвідченими, висококваліфікованими і зацікавленими працівниками;
- ефективно використовувати майстерність і потенційні можливості кожного працівника;
- стимулювати і підтримувати прагнення кожного працівника до збереження сприятливого клімату у середині підприємства;
- підтримувати серед працівників інтерес до досягнення спільної мети колективу і компанії в цілому.

Формування кадрової політики, в першу чергу, спрямоване на отримання максимальної віддачі від трудового потенціалу працівника на будь-якому

підприємстві, оскільки це запорука ефективної діяльності на різних аспектах ринку. Отримання ефекту від використання трудових ресурсів дозволить не тільки визначити оптимальну потребу в трудових ресурсах, але й професійно здійснити набір персоналу, а також раціонально розподілити співробітників по робочих місцях, що в перспективі призведе до їх трудової реалізації на користь підвищення продуктивності всієї компанії.

Основною метою кадрової політики має стати підвищення конкурентоспроможності кадрів і підприємства в цілому. На даний момент від ефективності кадрової політики, яка використовується залежить не тільки діяльність самої компанії, а й життєздатність країни, її стабільність і стійкість.

Динамічне середовище, формує наступні вимоги до кадрової політики підприємства:

1. Наявність тісних зв’язків із стратегією розвитку компанії.
2. Гнучкість та здатність пристосовуватися до швидких змін.
3. Обґрунтованість з економічного боку та вигідність для компанії.
4. Використання персонального підходу до кожного працівника.

Таким чином, можна стверджувати, що ефективна кадрова політика спрямована на формування такої системи роботи з кадрами, яка орієнтувалася б на отримання не лише економічного, а й соціального ефекту [2, с.318].

Кадрова політика являє собою основу процесу управління персоналом на підприємстві, яке займається підбором персоналу і створює комфортні умови для швидкої адаптації працівників. На цьому етапі багато керівників перестають приділяти увагу працездатності персоналу. Важливо продовжувати підвищувати кваліфікацію персоналу, проводити спеціальні семінари і тренінги, оскільки вони сприяють мобільності працівників і допомагають дізнаватися про всі новинки в сфері їх діяльності [3, с.165].

Відповідно, розвиток підприємства безпосередньо полягає в індивідуальному підході до кожного співробітника. Робота з кадрами повинна допомагати компанії реагувати на зміни ринку і появу нових технологій. Необхідно бути готовим до роботи з персоналом, приділяти увагу його

вдосконаленню і мотивації. Саме тому кадрова політика виступає однією з найважливіших складових частин всієї управлінської діяльності, основним завданням якої є створення згуртованого, високопродуктивного та відповідального колективу для досягнення високих цілей сучасного підприємства.

Список використаної літератури

1. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации : учебник / под редакцией А. Я. Кибанова, - е. изд., доп. перераб. – М.: ИНФРА М,2010. – 695с.

2. Виноградський М.Д., Бєляєва С.В., Виноградська А.М., Шканова О.М. Управління персоналом. - навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2006. - 504с.

3. Мица В.П. Кадрова політика на підприємстві: проблеми і перспективи. /Актуальні проблеми економіки // 2008, №6, с.165-168

Дегтярьова І. Б., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та БА

Биваліна Д.Р., студент-бакалавр
Сумський державний університет
irina.dehtyarova@gmail.com

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙ НОВОГО ТИПУ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0 ТА 5.0

В сучасних умовах ведення бізнесу та активного розвитку Індустрій 4.0 та 5.0 актуальними залишаються питання формування організацій нового типу. Умови, створені в ході розвитку Індустрії 4.0 та 5.0, підштовхують до переформатування організаційних структур з метою забезпечення конкурентних переваг та підвищення операційної ефективності.

Головна ідея Індустрії 4.0 – це більш широке використання інформаційних технологій у виробництві. В рамках Індустрії 5.0 на перший план виходить самонавчання машин, копіювання дій людини або інших роботів

та автоматичної оптимізації алгоритмів виробництва. Такі революційні зміни змушують бізнес активно переформатовувати свої організаційні структури та переходити на новий тип відносин.

Посилення потенціалу самоорганізації в умовах трансформаційних процесів Індустрії 4.0 та 5.0 призводить до зростання потреби в забезпеченні самоорганізації економічних систем і, зокрема, організацій. Як зазначено в [3] ця потреба виникає з кількох причин:

- прискорення темпів життя;
- поява більш жорстких умов діяльності;
- динамізм трансформаційних процесів;
- непередбачуваність еволюційних траєкторій;
- самоорганізація соціальних систем;
- зростання суспільних витрат

Еволюційні процеси у формуванні організаційних структур можна охарактеризувати наступним чином:

1. «Червоні організації» (Вовча зграя), які характеризуються страхом перед сильним лідером, який усім керує; поділом праці; керуванням зверху.

2. «Бурштинові організації» (Армія). Для таких організацій характерна сувора ієрархія; підпорядкування; стабільність; виконання правил; довготермінове планування; налаштування чітких процесів; поява формальних ролей.

3. «Помаранчеві організації» (Машина). Для таких організацій характерна конкуренція; орієнтації на прибуток; наявність цілей; інновації (спричинені конкуренцією); відповідальність за свою частину роботи; меритократія – можливість піднятися від рядового працівника до директора, за умови сумлінної праці.

4. «Зелені організації» (Сім'я), для яких характерні спільні цінності; фокус на задоволення користувача; спільне прийняття рішень; фокус на культуру замість стратегії; розширення прав усіх учасників організації.

5. «Бірюзові організації», для яких характерна самоорганізація; цілісність;

еволюційна мета.

В умовах розвитку Індустрій 4.0 та 5.0 особливого значення набувають «бірюзові організації». Так, зокрема, Лалу Ф. у книзі "Компанії майбутнього" розглядає еволюцію організацій від структур із жорстким підпорядкуванням до самоорганізації [2]. Такі організації називають «бірюзові організації», «живі організації» або «організації майбутнього».

Сьогодні все більше і більше компаній позиціонують себе як «бірюзові організації». В таких організаціях працює, як правило, команда від 10 до 30 людей, команда відповідає за все, що відбувається всередині компанії і може самостійно приймати усі рішення, що її стосуються. В організаціях нового типу спільно вирішують, над якими проектами працювати, коли виконувати свою роботу, як синхронізуватися, що робити у складних ситуаціях, тощо. Для організацій нового типу характерна довіра колегам, прозорість та відкритість інформації.

Для «бірюзових організацій» важливо розкривати потенціал талановитих співробітників. В таких організаціях спостерігаються низька плинність кадрів, відмінна атмосфера в колективі та високі показники задоволеності та залучення нових клієнтів. Серед українських та закордонних компаній, які практикують «бірюзові» принципи роботи можна назвати IPLAND, UPTech, Valve, Buurtzorg та інші.

Основний підхід, який використовують організації нового типу – це холакратія. «Холакратія – це чітка структурована система управління організацією. Холакратія має свою конституцію, розподіл ролей та правила взаємодії, проведення зустрічей, прийняття рішень, тощо» [1]. Однак, не всі, компанії, що намагалися перейти на принципи самоорганізації завершили цей перехід. Багато компаній повернулись до традиційних організаційних структур.

Отже, в умовах трансформацій соціально-економічних систем та переходу до Індустрії 4.0 та 5.0 компанії потребують зміни організаційних структур. Такі зміни продиктовані необхідністю підвищення рівня самоорганізації, конкурентоспроможності та ефективності. Відповідну

організаційну структуру компанії мають обирати з урахуванням специфіки відповідного бізнесу та змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі.

Список використаної літератури

1. Бас А. Що таке «бірюзові організації» і які відмінності у компаній майбутнього. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: http://firtka.if.ua/blog/view/shcho-take-biriuzovi-organizatsiyi-i-iaki-vidminnosti-u-kompanii-maibutnogo
2. Лалу Ф. Компанії майбутнього. Видавництво «Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля». 2017. – 544 с.
3. Мельник, Л. Г. Рождение сестейновой экономики: опыт ЕС и практика Украины в свете III и IV промышленных революций [Текст] : монография / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2017. – С. 103-104.

Деділова Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки і підприємництва
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
dedilova@ukr.net

Юрченко О.В., к.е.н.
старший викладач кафедри будівельного виробництва
Сумський національний аграрний університет
kosareva_82@mail.ua

ДОТРИМАННЯ ВАГОВИХ НОРМ ЯК ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСПОРТНО-ДОРОЖНЬОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Недотримання умов експлуатації автомобільних доріг, зокрема порушення режиму проїзду вантажного транспорту з великим навантаженням на вісь, є однією з причин руйнування дорожнього покриття та, як наслідок, додаткового його ремонту. Слід відмітити, що такі умов експлуатації є застарілими та прийнятими до виконання без врахування сучасних реалій навантаження на дорожньо-транспортний комплекс (ТДК) України (інтенсивності руху, вантажопідйомності сучасних вантажівок тощо). Крім руйнування дорожнього покриття великогабаритним вантажним транспортом

також відбувається руйнування у сільській місцевості за рахунок руху сільськогосподарської техніки.

Особливої актуальності набуває забруднення атмосферного середовища через незадовільний стан автошляхів. Низькі швидкості руху автотранспорту та його припинення на аварійних ділянках супроводжуються викидами вуглецю у декілька разів більше, ніж за умов руху на оптимальній швидкості. Отже, підвищення якості дорожньої мережі є головним фактором поліпшення екологічного стану регіону та країни в цілому.

В супереч зазначеному факту, у чинних нормативних документах вимоги до екологічної безпеки зводяться до формального викладення. При проектуванні й експлуатації доріг практично відсутня низка стандартів щодо виміру забруднення в зоні безпосереднього впливу автомобільних доріг.

Згідно [1], лише 26% доріг можуть витримувати великовагові вантажні автомобілі. Переважна більшість сучасних українських автодоріг здатна витримувати навантаження не більше 7 тон на вісь. 40% автошляхів майже повністю знищено та потребують капітального ремонту практично «з нуля». На решту доріг чекає негайний поточний ремонт та жорсткого дотримання норм вагового навантаження.

Таким чином, вважаємо за необхідне посилити відповідальність за порушення саме вагових норм вантажними автоперевізниками відповідно до категорій доріг. При цьому, до заходів, що потребують додаткової розробки, удосконалення й нормативно-правового забезпечення, слід віднести:

– повну заборону руху авто вагою більше 40 тон/24 тон для подільних вантажів. Введення обмеження у 7 тон на вісь або 24 тони загальної ваги для доріг місцевого значення (ухвалено КМУ від 21/10/2015, №869 [2]);

– встановлення штрафів за порушення вагових норм (17-85 тис. грн.) з конфіскацією авто за повторне порушення протягом кварталу. Або збільшити їх ще більше, до рівня європейських країн [3];

– введення відповідальності компанії, що завантажує авто, за надлишкове завантаження, за умови, що не було проведено контрольне зважування у присутності перевізника (проект ЗУ [3]) тощо.

Наслідком проведеного дослідження є наступні результати моніторингу сучасного стану дорожнього господарства України (табл. 1).

Таблиця 1 – Моніторинг сучасного стану дорожнього господарства

Причини поточного стану	Необхідні дії
Критичне недофінансування	Реформування системи фінансування
Застаріла система управління	Децентралізація системи управління
Неефективний контроль якості	Гарантії якості дорожніх робіт
Не працює контроль вагових норм	Захист від порушників вагових норм
Очікувані результати:	
Зростання міжнародних транзитних перевезень автомобільним транспортом	
Відновлення дорожніх робіт, дотримання міжремонтних інтервалів	
Розвиток економіки, створення нових робочих місць, розвиток туризму	
Задоволення потреб суспільства в якісних автомобільних дорогах	

Джерело: *розробка авторів*

В свою чергу, захист доріг від передчасного руйнування при порушення вагових норм передбачає:

– створення нової незалежної дорожньої інспекції (Укртрансбезпека), забезпеченої відповідними технічними засобами контролю за дотриманням вагових норм вантажоперевізниками;

– запровадження функціонування мережі автоматичних вагових комплексів «зважування на ходу»;

– значне збільшення розмірів штрафів за порушення вагових норм;

– приведення у відповідність вагових норм до реальних експлуатаційних технічних можливостей автодоріг та ін. [4].

Список використаної літератури

1. Гончаренко Г. Є. Екологічна безпека як складова екологічного правопорядку : сайт URL : https://dspace.udpu.edu.ua/jspui/bitstream/6789/4335/1/

%D0%B3%D0%BE%D0%BD%D1%87%D0%B0%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf (дата звернення : 30.11.2018)

2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до пункту 22.5 Правил дорожнього руху» (№869 від 21.10.2015 р.) : сайт URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/869-2015-%D0%BF (дата звернення : 01.12.2018)

3. Проект Закону про внесення змін до Закону України «Про автомобільний транспорт» (щодо дотримання учасниками ринку автомобільних вантажних перевезень норм законодавства в частині вагових та габаритних параметрів транспортних засобів) (№6644 від 23.06.2017 р.) : сайт URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62128 : (дата звернення : 01.12.2018)

4. Юрченко О. В. Дослідження основних еколого-економічних проблем дорожньої галузі України. Молодь та інновації : Міжнародна науково-практична конференція, 27–29.05.2015 р. : тези доп. Горки, Республіка Білорусь, 2015. С. 180–184.

Диха М. В.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства і підприємництва,
Хмельницький національний університет
dyha-mv@ukr.net

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ: ЦІЛІ ТА МОЖЛИВОСТІ ДОСЯГНЕННЯ

Соціально-економічні трансформації протягом років незалежності України не привели до сформування високоефективної національної економіки. Першопричиною втрат/змарнування можливостей соціально-економічного розвитку України варто визнати непрофесіоналізм менеджерів державного рівня, неналежне виконання ними своїх функцій або й бездіяльність, значну залежність української економіки від політичної ситуації та політичних рішень, корупцію. Виклики та загрози останніх років (анексія Криму, військові дії на Донбасі, світові криза 2008-2009 років, сучасна криза, яка лише набирає обертів на фоні поширення COVID-19) обумовлюють ще більшою мірою необхідність забезпечення суб’єктності держави в стратегічному управлінні.

Стратегічна суб’єктність держави в управлінні соціально-економічними процесами вимагає насамперед визначеності мети/комплексу цілей. Визначені цілі обумовлюють формування і функціонування певного механізму управління, певного стилю управлінської діяльності, який реалізується через застосування принципів, вибір форм, методів, засобів і технологічних прийомів управління. Комплекс важливих теоретичних і методологічних питань, пов’язаних із забезпеченням процесу цілепокладання і ефективного стратегування розвитку економіки, прогнозування соціально-економічних процесів, обґрунтування процесу цілепокладання, підходи до визначення мети, принципи цілепокладання детальніше висвітлені в працях [2; 3; 4; 5].

Орієнтиром соціально-економічних трансформацій в Україні мають бути цілі, спрямовані на досягнення національних інтересів, національної безпеки, розвитку суспільства, національних цінностей. Серед основних цілей соціально-економічних трансформацій в Україні варто виокремити такі, досягнення яких обумовить/забезпечить:

– створення економічної системи, здатної забезпечувати конкурентоспроможність, обороноздатність, сталий розвиток країни;

– створення умов для утвердження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку, стимулювання економічного розвитку; поліпшення інвестиційного клімату на основі забезпечення належних гарантій для інвесторів, стимулювання інвестиційної активності з боку держави; такі умови мають створюватися через дерегуляцію економічної діяльності, децентралізацію (крім оборонного комплексу, національної безпеки, зовнішньоекономічної політики), створення умов для розвитку бізнесу (у т. ч. удосконалення системи оподаткування, спрощення процедур адміністрування податків);

– створення нової ідеології соціального забезпечення, яка б відповідала ідеям соціальної справедливості, економічної обґрунтованості; зміна державної політики по відношенню до пільгових категорій населення, «ревізія» системи надання пільг;

– створення системи соціального захисту на принципах диференціації та

індивідуалізації суб'єктів соціального захисту, досягнення високої якості соціальних послуг шляхом їх надання в т. ч. недержавними підприємствами на конкурентній основі;

Аналіз процесів державного стратегічного цілепокладання і планування в сучасних українських реаліях дають підстави виділити такі недоліки:

– відсутність комплексності та стратегічного підходу до процесу постановки цілей, розробки та реалізації концепцій, стратегій і програм соціально-економічного розвитку України;

– низький рівень взаємоузгодженості, недостатність взаємоув'язки (в т. ч. між різними сферами діяльності) прогнозних і планових документів стратегічного планування;

– відсутність регламентації процесу прийняття рішень про розроблення стратегічних документів та досягнення результатів.

На нашу думку, для підвищення якості стратегічного цілепокладання, цільового та бюджетного планування необхідно використовувати інструменти та процедури, що дозволять забезпечити:

– адекватність змісту макроекономічних цілей і показників, кількісних індикаторів вимірювання рівня досягнення цілей, відображення в них динаміки досягнення цільових установок;

– комплексність і повноту декомпозиції цілей і способів вирішення сформульованих завдань для досягнення поставлених цілей;

– орієнтацію цілей органів державної влади на досягнення стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку країни;

– врахування ризиків недосягнення цілей і виникнення несприятливих економічних і соціальних наслідків.

Результати соціально-економічних трансформацій залежать від змістовного аналізу проблем, що накопичилися, можливостей їх вирішення, імовірних ризиків, можливостей та способів їх нівелювання. Можливості соціально-економічних трансформацій України обумовлюються, насамперед, власними ресурсами й інституційними передумовами, які дозволяють

вирішувати складні завдання розвитку соціально-економічної системи. Розвиток інституційних засад державного управління, активізація внутрішніх резервів, розвиток наукомістких технологій та інноваційної діяльності, розробка зваженої соціально-економічної політики, що вимагає послідовного створення умов для активізації можливостей населення самостійно вирішувати свої соціальні проблеми (державний патерналізм, який полягає у масовій підтримці населення за рахунок ресурсів держави є безперспективним), на нашу думку, є важливим в контексті забезпечення ефективного реформування соціально-економічної сфери.

Досягти основних цілей соціально-економічних трансформацій в Україні можна шляхом реалізації широкого комплексу взаємопов'язаних заходів з підвищення ефективності діяльності держави, оптимізації її впливу на розвиток економіки та суспільства. Забезпечення конкурентоспроможності України, реалізація її економічного потенціалу має здійснюватися, зокрема, за рахунок:

– концентрації зусиль на точках зростання (зони інтенсивного економічного розвитку) і концентрації інвестицій у найважливіших базових секторах економіки регіону/країни із забезпеченням високої цінності виробленого товару;

– формування каркаса розвитку, інфраструктури і системи розселення, що забезпечують стійкість просторового розвитку;

– розвитку небазових секторів з метою підвищення внутрішнього попиту, забезпечення мобільності і відтворення людського капіталу;

– формування сприятливого бізнес-клімату та інвестиційної привабливості України.

Забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку можливе лише на основі взаємодії науки, бізнесу і держави. Вирішення соціальних проблем неможливе без забезпечення динамічного економічного зростання.

На сьогодні питанням номер один для країн світу та України, зокрема, є забезпечення здоров'я людини як базової складової формування та розвитку людського потенціалу та як однієї з глобальних цілей сталого розвитку (див.

детальніше в публікації [1]. Виклик пандемії вніс корективи у звичні графіки, у раніше затверджені програми розвитку. Варто відзначити, що й економічно розвинуті країни світу мають проблеми у наданні медичної допомоги пацієнтам (навіть у потребі в ліжко-місцях, в засобах індивідуального захисту, в недостатності медичного персоналу тощо). Тому, на нашу думку, доцільно мати стратегічні запаси, а також варіанти вирішення проблем у випадках різних форс-мажорних обставин. Наприклад, модульні системи, з яких в найкоротші терміни можуть бути споруджені мобільні госпіталі або тимчасове житло для людей, які постраждали від стихійних лих тощо.

Спалах коронавірусу COVID-19 є серйозним викликом та ударом для світової економіки. Економічної кризи, нажаль, не оминути й Україні. Україна намагається протистояти загрозам для економіки та нівелювати наслідки для соціальної системи. Надзвичайно важливою є вчасна і дієва реакція органів державної влади в Україні щодо усіх сфер життєдіяльності та функціонування соціально-економічної системи. Проте детальніше висвітлення проблем та шляхів їх вирішення є предметом наступного дослідження.

Також доречно наголосити, що успіх соціально-економічних трансформацій в Україні залежить не лише від чиновників найвищих рівнів державного управління. Покращення стану справ в різних сферах життєдіяльності, забезпечення ефективних соціально-економічних трансформацій на благо розвитку України та забезпечення добробуту громадян потребує відповідальності, фаховості чиновників на посадах різних рівнів управління, а також свідомої позиції усіх членів суспільства.

Список використаної літератури

1. Диха М.В. Здоров’я людини як базова складова людського потенціалу в системі досягнення цілей сталого розвитку України / М.В. Диха // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2020. – № 1.

2. Диха М.В. Прогнозування соціально-економічного розвитку України / М.В. Диха // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 4, Т. 3. – С. 186–191.

3. Диха М.В. Стратегічне регулювання соціально-економічної сфери: проблеми, цілі, пріоритети / М.В. Диха // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 47–58.

3. Диха М.В. Цілі та пріоритети соціально-економічних реформ в Україні з урахуванням поточної економічної ситуації / М.В. Диха // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 63–69.

4. Dykha Mariia V. Economic mechanism toolkit for state regulation of socioeconomic processes / Mariia V. Dykha // Actual Problems of Economics. – 2016. – № 5 (179). – P. 20–29.

Довбня С.Б. д.е.н., професор,
завідувачка кафедри економіки
та підприємництва ім. Т.Г. Беня,

Душина А.В,. студентка
Національна металургійна академія України
sdov@ua.fm

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток підприємств в трансформаційних умовах, що характеризуються підвищеним динамізмом, складністю та низьким рівнем прогнозованості вимагає використання сучасних управлінських технологій, до яких відноситься збалансована система показників (BSC - ***Balanced Score-card***). Ця система була розроблена професорами Гарвардської школи бізнесу – Р. Капланом і Д.Нортоном у 1990-ті рр. і в даний час активно використовується зарубіжними компаніями як інструмент стратегічного менеджменту [1]. Вона дозволяє комплексно оцінювати ефективність функціонування підприємства та забезпечує декомпозицію та реалізацію його стратегії. Система передбачає формування показників, що характеризують діяльність підприємства у чотирьох напрямках (складових).

1. Фінансова складова забезпечує встановлення взаємозв'язку між стратегією розвитку підприємства і його фінансовими цілями, такими як: прибуток, рентабельність, додана вартість, ринкова вартість підприємства і т.

ін., які є своєрідними орієнтирами при визначенні завдань і параметрів інших складових.

2. Клієнтська складова визначає цільові сегменти споживчого ринку, цільову групу клієнтів та способи їх розширення і покращання обслуговування. Завданнями даної складової прийнято вважати:

- залучення нових клієнтів за рахунок інтенсифікації методів обслуговування клієнтів традиційних продуктів і послуг

- активізація клієнтів за рахунок пропозиції супутніх сервісних послуг;

- зміцнення ринкових позицій: орієнтація на експорт, диверсифікація та розширення ринків збуту;

- розширення асортименту та поліпшення якості.

3. Складова внутрішніх бізнес-процесів визначає види діяльності, найбільш важливі для досягнення цілей споживачів і акціонерів, а також ефективність їх здійснення. В межах цього напрямку важливим є розгляд таких підсистем:

- організація операційного процесу – підвищення ефективності за рахунок удосконалення технології виробництва, зниження матеріало- та енергомісткості продукції, зростання продуктивності агрегатів;

- організація управлінського процесу – використання діджитал-технологій, оптимізація документообігу, формування раціональних систем управлінського обліку, бюджетування, система збалансованих показників;

- інноваційна діяльність – впровадження інноваційних технологій і нової техніки в цілому, що сприяє підвищенню технічного рівня виробництва і збільшенню виробничої потужності підприємства;

3. Складова навчання і розвитку персоналу спрямована на формування якісного кадрового забезпечення, для чого здійснюється:

- підвищення їх кваліфікації шляхом застосування різних видів навчання;
- використання дієвої мотивації, спрямованої на кінцеві результати праці;
- впровадження корпоративної культури і т. ін.

Враховуючи потреби менеджменту та особливості функціонування вітчизняних підприємств збалансована система показників знаходиться в постійному розвитку [2,3].

Найважливішим елементом системи збалансованих показників, на нашу думку, є складова внутрішніх бізнес процесів. Цілі і показники даної складової формуються після розробки фінансової та клієнтської складових, що дозволяє орієнтувати параметри внутрішніх бізнес-процесів на задоволеність клієнтів і акціонерів. При цьому рекомендується визначити вартісний ланцюжок внутрішніх бізнес-процесів, що включає три основних бізнес-процеси: інноваційний, операційний і після продажне обслуговування. Відповідно, по кожному з внутрішніх бізнес-процесів повинні бути визначені ключові показники їх оцінки.

Для промислових підприємств найбільш важливими і в той же час недостатньо опрацьованими є показники, що характеризують операційну діяльність [2]. Операційна діяльність - це діяльність, яка здійснюється в рамках операційної підсистеми з метою створення будь-якої корисності шляхом перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги).

Для підвищення якості цієї підсистеми нами запропоновано розглядати три напрямки, що дозволяють оцінити ефективність ресурсів, які використовуються в процесі операційної діяльності, зокрема: ефективність використання основних фондів; ефективність використання оборотних засобів; ефективність використання трудових ресурсів. Враховуючи їх економічну сутність та призначення показники кожного напрямку можна розділити на дві групи: узагальнюючі, що характеризують результативність напрямку в цілому, та локальні, що визначають окремі аспекти підвищення результативності. В літературних джерелах ці показники мають назву запізднюючі та випереджуючі [1]. Запропоновані показники ефективності використання ресурсів в процесі операційної діяльності наведені в табл. 1.

Розроблений підхід до удосконалення структури та системи збалансованих показників забезпечить коректну оцінку ефективності їх операційної діяльності, обґрунтоване прийняття управлінських рішень по її удосконаленню, що є визначально важливим для промислових підприємств і буде сприяти їх адаптації до динамічних трансформаційних умов та розвитку.

Таблиця 1

Показники діагностики ефективності операційної діяльності

Узагальнюючі показники	Локальні показники
Ефективність використання основних фондів	
- фондовіддача - фондоозброєність праці - рентабельність основних фондів - коефіцієнт придатності основних виробничих фондів - коефіцієнт використання виробничої потужності	- коефіцієнт інтенсивного використання обладнання - коефіцієнт екстенсивного використання обладнання - коефіцієнт інтегрального використання обладнання - резерв виробничої потужності - коефіцієнт введення основних виробничих фондів - коефіцієнт вибуття основних виробничих фондів
Ефективність використання оборотних засобів	
- коефіцієнт оборотності обігових коштів -рентабельність обігових коштів	- відносне вивільнення обігових коштів - тривалість операційного циклу - тривалість фінансового циклу - коефіцієнт оборотності готової продукції - коефіцієнт оборотності запасів - - коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
Ефективність використання трудових ресурсів	
- продуктивність праці - зарплато місткість продукції	- виробіток продукції в одиницю часу - трудомісткість одиниці продукції - коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу - зниження трудомісткості одиниці продукції

Список використаної літератури

1. Каплан Роберт С. Сбалансироваая система показателей. От стратегии к действию/ Каплан Роберт С., НортонДейл П. // Пер .с англ.- М.:ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003-304с.
2. Довбня С.Б., Пономаренко Р.В., Чабанець Т.М. Формування та декомпозиція операційної стратегії промислового підприємства /С.Б. Довбня, Р.В. Пономаренко, Т.М. Чабанець Т.М // Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози і виклики: колективна монографія. – Дніпро.: ЛІРА, 2016. – С. 150-158.
3. Малярець Л. М. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства / Л. М. Малярець, А. В. Штереверя. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 188 с.

Жабинець О.Й., к.е.н., доцент,
с.н.с. відділу просторового розвитку
ДУ "Інститут регіональних досліджень НАН України",
м. Львів, Україна
olza@ukr.net

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ЕКСПОРТІ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ МІСТ РЕГІОНУ

Сьогодні в Україні майже половина ВВП формується за рахунок експорту товарів та послуг і економіка держави стає все більш експортоорієнтованою. Ключове місце у реалізації експортно-імпортних операцій в регіональному та загальнодержавному масштабі належить містам як центрам ділової активності та концентрації виробничого, агропромислового, інвестиційного та торговельного потенціалу [1, с.27]. Проаналізуємо тенденції та структуру експортної діяльності міст обласного значення Західного регіону України (табл. 1) у розрізі 22 міст обласного значення з огляду на наявність доступної статистичної інформації щодо обсягів експорту товарів та послуг за аналізований період. Як бачимо, структура експорту аналізованих міст представлена переважаючою часткою товарного експорту (в середньому більше 75%) над експортом послуг, а в половині аналізованих міст у 2012 р. частка експорту товарів перевищувала 90%. У 2017 р. на фоні зростання експорту

послуг частка експорту товарів дещо знизилась, однак залишилась вагомою складовою експортної діяльності.

Зазначимо, що на відміну від загальноукраїнської тенденції зниження експорту та імпорту товарів за період 2012-2017 рр. (на 37,1% та 41,4% відповідно) в Західному регіоні спостерігається зростання експорту товарів на 19,9% [1, с.27] та експорту послуг майже в 2 рази (на 94,4%) [8, с.64]. П'ятірка лідерів як у 2012 р., так і у 2017 р. серед міст обласного значення Західного регіону України за часткою експорту послуг представлена мм. Трускавець, Моршин, Дрогобич, Яремче та Чоп.

Таблиця 1

Тенденції та структура експортної діяльності в містах обласного значення Західного регіону України

Місто	Структура експорту, %				Зміни у структурі, в. п.		Приріст (зниження), %	
	2012		2017					
	Експорт товарів	Експорт послуг	Експорт товарів	Експорт послуг	експорту товарів	експорту послуг	в експорті товарів	в експорті послуг
м. Львів	84,4	15,6	72,5	27,5	-11,9	11,9	-18,0	68,9
м. Дрогобич	68,3	31,7	41,9	58,1	-26,4	26,4	-12,0	163,4
м. Моршин	32,5	67,5	38,2	61,8	5,7	-5,7	-62,9	-71,1
м. Новий Розділ	99,96	0,04	78,3	21,7	-21,66	21,66	14,3	79506,7
м. Самбір	94,3	5,7	86,3	13,7	-8,0	8,0	0,5	165,0
м. Стрий	79,0	21,0	80,8	19,2	1,8	-1,8	23,5	10,6
м. Трускавець	4,4	95,6	26,6	73,4	22,2	-22,2	187,5	-63,3
м. Червоноград	97,3	2,7	92,2	7,8	-5,1	5,1	-10,8	168,9
м. Луцьк	98,3	1,7	95,6	4,4	-2,7	2,7	-31,4	83,0
м. Володимир-Волинський	93,5	6,5	97,0	3,0	3,4	-3,4	-67,7	-85,4
м. Ковель	89,5	10,5	90,0	10,0	0,5	-0,5	8,7	2,8
м. Нововолинськ	94,6	5,4	95,8	4,2	1,1	-1,1	20,0	-6,7
м. Ужгород	93,7	6,3	77,1	22,9	-16,6	16,6	33,4	484,7
м. Берегово	99,7	0,3	89,1	10,9	-10,5	10,5	-71,2	920,4
м. Мукачево	95,0	5,0	85,4	14,6	-9,6	9,6	68,2	443,3
м. Чоп	39,2	60,8	65,3	34,7	26,1	-26,1	30,0	-55,4
м. Івано-Франківськ	83,0	17,0	86,7	13,3	3,8	-3,8	31,1	-2,2
м. Калуш	99,3	0,7	98,7	1,3	-0,6	0,6	-54,9	-19,1
м. Коломия	84,9	15,1	86,2	13,8	1,3	-1,3	69,7	52,3
м. Яремче	65,4	34,6	60,7	39,3	-4,8	4,8	-6,2	15,0
м. Рівне	81,4	18,6	82,7	17,3	1,3	-1,3	-60,5	-63,9
м. Чернівці	90,4	9,6	80,8	19,2	-9,6	9,6	21,0	170,6

Джерело: розраховано та складено автором за [2-7].

Структура експорту м. Трускавець вказує на його спеціалізацію саме в експорті послуг. Водночас в м. Трускавець протягом аналізованого періоду спостерігаємо також найбільший з усіх аналізованих міст приріст в експорті товарів, хоча загальне скорочення експорту в м. Трускавець за аналізований період склало більш ніж 50%.

Темпи приросту в експорті послуг, які є значно вищі ніж в експорті товарів, підтверджують значний внесок міст обласного значення у нарощення саме експорту послуг, зокрема м. Новий Розділ Львівської області. Займаючи стійку позицію в експорті товарів, місто за 2012-2017 рр. здійснило значний прорив у розвитку та нарощенні експорту послуг (зростання частки експорту послуг із 0,04% до 21,7%, що сумарно склало приріст у 79506,7%). Крім даного міста значний внесок у зростання експортного потенціалу сфери послуг Західного регіону України здійснили також мм. Берегово, Ужгород, Мукачево, Чернівці, Червоноград, Самбір, Дрогобич (у більшості це міста Львівської та Закарпатської областей).

Список використаної літератури

1. Жабинець О.Й. Зовнішня торгівля товарами в містах обласного значення Західного регіону України: тенденції та структурні зміни. *Бізнес Інформ.* 2019. №8. С.26-33. DOI: https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-8-26-33
2. Головне управління статистики у Львівській області. URL: https://www.lv.ukrstat.gov.ua/
3. Головне управління статистики у Волинській області. URL: http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/
4. Головне управління статистики в Закарпатській області. URL: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/
5. Головне управління статистики в Івано-Франківській області. URL: http://www.ifstat.gov.ua/
6. Головне управління статистики в Рівненській області. URL: http://rv.ukrstat.gov.ua/
7. Головне управління статистики в Чернівецькій області. URL: http://www.cv.ukrstat.gov.ua/
8. Жабинець О.Й., Сухий О.О. Міста обласного значення у міжнародній торгівлі послугами в умовах глобалізації: регіональний зріз. *Проблеми економіки.* 2019. №4. С.62-71. DOI: https://doi.org/10.32983/2222-0712-2019-4-62-71

Жданова Л.Л., д-р экон. наук, доцент,
профессор кафедры
общей экономической теории и экономической политики
Одесский национальный экономический университет
l_zhdanova@ukr.net

ПЕРИФЕРИЙНЫЙ КАПИТАЛИЗМ И ЕГО СПЕЦИФИКА В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ

Концепция мировой экономики как целостной системы стран, находящихся на разном уровне социально-экономического развития, разрабатывается с начала XX века. Авторы, стоящие у истоков этой концепции, отразили неравноправность экономических отношений между развитыми странами и зависимыми от них колониями. Со второй половины XX века, после крушения мировой системы колониализма, исследователями сделан акцент на формальном равноправии экономических отношений между высокоразвитыми и слаборазвитыми странами, при реальном их неравноправии. С этого времени формируется категориальный аппарат теории зависимости, теории периферийного, зависимого капитализма [1]. С 90-х годов XX века, после рыночной трансформации экономики социалистических стран, мировая экономика становится однородной по своему сущностному содержанию, т.е. капиталистической. Однако по уровню развития производительных сил различия между странами сохраняются. Многие экономики, бывшие ранее развитыми социалистическими, трансформировавшись в капиталистические, утрачивают свой производственный потенциал. Главной потерей при этом является разрушение индустриального потенциала. Именно это обстоятельство – уровень развития индустриального потенциала – и отличает экономики Центра, ядра капиталистической мировой системы, от ее Периферии. Страны экономического Центра тесно связаны со странами экономической Периферии торговыми отношениями. От Периферии в сторону Центра идет поток аграрных и сырьевых товаров, а в обратном направлении – поток готовых

инвестиционных и потребительских благ. Масштабы этих потоков постоянно растут, т.е. постоянно растет степень открытости индустриальных экономик на одной стороне, и аграрно-сырьевых – на другой.

Наиболее ярким примером утраты производственного индустриального потенциала за период рыночного трансформирования является экономика современной Украины [2].

К началу трансформационных процессов в Украине была индустриальная экономика, степень открытости которой вполне соответствовала развитым европейским странам. Как видно из данных таблицы 1, в 1991 году доля экспорта в ВВП Украины составляла 26,1%, а в развитых европейских странах – 26,0%. Последние 10 лет XX века и весь XXI века открытость экономики Украины растет. Доля экспорта в ВВП достигла в 2017 году 45,2%. Однако в течение этого периода растет открытость и экономик развитых европейских стран. Доля экспорта в ВВП ЄС-28 достигла в 2017 году 45,9%. Таким образом, степень включенности экономики Украины в мировой рынок вполне соответствует развитым европейским странам.

Таблица 1

Доля экспорта в ВВП, %

	1991	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Украина	26,1	43,9	47,1	49,8	47,7	43,0	48,6	52,6	49,3	48,0	45,2
ЕС-28	26,0	35,0	38,9	41,6	43,1	43,1	43,6	44,5	43,9	45,4	45,9

Источник данных: https://data.worldbank.org/indicator/ne.exp.gnfs.zs?view=chart

Однако, структура экспорта Украины значительно отличается от развитых стран. В отечественной экономике преобладает производство промежуточной продукции, а именно аграрной продукции, сырья, металлов, тогда как в развитых странах – готовых к использованию инвестиционных и потребительских благ. Такая структура экспорта прочно связывает экспортеров сырья и экспортеров готовой продукции: и у первых и у вторых воспроизводство потребленного капитала по стоимости и натурально-

вещественной форме возможно только при посредстве экспортно-импортных операций. Столь значительная ориентация национального производства на мировой рынок формирует разбалансированность составных частей ВВП по натурально-вещественной форме и функциональному назначению в пределах национальных производственных комплексов. Усложняет проблему циклическое движение развитой экономики, которое усиливает названную разбалансированность. Диспропорции, складывающиеся в процессе воспроизводства общественного капитала в странах-экспортерах готовых товаров существенно отличаются от диспропорций, складывающиеся в процессе воспроизводства общественного капитала в странах-экспортерах промежуточных товаров. Соответственно, этим странам присущи и различные методы корректировки таких диспропорций. Основные течения экономической мысли – кейнсианство, неоклассика – сконцентрированы на решении проблем развитых экономик и не разъясняют специфики воспроизводства общественного капитала в странах-экспортерах промежуточных товаров, т.е. в менее развитых странах [3]. Так, зерновое производство Украины во все возрастающей степени ориентируется на мировой рынок. Как видно из табл. 2, удельный вес экспорта пшеницы в общем объеме ее производства постоянно

Таблица 2.

Производство пшеницы (млн.т)

	2012	2013	2914	2015	2016	2017
Производство	15,8	22,3	24,1	26,5	26,1	26,2
Экспорт	8,7	7,7	10,5	13,5	17,9	17,3
Удельный вес экспорта в общем объеме производства пшеницы	55,1%	34,7%	43,7%	50,7%	68,6%	66,1%

Источник данных: http://www.ukrstat.gov.ua

растет, достигнув в 2017 году 66,1%. В еще большей степени сориентировано на мировой рынок производство кукурузы. Как видно из данных табл.3,

удельный вес экспорта кукурузы в общем объеме ее производства находится в последние 6 лет на уровне 70-80%.

Таблица 3.

Производство кукурузы (млн. т)

	2012	2013	2914	2015	2016	2017
Производство	21,0	31,0	28,5	23,3	28,1	24,7
Экспорт	15,6	16,7	17,6	19,1	17,3	19,4
Удельный вес экспорта в общем объеме производства кукурузы	74,6%	54,0%	61,6%	81,7%	61,5%	78,6%

Источник данных: http://www.ukrstat.gov.ua

Отмеченная ориентация отечественного зернового производства на мировой рынок ставит вопрос об обеспечении аграрного сектора сельскохозяйственной техникой. Как видно из данных таблицы 4, спрос

Таблица 4.

Национальный рынок тракторов *(тыс. шт.)*

	2012	2013	2914	2015	2016	2017
Производство	4,0	2,9	2,7	2,8	3,3	3,3
Импорт	104,9	156,0	108,8	39,7	58,9	86,4
Объем рынка	108,9	158,9	111,5	42,5	62,2	89,7
Удельный вес национального производства в общем объеме продаж тракторов	3,7%	1,8%	2,4%	6,6%	5,3%	3,7%

Источник данных: http://www.ukrstat.gov.ua

производителей сельскохозяйственной продукции на трактора был максимальным в 2013 году, достигнув величины 158,9 тыс. тракторов. Спрос упал до 42,5 тыс. в 2015 году, однако далее стал расти – до 62,2 тыс. и 89,7 тыс.

в 2016 и 2017 гг. соответственно. При этом рынок тракторов состоит из сегментов отечественного и иностранного производства. Как видно из данных таблицы 4, сегмент отечественного производства колеблется от 1,8% рынка в 2013 году до 6,6% в 2015. Из этих данных можно сделать вывод: отечественное тракторостроение не удовлетворяет спрос отечественных производителей зерна на сельхозтехнику.

Аналогично спросу на трактора формируется спрос и на зерноуборочные комбайны. Как видно из данных табл.5, спрос на зерноуборочные комбайны

Таблица 5.

Национальный рынок зерноуборочных комбайнов *(тыс.шт.)*

	2012	2013	2914	2015	2016	2017
Производство	к	68	к	100	154	70
Импорт	1647	1570	935	1285	3139	3229
Объем рынка	1638	935	1385	3293	3299	1638
Удельный вес национального производства в общем объеме продаж комбайнов	4,2%	к	7,2%	4,7%	2,1%	4,2%

Источник данных: http://www.ukrstat.gov.ua

колеблется в разные годы от 935 единиц до 3293. Однако сегмент отечественного комбайностроения на рынке зерноуборочных комбайнов составляет всего 2,1-4,7%. Эти данные свидетельствуют, что и отечественное комбайностроение не удовлетворяет спрос отечественных производителей зерна на сельхозтехнику.

Из приведенных данных видно, что за годы рыночного реформирования сформировалась отраслевая структура экономики, плотно интегрированная в мировую экономику в качестве поставщика аграрно-сырьевой продукции и покупателя готовой, технически сложной промышленной продукции. Такая структура экономики свойственна слаборазвитым странам периферийного капитализма. Спецификой экономики Украины, в отличие от бывших колоний и полуколоний, является инверсионное развитие, утрата индустриального потенциала, утрата отечественных мощностей, производивших ранее

высокотехнологичную продукцию, в том числе и сельскохозяйственную технику.

Список использованной литературы

1. Пребиш Р. Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива? – М.: ИЛА, 1992. – 337 с.
2. Жданова Л. Л Воспроизводство и накопление капитала в условиях зависимого капитала / Л. Л.Жданова // Проблеми економіки та політичної економії. – 2019. – № 2 (9). С 27-41
3. Жданова Л. Л. Інститути-симулякри в соціально-економічних системах залежного типу/ Л.Л.Жданова// Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами V Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю (11 – 12 квітня 2019 р.). Частина 1. – Дніпро: НМетАУ, 2019. – С. 68-72.

Завидівська О.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та менеджменту
Львівський державний університет фізичної культури ім. І. Боберського
zoiggg@gmail.com

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙ

В сучасних умовах функціонування економічних і виробничих систем розвиток персоналу має важливе соціально-економічне. Зростання темпів розвитку науково-технічних змін зумовлює необхідність зміни вимог до професійних знань, умінь, навичок працівників. Саме тому навчання персоналу є одним із найбільш дієвих способів розвитку персоналу будь-якого підприємства (організації).

На сьогодні, крім традиційних методів навчання персоналу, існують інноваційні, які широко застосовуються в європейських країнах та поступово починають використовуватися в практиці діяльності вітчизняних підприємств. До них можемо віднести [1-4]:

1) E-learning – метод дистанційного навчання за допомогою комп'ютерних систем. Впровадження E-learning дозволяє персоналу

отримувати нові знання і навички без відриву від основної трудової діяльності. Вчитися можна як на робочому місці, так і з дому при використанні спеціальних даних для авторизації. Результатом стає підвищення залученості працівників, розвиток їх компетенцій, зростання рентабельності бізнесу і сприятливої обстановки в колективі. Розвиток нашого суспільства неможливо уявити без енциклопедії Wikipedia, без блогів, форумів, без відеосервісу YouTube, без Skype, Facebook, Google та ін. E-learning поєднує в собі відомі попередньо методи дистанційного навчання та відеонавчання.

2) Модульне навчання – очне (прив'язане до навчального центру) навчання, що складається з окремих тематичних блоків (модулів), спрямованих на досягнення певного результату (рішення конкретної бізнес-задачі, розвиток певних компетентностей тощо). Навчальний курс має включати опанування теоретичного матеріалу, виконання практичних робіт, а також підсумкових проектів. Тривалість модульного навчання залежить від обсягу знань, який необхідно засвоїти, і компетентностей, яких слід набути.

3) Кейс-навчання – розгляд практичних ситуацій з досвіду діяльності різних підприємств, що передбачає аналіз і групове обговорення гіпотетичних або реальних ситуацій. Такий метод дає можливість розвинути здібності працівників до аналізу, діагностики та прийняття обґрунтованих рішень. Цей метод є ефективним для керівників різного рівня.

4) В тренінговому навчанні основна увага приділяється набуттю практичних компетентностей, тоді як теоретичний блок є мінімізованим. Метою тренінгів є моделювання наближених до реальності ситуацій з метою розвитку певних практичних навичок, освоєння нових моделей поведінки, зміни ставлення до виконання завдань тощо. Цей метод диференціюється у сукупності таких інструментів: ділові, рольові та імітаційні ігри, дискусії, дебати тощо.

5) Мозковий штурм – метод, що дає змогу генерувати велику кількість ідей для вирішення проблемної ситуації за обмежений проміжок часу з подальшим аналізом і вибором найбільш доцільного варіанту управлінського

рішення. Найбільш ефективним цей метод є для роботи в команді (малих групах).

6) Метод поведінкового моделювання покликаний виробити у співробітників певну модель поведінки в стандартних і нестандартних ситуаціях. Цей метод заснований на пошуку прикладу для наслідування («поведінкової моделі»), її аналізу і відтворення на практиці. Модель має максимально відображати реальну ситуацію, тому є можливість відразу ж застосувати отримані знання на практиці.

7) Сторітеллінг (мотиваційна розповідь) – метод навчання нових співробітників організації для ознайомлення з організаційною структурою, корпоративною культурою, локальними розпорядчими документами тощо. Навчання починається з моменту підбору персоналу до повної адаптації працівника; воно проводиться безпосереднім керівником (наставником) для надання інформації про організацію, її особливості, для контролю в період випробувального терміну (стажування).

8) Екшн-навчання – метод навчання для вирішення реальних проблем на практиці в процесі діяльності організації. Основою цього методу є створення робочої групи, що вирішує поставлене завдання. Термін навчання може тривати від кількох тижнів до року. За допомогою цього методу можна удосконалити компетенції зі стратегічного планування, навички прийняття обґрунтованих рішень, вирішити конкретні виробничі завдання.

9) Баскет-метод – метод імітації ситуацій «керівної діяльності», за якого співробітник долучається до ролі керівника. Цей метод застосовується до працівників, які претендуватимуть на керівну посаду.

10) Shadowing («стеження») – надання можливості працівнику, представленого до просування кар’єрними сходами, перекваліфікації, ротації, не менше двох днів бути «тінню» співробітника, що займає певну посаду. Завдяки цьому номінант «занурюється» в специфіку певної роботи, може визначити сутність і обсяг необхідних йому знань, навичок і необхідних компетенцій.

11) Secondment (своєрідне «відрядження») є різновидом ротації, що передбачає тимчасове переміщення працівника на інше місце роботи, в інший підрозділ організації з подальшим поверненням до виконання попередніх обов'язків.

Останнім часом secondment – це і стажування в абсолютно іншій компанії. Співробітник може бути відряджений в різні організації: великі комерційні підприємства, державні або благодійні установи. Як правило, дані відряджання співробітників оплачуються, вимагають офіційного дозволу, розраховані на повний робочий день і тривають до 12 місяців.

12) Buddying – метод, який полягає у закріпленні за працівником партнера (buddy), завданням якого є надання постійного зворотного зв'язку про дії і рішення закріпленого за ним співробітника з метою виявлення «вузьких місць» в його роботі. Учасники є рівноправними, що відрізняє даний метод від наставництва.

13) Коучинг – метод консалтингу, в процесі якого людина (тренер), який зветься «коуч», допомагає підопічному працівнику досягти професійної мети, передаючи йому свій досвід за допомогою певних наглядів і навчань.

Коучинг – це стиль управління персоналом, методика якого сприяє мобілізації внутрішніх можливостей і потенціалу людських ресурсів, постійного вдосконалення їх професіоналізму і кваліфікації, зростання рівня їх конкурентоспроможності, що забезпечують розвиток компетентності, що спонукає до інноваційного підходу в виробничому процесі; розкриття потенціалу людини з метою максимального підвищення його ефективності. Коучинг не вчить, а допомагає вчитися [5].

14) Майстер-клас – це одна з форм ефективного професійного, активного навчання, під час якого провідний (визнаний) спеціаліст розповідає і показує, як застосовувати на практиці нову технологію або новий метод.

Таким чином, інноваційні зміни сучасності досить вагомо відобразились на розвитку і застосуванні інноваційних методів навчання. Відмітимо також, що активне залучення керівників усіх рівнів управління і підтримка з боку

вищого керівництва, створення атмосфери довіри до вільного обміну думками, впровадження програм з лідерства, командоутворення та підвищення креативності сприятимуть зростанню ефективності менеджменту організацій при використанні охарактеризованих вище методів.

Список використаної літератури

1. Мартиненко І. О. Місце професійного навчання у процесі розвитку персоналу. Бізнес Інформ. 2013. № 4. С. 418-422.

2. Ткаченко А. М., Марченко К. А. Професійний розвиток персоналу – нагальне завдання сьогодення. Економічний вісник Донбасу. 2014. № 1. С. 194-197.

3. Гетьман О. О., Білодід А. О. Інноваційні методи розвитку персоналу. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 17. С. 556-561.

4. Вишневська Н. М. Навчання персоналу як основний ресурс забезпечення продуктивності праці. Вісник Київського інституту бізнесу і технологій. 2019. №2(40). С. 49-52.

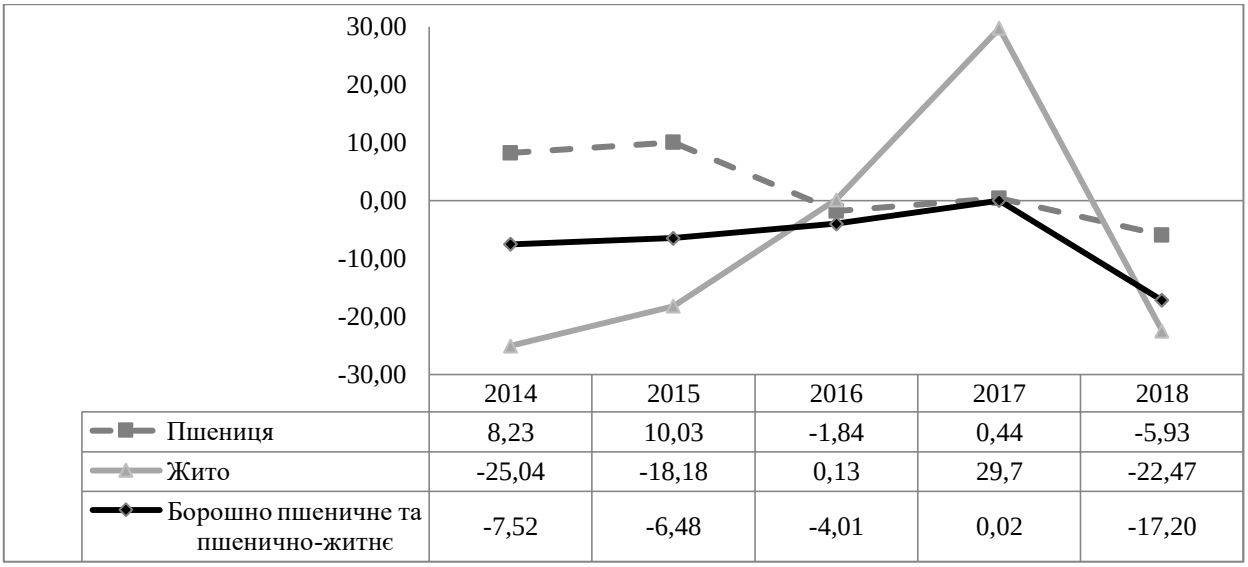
5. Нежинська О. О., Тименко В. М. Основи коучингу: навч. посібник. Київ; Харків: ТОВ«ДІСАПЛЮС», 2017. 220 с.

Іщук С.О., д.е.н., професор
Завідувач відділу проблем реального сектора економіки регіонів
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»
iso.ird@ukr.net

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОПЕРЕРОБНИХ ВИРОБНИЦТВ В УКРАЇНІ

Переробка зернових – один із найперспективніших напрямів розвитку агропромислового виробництва, з огляду на зростання попиту на ці культури та продукти їх переробки на світовому ринку. До найбільш широко вирощуваних зернових культур належить пшениця. Україна входить у першу десятку виробників пшениці у світі, попри низхідний тренд виробництва цього виду зернових (рис.). Натомість виробництво жита в Україні є незначним і має спадну тенденцію – у 2018 році його частка в обсязі виробництва пшениці

склала лише 1,65% (проти 2,86% у 2013-му). За 9 місяців 2019 року динаміка виробництва пшениці в Україні була позитивною – темп приросту склав 15,10% відносно аналогічного періоду попереднього року. У виробництві жита ситуація протилежна – падіння 15,80% за вказаний період.



	2014	2015	2016	2017	2018
Пшениця	8,23	10,03	-1,84	0,44	-5,93
Жито	-25,04	-18,18	0,13	29,7	-22,47
Борошно пшеничне та пшенично-житнє	-7,52	-6,48	-4,01	0,02	-17,20

Рис. Темпи приросту виробництва зернових і борошна в Україні, %

Джерело: авторські розрахунки за даними ДССУ [1; 2]

За даними Міжнародного торгового центру (ITC), у рейтингу провідних світових експортерів пшениці Україна (із часткою 7,3% світового експорту) у 2018 році займала 6-ту позицію після Російської Федерації, Канади, США, Франції і Австралії **[**3**]**. Натомість у світовому експорті жита частка України є незначною (≈0,6%). Упродовж 2014-2018 років темп приросту українського експорту пшениці склав 58,83%, тоді як за 10 місяців 2019 року значення цього показника досягло 49,70% [4].

Пшениця і жито – це основні зернові культури, які формують сировинну базу для борошномельного виробництва. В Україні спостерігається стійка тенденція до зниження темпів останнього, яке, своєю чергою, є сировинною основою для виготовлення продукції з борошна. Упродовж 2014-2018 років виробництво борошна пшеничного та пшенично-житнього (далі – борошна) в Україні скоротилось на 31,24% (до 1634,76 тис. т), зокрема, у 2018-му – на

17,20%. За попередніми даними ДССУ, у 2019 році падіння виробництво борошна дещо сповільнилось – темп приросту значень цього показника склав -3,01% [2].

На борошно в Україні переробляється мізерна частка (6,54% у 2018 році) виробленого зерна (пшениці і жита). Основною причиною скорочення обсягів борошномельного виробництва стало зменшення попиту на його продукцію на внутрішньому споживчому ринку, а також обсягів промислового використання борошна, зокрема в хлібопекарській промисловості, яка є найбільшим споживачем цього продукту (60% у структурі споживання). Зниження попиту на готову продукцію борошномельного виробництва формує низький рівень завантаження (30÷50%) як старих, так і нових або модернізованих високопродуктивних млинів. Загалом це негативно впливає на формування цін попиту на пшеницю на внутрішньому ринку, а надто – на рентабельність борошномельного виробництва, яка становить менше 1%. Своєю чергою, низька ефективність борошномельного виробництва безпосередньо пов'язана із незбалансованістю ринку борошна в Україні. Тенденція нарощення експорту зернових, поряд зі скороченням обсягів їх внутрішнього споживання, передусім продовольчого, поступово руйнує виробничий потенціал та інфраструктуру названого ринку, активізуючи імпорт готових зернових та хлібних продуктів. Так, у 2018 році обсяги експорту пшеничного борошна (у вартісному виразі) становили лише 2,37% (проти 3,76% у 2013-му) від експорту пшениці, а дохідність зовнішніх борошняних поставок була у понад 2 рази нижчою, аніж дохідність зернотрейдерів. Водночас вітчизняна борошномельна промисловість відчуває гостру нестачу зерна (передусім пшениці) з необхідними показниками твердості або вмісту клейковини. Підтвердженням цього є зростання імпорту зернових культур високої якості як сировини для борошномельних виробництв. Також Україна нарощує імпорт житнього борошна (за попередніми даними, у 2019 році його обсяги склали близько 30 тис. т), паралельно зменшуючи власне виробництва жита через його низьку маржинальність. До прикладу, у Білорусі,

яка є основним експортером житнього борошна в Україну, діє заборона на експорт цієї зернової культури.

Цілком очевидним є факт, що виробництво і переробка зернових культур в Україні має високі потенційні резерви. Однак, для переробки таких обсягів зернових, які сьогодні виробляються, а також з огляду на зростання світового попиту на продукти із зерна та борошна, нам необхідна сучасна, потужна, диверсифікована переробна (передусім харчова) промисловість. Перспективним сегментом останньої вбачається поглиблена переробка зернових, технології якої досить поширені у світі. Так, у країнах ЄС функціонують 78 підприємств такого профілю. Одним із пілотних проектів в Україні є спільний із болгарськими інвесторами проект будівництва заводу із виробництва обладнання для глибокої переробки зернових та олійних культур, ініціатором якого є VECTOR Company Group, і який планується ввести в експлуатацію упродовж 2020-2021 років.

На сьогодні поглиблена переробка зернових – це загальносвітовий тренд, що передбачає запровадження інноваційних технологій, створення нових робочих місць і отримання доданої вартості. Вона включає, з-поміж іншого, виготовлення сировини (крохмалю, глюкозно-фруктозних сиропів та ін.) і тари (біопластику) для продукції харчової промисловості. Для України стимулювання розвитку виробництв із глибокої переробки зернових може стати дієвим інструментом як реалізації політики імпортозаміщення, так і посилення присутності вітчизняних товаровиробників на преміальних ринках продукції з високою доданою вартістю.

Зміна співвідношення між сировиною, продуктами первинної переробки та готовою продукцією в загальному обсязі експортованої продукції АПК є одним із завдань реалізації Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року, схваленої Кабінетом Міністрів України 10 липня 2019 року. Світові тенденції вказують на зростання попиту на харчові продукти (передусім унаслідок збільшення кількості населення планети), що в перспективі може

дозволити українським товаровиробникам посилити свої конкурентні позиції на міжнародному ринку продуктів харчування. Найбільш перспективними вільними нішами у цьому сегменті є органічна та безглютенова продукція із зерна, а також дешевша (традиційна за номенклатурою) продукція, яка користується попитом у країнах із високими темпами приросту населення (Африки і Азії). Окремі продукти із зерна, виготовлені в Україні (борошно пшеничне, макаронні вироби, пряники та ін.) вже зайняли свою нішу на зовнішньому ринку. Однак, для подальшого зміцнення конкурентних позицій потрібно підвищувати якість і розширювати асортимент такої продукції та удосконалювати технології її виробництва, відповідно до вимог сучасних міжнародних стандартів і регламентів.

До основних завдань, спрямованих на досягнення Україною статусу провідного експортера не лише зернових культур, але й продуктів їх промислової переробки (зокрема виготовлених із борошна) на світовому ринку, нами віднесено: впровадження інноваційних технологій вирощування зернових культур та, водночас, підвищення рівня технічного оснащення борошномельних виробництв задля підвищення якості готової продукції із забезпеченням вимог світових стандартів; стимулювання кооперації та інтеграції (горизонтально-вертикальної) сільськогосподарських і промислових товаровиробників у процесах первинної обробки, заготівлі та реалізації виготовленої продукції; - розвиток транспортної інфраструктури (передусім у сільській місцевості) на засадах державно-приватного партнерства; удосконалення промоції і логістики просування товарів вітчизняної харчової промисловості на світовий ринок задля уникнення потенційних втрат за ціною і якістю; активізацію діяльності у напрямку створення сприятливих інституційних умов для подальшого розвитку потужних експортоорієнтованих виробництв і, водночас, розвитку малих та середніх підприємств, які виготовляють товари з високою доданою вартістю, зокрема, на основі органічних продуктів рослинного походження; стимулювання експортної активності суб’єктів агропромислової діяльності шляхом надання їм

організаційно-технічної та інформаційної підтримки у напрямку удосконалення системи управління якістю продукції та забезпечення міжнародної сертифікації виробництв.

Список використаної літератури

1. Статистичний збірник “Рослинництво України”. Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/04/zb_rosl_2018.pdf

2. Виробництво промислової продукції за видами по регіонах. 2019. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/pr/ovp/ovp_u/arh_ovp.html

3. International Trade Centre (ITC) // Annual Report 2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/About_ITC/Corporate_Documents/Annual_Report/AR2018.pdf

4. Митна статистика. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. 2019. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://sfs.gov.ua/ms/f11

Каличева Н.Є., д.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом
Український державний університет залізничного транспорту
kalycheva_natash@ukr.net

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Сучасний етап розвитку світової економічної системи багато в чому залежить від якісного та надійного функціонування шляхів сполучення між всіма її ланками. Спроможність транспортного сектору надавати транспортно-логістичні послуги якісно та відповідно до міжнародних стандартів формує можливості транспортних підприємств утримувати конкуренті позиції на ринку.

Збільшення рівня конкурентної роботи на зовнішніх та внутрішніх ринках призводить до постійної потреби підприємств у підтримці наявних та завоюванні нових конкурентних переваг, що виливається у зміну орієнтирів стратегічного розвитку в сфері маркетингу, логістики, управління персоналом, якості виготовлення продукції чи надання послуг, що й формує конкурентне середовище. Зокрема, конкурентоспроможність підприємств транспортного сектору, визначається їхньою гнучкістю та вмінням адаптуватися до всіх змін, котрі відбуваються, як в зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі.

На даний час вивчення впливу конкурентного середовища на розвиток підприємств транспорту ґрунтується на глобальності економічних процесів, посиленні регіонального рівня управління, лібералізації антимонопольного законодавства в країнах з ринковою економікою, тощо [1]. Тож, враховуючи умови господарювання підприємств залізничного транспорту, що наразі є багатопрофільним суб’єктом господарювання, можна стверджувати, що конкурентне середовище – це конкурентні умови, які, мають пряму залежність від процесів розвитку соціальної, технологічної та політичної сфери, та

визначаються діями ринкових суб'єктів, котрі застосовують у своїй діяльності сучасні досягнення науки і передовий досвід управління та підприємництва.

Необхідно зазначити, що в основу дослідження особливостей формування та розвитку конкурентного середовища для підприємств транспортного сектору, в тому числі й залізничного транспортну, покладено вивчення стану та структури ринку, яке ґрунтується на наступних підходах [2 - 4]:

- вивчення та оцінка конкретної економічної ситуації на ринку;

- формування чинників, які мають безпосередній вплив на характер зв'язків на ринку, його структуру та перспективи розвитку;

- визначення співвідношення між попитом та пропозицією;

- визначення перспективних напрямів розвитку ринку

Аналізуючи роботу підприємств галузі, діяльність яких формує значну частку ринку транспортного обслуговування, потрібно зазначити, що визначення їх основних переваг на ринку транспортно-логістичних послуг є однією з необхідних умов для виконання комплексного аналізу галузі,. Адже для забезпечення ефективного розвитку підприємств залізничного транспорту процес перевезення має бути постійним і безперервним, що сприяє отриманню максимального прибутку [5].

За таких умов подальший розвиток залізничного транспорту можливий за рахунок фінансової та державної підтримки. Зокрема притягнення додаткових фінансових надходжень в оновлення рухомого складу та відновлення залізничної інфраструктури відповідно до міжнародних вимог дасть можливість нашій країні вийти на світовий транспортний ринок і зайняти свою нішу, в першу чергу, як транзитній державі [6].

Що стосується найбільших небезпек, які гальмують розвиток галузі, то до них належать значний рівень зносу рухомого складу, який протягом останніх років працює на найвищому рівні власних можливостей за рахунок «витиснення» останніх виробничих потужностей із наявної техніки, та політична нестабільність [7].

Таким чином, знання загроз і резервів розвитку дає можливість розробити

правильний стратегічний план розвитку галузі, використовуючи сучасні інструменти менеджменту, та пристосуватися до умов трансформації конкурентного середовища.

Список використаної літератури

1. Каличева Н.Є. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту (методологічні аспекти): монографія. Харків: УкрДУЗТ, 2019. 391 с.

2. Дикань В. Л., Кірдіна О. Г. Сутнісні аспекти конкурентоспроможності національної економіки. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2009. № 28. С. 13-20.

3. Каличева Н. Є., Політаєв Д. Б., Торопова Д. Д. Формування конкурентного середовища як фактор забезпечення сталого розвитку залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. № 66. С. 22-28.

4. Дикань В. Л., Обруч Г. В. Дослідження теоретичних аспектів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. *Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України*: матеріали II Всеукр. наук.-практ. конф. (26 жовтня 2016 р. м. Харків). Харків: ХНАДУ, 2016. С. 357-360.

5. Мукмінова Т. А. Ринкова трансформація суб’єктів господарювання на залізничному транспорті. *Екон.-мат. моделювання соц.-екон. систем*. 2007. Вип. 12. С. 29-37.

6. Токмакова І. В. Забезпечення гармонійного розвитку залізничного транспорту України: монографія. Харків : УкрДУЗТ, 2015. 403 с.

7. Овчиннікова В. О. Стратегічне управління розвитком залізничного транспорту України: монографія. Харків : УкрДУЗТ, 2017. 427 с.

Качула С.В., д.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
s.kachula@ukr.net

РЕАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Впродовж років незалежності українського суспільства державна фінансова політика сприяла реалізації цілей і завдань соціальної політики, які зосереджувалися переважно на вирішенні проблем соціального захисту населення, формуванні механізмів фінансування розвитку соціальної сфери. В умовах трансформації суспільних відносин та поглиблення глобальних і євроінтеграційних процесів важливим напрямом соціальної політики стає як формування системи соціальної безпеки, так і сприяння всебічному розвитку соціуму, створення для цього належних правових, економічних, інституційних, фінансових та інших умов. У системі забезпечення соціального розвитку суспільства державна фінансова політика виконує двоєдине завдання: фінансового забезпечення соціальної діяльності держави та ефективної, дієвої, відповідальної реалізації можливостей впливу регулятивного потенціалу фінансів на соціальні відносини та процеси.

В умовах євроінтеграційних прагнень України для досягнення сукупності об’єктивних позитивних та якісних станів українського соціуму, які відповідатимуть рівню європейських країн, необхідно ефективно задіяти вагомі інструменти державної фінансової політики - бюджетно-податкові та грошово-кредитні. У широкому контексті державна фінансова політика має концентруватися на питаннях прийняття науково обґрунтованих ефективних фінансових рішень щодо формування доходів, бюджетних видатків, міжбюджетних відносин, використання боргових інструментів фінансування тощо та забезпечення фінансової стійкості в інтересах гармонійного соціально-економічного розвитку суспільства. У цьому аспекті особливо важливими

стають питання забезпечення бюджетної стійкості. Результативними показниками реалізації соціальних цілей мають стати, наприклад, тривалість і якість життя, якість освіти, якість житлово-комунальних та інших послуг тощо.

У системі інструментарію державної фінансової політики соціального розвитку суспільства повідна роль належить бюджетній політиці, яка формує певний запас міцності публічних фінансів за умови ефективного використання бюджетних коштів, обґрунтованості їх формування та оптимізації розподілу. За умов необхідності забезпечення макроекономічної стабільності, прискорення темпів соціально орієнтованого економічного зростання та соціального розвитку вагомим завданням є розробка бюджетної стратегії, яка надасть можливість обґрунтованого формування доходів та видатків бюджету, планування дефіциту бюджету та джерел його фінансування, управління державним боргом, визначення оптимального рівня бюджетної централізації, міжбюджетного регулювання. При цьому, посилення впливу глобалізації та інтеграційних процесів актуалізує питання взаємоузгодження інструментів бюджетного регулювання [1, 2].

Реалізація стратегічних напрямів державної фінансової політики у системі соціального розвитку суспільства потребує дієвого інструментарію, адекватного інституційному середовищу та прогнозним макроекономічним параметрам, передбачає врахування домінуючих факторів, що обумовлюють необхідність модернізації державної фінансової політики соціального розвитку суспільства в умовах трансформаційних перетворень та загострення сучасних глобальних і національних викликів. Концептуально формування стратегічних напрямів державної фінансової політики у системі соціального розвитку суспільства в умовах сучасних трансформаційних перетворень мають всебічно урахувати фактори впливу та передбачають зміцнення інституту соціальної відповідальності та партнерства усіх суб’єктів фінансово-економічних відносин з урахуванням розвитку інституційної архітектоніки фінансової системи, її фінансово-регулятивного потенціалу, що полягає у формуванні системи цілей і завдань, дотриманні оптимальних співвідношень бюджетно-податкових і

монетарних складових, їх відповідності та узгодженості з цілями і завданнями соціальної політики, зовнішніми впливами і внутрішніми трансформаціями соціального, інституційного й економічного середовища [3, 4].

Узгодження цілей і завдань, інструментів і важелів складових державної фінансової політики та соціальної політики має здійснюватися державою на етапі розробки стратегічних документів, деталізуватися у процесі середньострокового формату основних напрямів бюджетної та монетарної політики, формування державних цільових програм, координуватися щорічно з урахуванням різних факторів та умов (стадії економічного циклу, стану соціальної сфери та потреб соціуму, макроекономічних параметрів соціально-економічної системи, зрілості і якості інституційного середовища).

Отже, проблема модернізації державної фінансової політики у аспекті її відповідності поточному та перспективному стану суспільного розвитку за умов трансформації національної економіки та водночас нестабільної економічної динаміки, що супроводжується виникненням низки гострих соціальних проблем, потребує реалізації адекватного державного фінансового регулювання для їх нейтралізації, відповідно формування якісних соціальних, фінансових та інших інститутів та підвищення дієвості фінансового інструментарію державної фінансової політики для забезпечення стабільного розвитку суспільства.

Список використаної літератури

1. Чугунов І.Я., Пасічний М.Д. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки. Вісник КНТЕУ. 2016. № 5. С. 5–18.

2. Чугунов І. Я., Макогон В. Д. Бюджетна політика в умовах економічних перетворень. Економічний часопис-XXI. 2016. № 3-4 (2). С. 66–69.

3. Качула С.В. Державна фінансова політика соціального розвитку: монографія. Київ: КНТЕУ, 2019. 400 с.

4. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: монографія. Київ: ДННУ АФУ, 2009. 600с.

Кербікова А.С., старший викладач
кафедри економіки та підприємництва

Кур`янович К.І.,студентка
Національна металургійна академія України
alla_kerbikova@ ukr.net

ЕКОНОМІЧНІ МОЖЛИВОСТІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ

Соціально-економічний розвиток регіону великою мірою залежить від того, як розвиваються його підприємства.

Інвестиційна привабливість регіону характеризується його здатністю залучати інвестиції, що формується під впливом сукупності чинників. Важливість їх для інвесторів і силу впливу на формування інвестиційного середовища можна оцінити завдяки аналізу статистичної інформації та оцінок самих інвесторів.

Україна піднялася на сім пунктів в рейтингу легкості ведення бізнесу Doing business-2020 року, який щорічно публікує Всесвітній банк і зайняла 64-й рядок зі 190 країн. Згідно з даними звіту Світового банку, в цьому році Україна поліпшила свої показники щодо 6 з 10 індикаторів, які враховуються фахівцями Світового банку при складанні рейтингу. Прогрес очевидний - ще в 2012 році ми перебували на 152 місці. Але особливо радіти не варто: по ряду важливих показників Україна відкотилася на кілька пунктів.

Залучення інвестицій в економіку регіонів є ключовим завданням в сучасних економічних умовах. Найраціональніше вирішити її можна за допомогою підвищення інвестиційної привабливості даного регіону для потенційних інвесторів, тобто основне завдання – оптимізація необхідних умов для інвестування, які зумовлюють вибір інвестора відносно конкретного об'єкту інвестування, яким може виступати окремий проект, підприємство в цілому, корпорація, місто, регіон, країна.

2019 рік став четвертим роком поспіль зростання освоєних капітальних інвестицій. За рік зростання становило 15,5% (на 16,4% – у 2018 році та на 22,1 – у 2017році), з тенденцію до прискорення у III-IV кварталах.

У 2019 році змінились драйвери інвестицій - на перші ролі вийшли промисловість і будівництво. Так, капітальні інвестиції в промисловості зросли на рекордні за останні роки 35%. Значна частина підприємств як добувної, так і переробної промисловості наразі знаходиться у процесі модернізації. Водночас, капітальні інвестиції у сільське господарство та в сектор «Інформація та телекомунікації» за підсумками минулого року знизились на 10% та 17% відповідно.

Джерелами фінансування капітальний інвестицій в основному залишалися власні кошти підприємств та бюджетні ресурси (у т.ч. Дорожній фонд – 50,2 млрд. грн). Інвестиційні кошти були спрямовані на будівництво інженерних споруд (транспортна інфраструктура), нежитлові будівлі та модернізацію обладнання й інвентар. Зменшилось порівняно з 2018 роком фінансування коштів у транспортні засоби та нематеріальні активи.

Розглянемо динаміку зміни прямих іноземних інвестицій до України за період 2013 – 2019 рр. (рис. 1).

Розмір прямих іноземних інвестицій (ПІІ) свідчить про розкритий інвесторами економічний потенціал регіону. Цей потенціал є фактором інвестиційної привабливості регіону. Крім цього, ПІІ покращують якість ділового середовища, посилюючи ринкову конкуренцію та стимулюючи підвищення продуктивності праці.

Розмір прямих іноземних інвестицій свідчить про розкритий інвесторами економічний потенціал регіону.

Цей потенціал є фактором інвестиційної привабливості регіону. Крім цього, прямі іноземні інвестиції покращують якість ділового середовища, посилюючи ринкову конкуренцію та стимулюючи підвищення продуктивності праці.

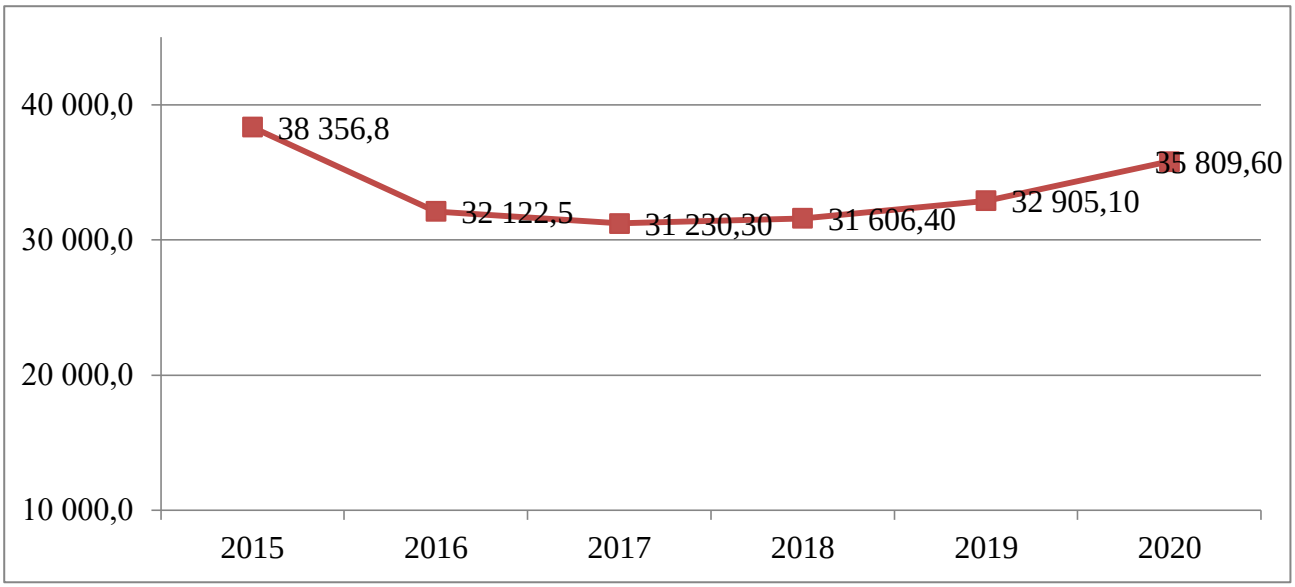


Рис. 1 - Прямі іноземні інвестиції в економіку України на початок року (млн. дол. США).

Інвестиційна привабливість областей проявляється в здатності області залучати інвестиційні ресурси.

Займаючи 5,3% території з часткою населення 7,6%, Дніпропетровська область є одним з провідних регіонів України.

На Дніпропетровщині виробляється п’ята частина (454,12 млрд грн) усієї реалізованої промислової продукції України. За цим показником область посідає перше місце в Україні.

У 2019 році обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку регіону склав 3797,2 млн дол. США (106,5% до початку поточного року), на 01.01.2019 – 3577,8 млн дол. США. На одного мешканця припадає 1171,0 дол США. (у 1,4 раза більше, ніж у цілому по Україні – 824,9 дол США). 3 Найбільші обсяги іноземних інвестицій вкладено у промисловість – 2374,6 млн дол США (63,1% загального обсягу), торгівлю – 559,7 млн дол США (14,9%), операції з нерухомим майном – 453,3 млн дол США (12,0%), діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 148,4 млн дол США (3,9%), професійну, наукову та технічну діяльність – 97,2 млн дол США (2,6%), транспорт, складське господарство, пошта та кур’єрська діяльність – 56,1 млн дол США (1,5%) та в інші галузі.

Розглянемо динаміку зміни прямих інвестицій в економіку Дніпропетровської області за період 2014-2019 роки. (рис. 2).

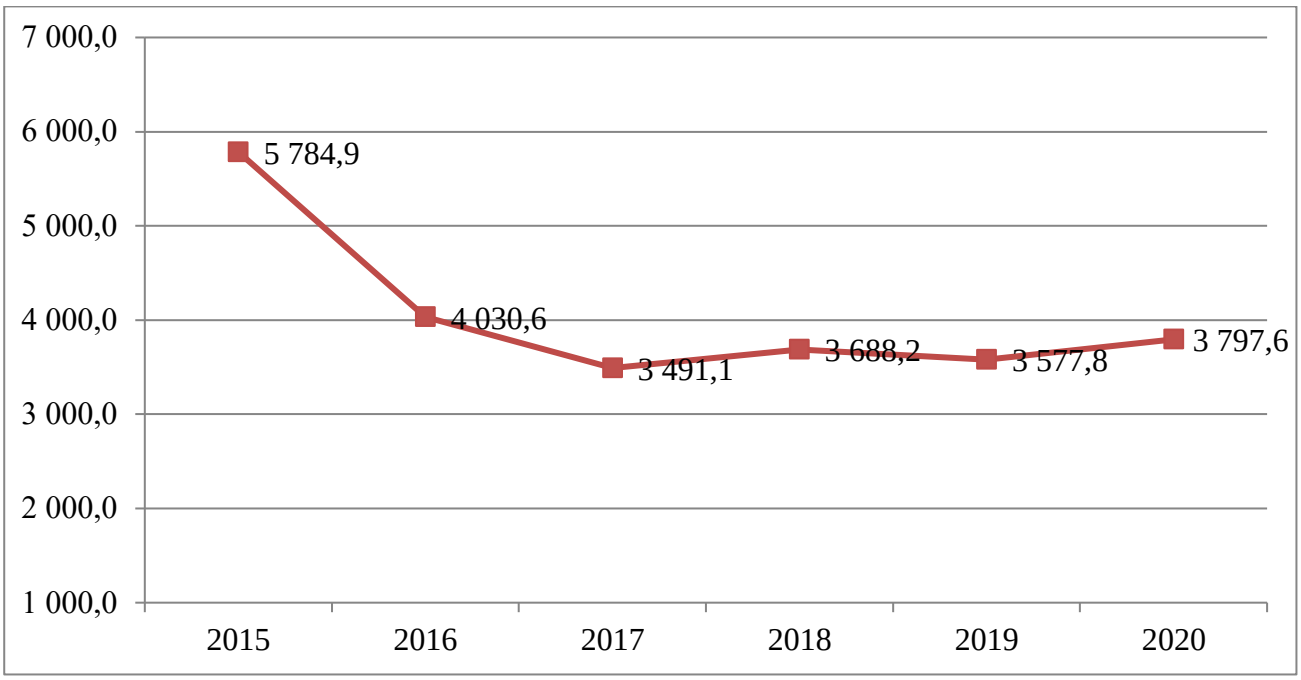


Рис. 2 - Прямі інвестиції в економіку Дніпропетровської області (на 1 січня поточного року), млн дол США.

Інвестиції надійшли з 59 країни світу у 1007 підприємство 11 міст та 21 району області. Дніпропетровщина упевнено посідає 1 місце серед областей за обсягами прямих іноземних інвестицій, що надійшли до України.

Інвестиційна привабливість областей проявляється в здатності області залучати інвестиційні ресурси.

Провідну позицію за об'ємом капітальних інвестицій за 2019 рік у розмірі 3 797,60 млн дол США займає Дніпропетровська область, що складає 10,60 % загального об'єму. [1].

Розмір прямих іноземних інвестицій свідчить про розкритий інвесторами економічний потенціал регіону. Цей потенціал є фактором інвестиційної привабливості регіону. Крім цього, прямі іноземні інвестиції покращують якість ділового середовища, посилюючи ринкову конкуренцію та стимулюючи підвищення продуктивності праці.

Список використаної літератури

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: Режим доступу http://www.ukrstat.gov.ua.

2. Кербікова А.С. Аналіз рівня інвестиційної привабливості регіонів України // колект. монографія за результатами III Міжнародної науково-практична інтернет-конференції Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки [Текст] :[Монографія] / За заг. ред. к.держ.упр., доц. Ніколаєвої О.М., к.е.н., доц. Храпкіної В.В.; Макіївський економ.-гуманіт. ін.-т. – Донецьк: Видавець Дмитренко Л. Р., 2014. – с. 59-65.

3. Кербікова А.С., Копитько А. О. Інвестиційна привабливість регіонів України: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 27 листопада 2019 року. – Львів: Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП», 2019. – с. 257-260.

4. Кербікова А.С., Письменна О.О., Гулик Т.В. Діагностика інвестиційної привабливості регіонів України /А.С. Кербікова, О.О. Письменна, Т.В. Гулик //Die wichtigsten Vektoren für die Entwicklung der Wissenschaft im Jahr 2020: der Sammlung wissenschaftlicher Arbeiten «ΛΌГОΣ» zu den Materialien der internationalen wissenschaftlich-praktischen Konferenz (B. 1), 24 Januar, 2020. Luxembourg, Grand Duchy of Luxembourg: Europäische Wissenschaftsplattform. C. 10-15.

Кирлик Н.Ю., к.е.н., доцент
доцент кафедри економічної теорії
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
kyrlyk45@gmail.com

ОРГАНІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ: ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ

Ефективне управління - запорука успіху, особливо в управлінні ланцюгами поставок. У ефективному управлінні логістикою беруть участь різні фактори, наприклад, автоматизація та досконала координація і все це називається логістичний менеджмент. Отже, логістичний менеджмент - це компонент управління ланцюгом поставок, який використовується для задоволення потреб клієнтів шляхом планування, контролю та впровадження ефективного переміщення та зберігання пов'язаної інформації, товарів та послуг від походження до місця призначення. Управління логістикою допомагає компаніям скоротити витрати та покращити обслуговування клієнтів.

Процес управління логістикою починається з накопичення сировини до завершальної стадії доставки товарів до місця призначення. Тобто, логістичний менеджмент полегшує процес від планування та впровадження, дотримуючись потреб клієнтів та галузевих стандартів.

Логістичний менеджмент включає численні елементи, такі як:

- вибір відповідних постачальників з можливістю надання транспортних засобів
- вибір найбільш ефективних маршрутів для перевезення
- відкриття найбільш компетентного способу доставки
- використання програмного забезпечення та IT-ресурсів для професійного управління пов'язаними процесами

У логістичному менеджменті невиважені рішення створюють багато питань. Наприклад, поставки, які не відбуваються або затягуються, призводять до невдоволення покупців. Пошкодження товарів через необережне перевезення - ще одна потенційна проблема. Погане планування логістики

поступово збільшує витрати, і проблеми можуть виникнути через впровадження неефективного логістичного програмного забезпечення. Більшість цих проблем виникають через неправильні рішення, пов’язані з аутсорсингом, наприклад, відбір невідповідального постачальника або виконання завдань з доставки без достатніх ресурсів.

Для вирішення цих питань підприємства повинні впроваджувати найкращі практики логістичного менеджменту. Підприємства повинні зосереджуватися на співпраці, а не на конкуренції. Плідна співпраця між постачальниками транспортних послуг, покупцями та постачальниками сприяє зменшенню витрат. Розглянемо кілька важливих порад щодо ефективної організації логістичного менеджменту:

1. Планування. Метою планування є досягнення максимальної роботи за мінімальний час. У той же час планування має бути спрямоване на максимізацію прибутку.

2. Автоматизація. В епоху автоматизації технологія відіграє головну роль у підвищенні ефективності організації. Автоматизація відіграє важливу роль в оптимізації бізнес-процесів. Є цінне програмне забезпечення, яке можна розгорнути в процесі логістики.

3. Кадровий потенціал. Команда є важливою складовою логістичного підприємства. Менеджер з логістики з бездоганними міжособистісними навичками має вирішальне значення для організації.

4. Склад. Ефективне управління логістикою є неповним без належного управління складом . Складські операції значно залежать від виду товару.

5. Транспорт. Транспортний відділ може бути проаналізований, щоб зменшити витрати логістичної фірми, і в той же час його можна оновити для швидшої доставки продукції.

6. Досвід та ризик. Організація ефективної мережі логістики є неповною без досвіду, уміння оцінювати та аналізувати, отримувати зворотній зв'язок, а також уміння та відсутності страху ризику.

Отже, метою ефективного логістичного менеджменту є підвищення ефективності операцій, забезпечення задоволеності клієнтів та підвищення продуктивності.

Дотримання цих порад сприятиме розвитку логістичного менеджменту на підприємствах, що зробить їх конкурентоспроможними, життєздатними та самоокупними, створить сприятливий клімат та зацікавленість для інвесторів.

Список використаної літератури

1. Амітан В.Н. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах: монографія / В.Н. Амітан, Р.Р. Ларіна, В.Л. Пілюшенко. – Донецьк, 2003. – 73 с.

2. Алесинская Т.В. Основы логистики: Общие вопросы логистического управления / Т.В. Алесинская. – Таганрог, 2005. – 121 с.

3. Васелевський М. Економіка логістичних систем: монографія / [М. Васелевський, О. Дейнега, М. Довба та ін.]; під ред. Є. Крикавського та С. Кубіва. – Львів, 2008. – 596 с.

4. Гаджинский А.М. Логистика: учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А.М. Гаджинский. – М., 1999. – 2-е изд. – 228с.

5. Кальченко А.Г. Логістика: Підручник / А.Г. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2003. – 284 с.

6. Крикавський Є. Логістика. Основи теорії: [підручник] / Є.В. Крикавський. – Львів, 2004. – 416 с.

7. Скоробогатова Т.Н. Логистика: учебное пособие / Т.Н. Скоробогатова. – Симферополь, 2005. – 2-е изд. – 116 с.

Ключник Л.В., пров. інженер
відділу регіональної фінансової політики
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долішнього НАН України»
Liliya_ird@i.ua

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ: СКЛАДОВА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Серед пріоритетних напрямів забезпечення розвитку національної економіки у посткризовий період виділені питання, пов'язані з підвищенням повноти і ефективності використання внутрішніх фінансових ресурсів всіх суб'єктів господарювання. Розглядаючи структуру фінансових ресурсів основних учасників ринкових відносин в Україні, слід виділити особливу роль і функції домашніх господарств як суб'єктів господарювання, які створюють потужний фінансовий ресурс не тільки для задоволення потреб у забезпеченні власної життєдіяльності, а й розвитку національної економіки загалом. З досвіду зарубіжних країн відомо, що результати фінансової діяльності домашніх господарств є реальним фундаментом для забезпечення ефективного розвитку національної економіки: чим вищий фінансовий ресурс домашніх господарств країни, тим вищий рівень фінансової стійкості її національної економіки, здатності протистояти фінансовим ризикам і кризовим ситуаціям зовнішнього і внутрішнього характеру.

Загальна схема що характеризує структуру фінансових ресурсів домашніх господарств (рис. 1) свідчить про таке: основними джерелами формування фінансових ресурсів домашніх господарств є заробітна плата, пенсії, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, продажу сільськогосподарської продукції особистого і домашнього майна, нерухомості, допомоги, пільги, субсидії, стипендії інші види грошових та негрошових доходів.

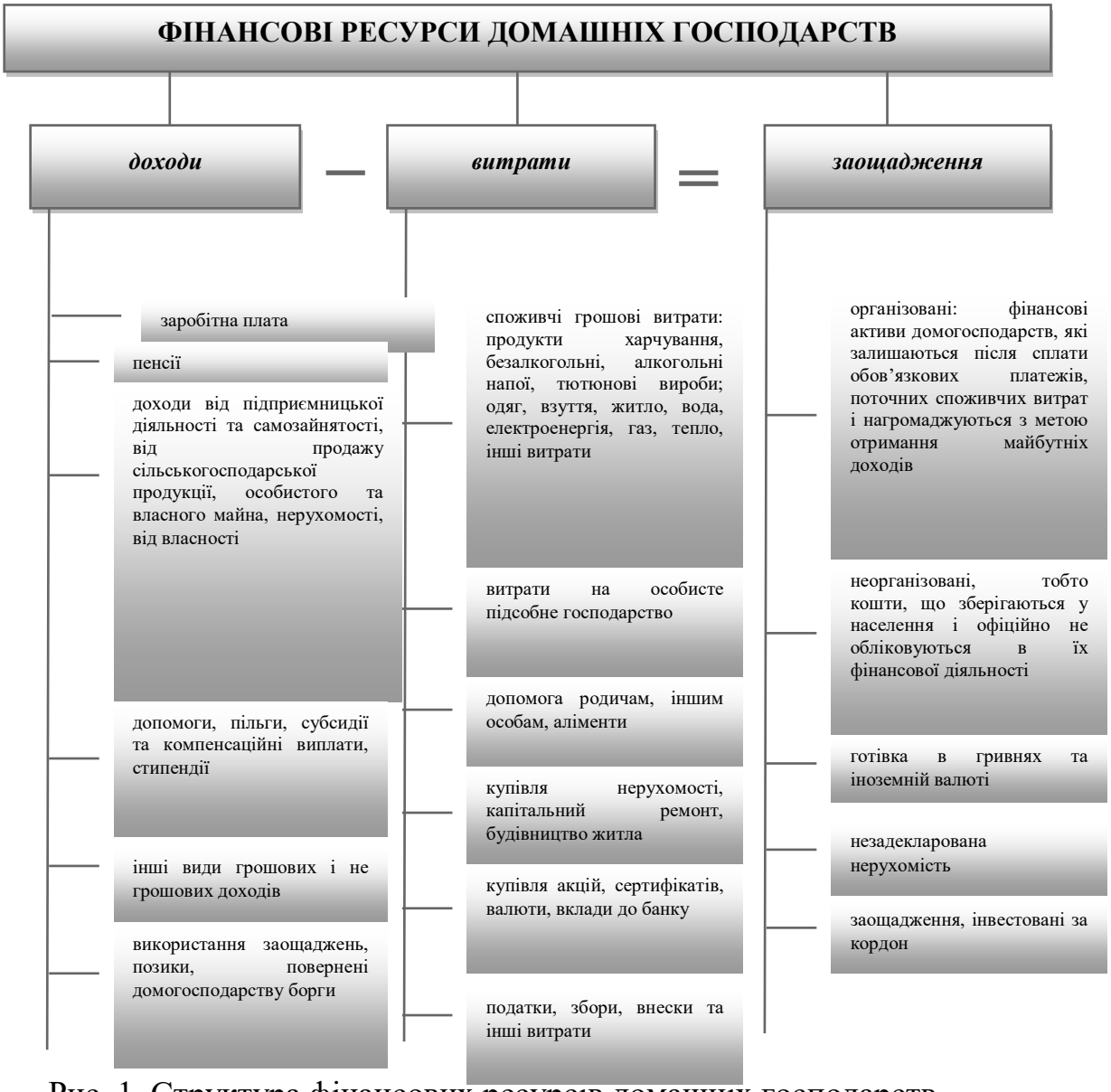


Рис. 1. Структура фінансових ресурсів домашніх господарств.

Витрати і заощадження характеризують напрями використання нагромаджених доходів. За їх цільовим призначенням прийнято виділяти сукупні витрати, в тому числі на споживання, витрати на особисте підсобне господарство, допомогу родичам тощо. Згідно офіційної статистичної звітності заощадження – це частина доходів, які домашні господарства на визначений період часу не використали для споживчих потреб і отримання послуг, а нагромаджували з метою використання у перспективі. Вони входять до складу сукупних витрат. Але в даному випадку вони виділені в окрему групу як заощадження. Останні запропоновано розподіляти на організовані, які

виступають у формі фінансових активів з метою отримання від реалізації майбутніх доходів або отримання додаткових благ, і неорганізовані, які, в силу різних причин, не обліковуються в офіційній економіці і не враховуються в статистичній звітності.

В посткризових умовах зниження інвестиційної активності на міжнародному фінансовому ринку фінансові ресурси домашніх господарств є одним із основних чинників економічного зростання держави, а також відіграють важливу роль у функціонуванні її фінансової системи. Адже за рахунок податків з доходів населення державі надходить значна частина коштів до бюджету, соціальні трансферти формують значну частину їх видатків. Фінансові ресурси домогосподарства забезпечують економіку країни вільними грошовими коштами за рахунок своїх заощаджень та накопиченням коштів у фінансово-кредитних установах. Фінансові ресурси домогосподарств є рушійною силою, яка забезпечує економічне зростання не лише країни, а і її окремих регіонів.

Безперечно витрати домогосподарств відіграють важливу роль в економіці країни, тому що витрачаючи отримані доходи, домогосподарства забезпечують формування і розвиток ринку товарів і послуг, а реалізуючи свої заощадження – формують попит на фінансові активи та сприяють розвитку фінансового ринку.

Варто зазначити, що з 2014 р. рівень життя населення, його доходи та заощадження значною мірою залежать від соціально-економічної та політичної ситуації в державі. Основними негативними чинниками впливу є: військовий конфлікт у східних регіонах України, соціально-політична криза. Девальвація гривні, підвищення цін на комунальні послуги, масовий відтік банківських депозитів [1].

Велику частку доходів члени домашніх господарств отримують у процесі перерозподілу від держави, а частка доходів від власної виробничої чи іншої діяльності є незначною, така ситуація потребує зміни державної політики доходів у бік зміщення акцентів на стимулювання трудової діяльності членів

домашніх господарств за допомогою відповідних фінансових методів та важелів.

Заощадження населення є важливою складовою процесу формування інвестиційного потенціалу, а, отже, забезпечення розвитку національної економіки, то їхнє стимулювання повинно бути пріоритетним напрямком державної економічної політики [2].

Останніми роками одним із важливих факторів збільшення доходів домогосподарств стала трудова міграція за кордон. Статистика свідчить, що в середньому один мігрант, який перебуває в Італії, щороку пересилає додому близько 5 тис дол. США [3]. Якщо врахувати той факт, що масштаби зовнішньої трудової міграції становлять 14-15% від загальної чисельності населення, то можна стверджувати, що доходи від трудової міграції в сучасних умовах є суттєвим джерелом формування сукупних доходів домогосподарств. За приблизними оцінками українські мігранти щорічно заробляють за кордоном близько 35,3 млрд. дол. США [4]. З 2007 р. до 2013 р. обсяги переказів в Україну мають стійку динаміку до зростання, а зниження цього показника у 2009 р. пояснюється впливом фінансової кризи. У 2014-2015 рр. відбулося стрімке зниження показника, що пояснюється складною ситуацією в країні. І уже з 2016 р. обсяги переказів знову збільшилися.

Формування доходів населення будь-якої країни залежить від економічного зростання в ній. Протягом останніх років в Україні спостерігаються загалом позитивні зрушення у структурі загальних доходів населення – збільшення питомої ваги оплати праці, пенсійних виплат, доходів від підприємницької діяльності тощо. Рівень доходів населення виступає важливим показником добробуту суспільства. Проте загальний рівень доходів залишається вкрай низьким (внаслідок низьких стандартів оплати праці).

Фінансовий потенціал домашніх господарств є досить потужним. Проте, структура витрат і доходів домашніх господарств, знаходячись у прямій залежності від фінансово-економічного стану національної економіки, є нераціональною і потребує перегляду чинного законодавства держави стосовно

оплати праці в країні, визначення витрат на платні комунальні послуги, приведення їх у відповідність до міжнародних стандартів. Реалізація зазначеного напряму сприятиме підвищенню фінансових можливостей домашніх господарств в задоволенні власних потреб та зростанню їх інвестиційної діяльності.

Існуюча методологія визначення фінансових можливостей домашніх господарств побудована в основному на вибіркових дослідженнях, які дають можливість окреслити загальні тенденції їх розвитку, але не дають повної і об'єктивної оцінки про стан їх господарської діяльності, а, відповідно, про реальні обсяги доходів і витрат.

Сучасні досягнення в області інформаційного забезпечення відкривають нові можливості стосовно визначення фінансових ресурсів домашніх господарств та напрямів їх використання. Отже, в перспективі важливо розробити і впровадити в практику господарювання нову систему інформаційного забезпечення, яка б давала можливість з достатньою повнотою і достовірністю оцінювати результати діяльності домашніх господарств та їх вплив на розвиток національної економіки.

Список використаної літератури:

1. Гладких Д. М. Стабілізація банківської системи шляхом підвищення довіри до банків та забезпечення прозорості діяльності НБУ. Аналітична доповідь // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua

2. Заславська О. І. Проблема трансформації організованих заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси банків / О. І. Заславська // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – Серія економіка. Випуск 2 (48). С 279

3. Біттер О. Грошові та сукупні доходи сільських домогосподарств Карпатського регіону / О. Біттер // Економіка України. – 2006. – № 2. С. 62.

4. Гайдуцький А. П. Масштаби доходів українських трудових мігрантів / А. П. Гайдуцький / / Економіка та держава. – 2008. – № 2. С. 96.

Коваль Л.П, к. е.н., доцент,
старший науковий співробітник відділу
проблем реального сектору економіки регіонів
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долішнього НАН України»
myla_k@ukr.net

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ДЕРЕВООБРОБНИХ ВИРОБНИЦТВ В УКРАЇНІ

Деревообробна промисловість України – динамічний та перспективний сегмент промислового сектора економіки, що розвивається в умовах забезпеченості власними сировинними ресурсами та можливостей для розширення ринків збуту. Сучасний стан деревообробної промисловості характеризується активізацією виробництва продукції деревообробки на фоні зростання обсягів заготівлі деревини.

Питання перспектив забезпечення зростання у деревообробній промисловості України слід розглядати у двох площинах:

1) вирішення проблем деревообробної промисловості, що гальмують її розвиток;

2) стимулювання інноваційних змін у структурі виробництва та зовнішньої торгівлі деревообробною продукцією з метою підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку і зростання економічної ефективності функціонування вітчизняних деревообробних підприємств.

Як показали проведені дослідження, основу деревообробної промисловості складає виробництво продукції первинної обробки з низькою доданою вартістю. На формування сучасної структури деревообробного виробництва впливає низка факторів, основними з яких є:

- відсутність стимулів для інноваційного розвитку деревообробного сектору (найбільш економічно вигідним з точки зору отримання доходу в короткостроковій перспективі був і залишається для українських деревообробних підприємств експорт деревини із мінімальним ступенем переробки);

- слабка технологічна виробнича база, що ускладнює організацію виробництв глибинної переробки (ступінь зношування основних засобів у деревообробній промисловості є одним з найбільших по Україні, відновлення технологічного рівня

деревообробного обладнання потребує значних капіталовкладень, які українські виробники у зв'язку із обмеженістю фінансових ресурсів не можуть забезпечити самостійно, без залучення іноземних інвестицій);

- відсутність гарантій стабільних поставок сировини;
- інертність вітчизняного деревообробного бізнесу, представники якого морально не готові переходити на виготовлення продукції з високою доданою вартістю.

Серед наведених обмежень ключовим стримуючим чинником залишається недостатнє стимулювання інноваційного розвитку деревообробного сектору. Як зазначає член правління аналітичного центру ІСЕД Ю. Мироненко, через відсутність стимулів лісопереробний комплекс України дає прибутку в 10 разів менше, ніж у Польщі при наявності однакової сировинної бази: 2,5 млрд євро проти 25 млрд євро. [1].

В цьому контексті пріоритетне значення має створення *дієвих механізмів державної підтримки, націлених на створення інфраструктури та технічного переозброєння деревообробних підприємств*. Інструментами реалізації таких механізмів можуть бути: співфінансування реалізації інвестиційних проектів за рахунок коштів державного бюджету; надання відповідно до законодавства для реалізації інвестиційних проектів державних гарантій з метою забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єкта господарювання; кредитування за рахунок коштів державного бюджету суб'єктів господарювання для реалізації інвестиційних проектів; повної або часткової компенсації за рахунок коштів державного бюджету відсотків за кредитами суб'єктів господарювання для реалізації інвестиційних проектів [2].

Важливою є також державна підтримка створення індустріальних парків, в яких здійснюється комплекс робіт зі впровадження інновацій в глибинну переробку деревини.

Структурна перебудова деревообробної промисловості передбачає створення на постійній довготривалій основі передумов для розвитку виробництв з глибокої переробки та комплексного використання деревини, зокрема виробництва деревопохідних плит (фанера, ДСП, ДВП, ОСП), меблів, паперу і картону (в т.ч. паперової упаковки), глибокої хімічної переробки деревини, будівельних виробів з

деревини (покрівельні конструкції, вікна, двері, підлога, паркет), дерев'яних котеджів різних типів і конструкцій тощо. В контексті вирішення проблеми структурної перебудови деревообробної промисловості визначено низку пріоритетних деревообробних виробництв з високою доданою вартістю, розвиток яких сприятиме якісним змінам у цьому секторі промисловості.

1. *Виробництво фанерної продукції.* На сьогоднішній день цей вид деревообробної продукції є основною експортною товарною групою, яка характеризується високою якістю та користується значним попитом (її експортують у понад 40 країн світу) [3]. Економічний потенціал розвитку цього сектору деревообробної промисловості демонструють наступні цифри: додана вартість в 1 $м^3$ фанерної сировини (нижня частина стовбуру берези і вільхи) при її експорті становить 16 дол. США, в 1 $м^3$ шпону (напівфабрикат для виготовлення фанери) - 29 дол. США, а в 1 $м^3$ фанери 108 дол. [4].

2. *Виробництво альтернативних оздоблювальних матеріалів для меблів*. Оздоблення деревопохідних плит відповідними матеріалами є головним для створення додаткової вартості виробу. Оскільки цей сегмент динамічно розвивається, то важливо враховувати світові тенденції на ринку деревопохідних плит. В цьому контексті заслуговують уваги два види продукції, які користуються найбільшим попитом на світовому ринку оздоблювальних матеріалів, - паперовий шаровий пластик, просочений меламіновою смолою під низьким тиском (LPM/TFL) та ламіноване покриття. Передбачається, що до 2020 року попит на HPL і CPL пластик зросте найбільше, проте в абсолютному виразі паперовий шаровий пластик, просочений меламіновою смолою під низьким тиском, домінуватиме, перевищуючи 60% світового попиту [5].

Оскільки основною експортною товарною групою оздоблювальних матеріалів українських деревообробних підприємства є шпон (єдиний оздоблювальний матеріал, якому прогнозують спад попиту (–0,5% на рік)), то описані тенденції на ринку деревопохідних плит можуть негативно вплинути на їх зовнішньоекономічну діяльність. З огляду на те, що експлуатаційні характеристики шпону є нижчими, а вартість виготовлення і сировина – порівняно вищі, ніж в основного його конкурента – паперового шарового пластику LPM/TFL, ризик втрати конкурентоспроможності

вітчизняних підприємств-експортерів шпону зростає, що обумовлює необхідність диверсифікації деревообробної продукції на мікрорівні.

3. *Виробництво енергозберігаючої продукції*, попит на яку має стійку тенденцію до зростання (енергозберігаючих конструкційних та ізоляційних матеріалів (НКМ), панелей з поперечно-клеєної деревини (CLT)), а також будівництво із власних виробів енергоефективних будинків, що швидко зводяться). Крім явних прерогатив у зовнішній торгівлі, цей сегмент деревооборобної промисловості має низку конкурентних переваг на внутрішньому ринку, які проявляються у:

- можливостях використання низькосортної деревини хвойних і листяних порід без шкоди для якості кінцевої продукції, що досягається за рахунок залучення інноваційних технологій;

- перспективах залучення фінансових ресурсів з державного та місцевого бюджетів в рамках програм забезпечення населення доступним житлом , а також втілення проектів будівництва із застосуванням екологічних та енергоефективних конструкційних матеріалів з деревини.

4. *Виробництво пелет із деревини* для задоволення зростаючого попиту на біоенергетичному ринку. Розвиток цього сектору деревообробної промисловості має позитивний вплив не лише на мікрорівні (для підприємств біоенергетичного сектору характерною є висока прибутковість, яка досягається за рахунок високого рівня автоматизації технологічних процесів, повної сертифікації кожної партії продукції та самого виробництва), але й сприяє ефективному використанню наявних сировинних ресурсів на макрорівні, адже сировинною базою для виробництва пелет є відходи деревообробки, які раніше не лише не забезпечували прибутку, але й забруднювали довкілля, вимагали утилізації.

Перспективність експртоорієнтованого виробництва пелет обумовлюється:

- високими темпами зростання європейського біоенергетичного ринку, що стимулюються вимогами Євросоюзу щодо збільшення частки поновлюваних джерел у загальній структурі споживання енергії (до 2020 року директива ЄС приписує збільшити її частку у вироблянні електроенергії до 20%);

- формуванням нових ринків збуту готової продукції (від енергетики та конструкційних матеріалів до побутового використання на підігрівання води та опалення);

- створенням новітніх унікальних екологічних конструкційних матеріалів; витісненням з енергобалансу традиційних видів палива.

Крім розглянутих перспективних напрямів розвитку деревообробної промисловості, удосконаленню економічних відносин в цьому сегменті переробної промисловості сприятимуть наступні заходи:

- поширення системи електронного обліку деревини (ЕОД) на угіддя всіх форм власності, що дасть змогу перекрити канали можливих нелегальних рубок лісу та незаконного обігу деревини;

- адаптація національних процедур встановлення походження деревини відповідно до міжнародних стандартів;

- удосконалення процесу кредитування зовнішньоторговельних угод або інвестиційних проектів із створення, розширення, модернізації експортоорієнтованого виробництва в деревообробній промисловості;

- створення спільних підприємств на основі залучення іноземних інвестицій та інноваційних технологій виробництва;

- використання програм донорської підтримки міжнародних організацій, зокрема ЄБРР та урядового канадського проекту підтримки торгівлі та інвестицій (CUTIS) в деревообробній промисловості.

Список використаної літератури:

1. Перспективи розвитку деревообробної промисловості в Україні [Електронний ресурс] // Інститут суспільно-економічних досліджень. – Режим доступу: https://iser.org.ua/uploads/pdf/Післямова%20до%20круглого%20столу.pdf

2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991р. № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12

3. Кузьменко Є. Експорт деревини чи меблів? / Є. Кузьменко // Економічна правда. – Електронний ресурс. – Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/columns/2019/02/15/645030/

4. Власюк В. "Домашнє завдання" з переробки / В. Власюк // Лісівник. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://lesovod.blogspot.com/

5. Шпон поступиться позиціями на ринку облицювальних матеріалів// Портал деревообробників України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://derevoobrobnyk.com/a/56dfc0222c71/shpon-postupytsja-pozytsijamy-na-rynku-oblytsjuvalnykh-materialiv

Колодяжна Т.В., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів та кредиту

Аванесова Н.Е., д.е.н., професор
зав. каф. менеджменту та публічного адміністрування
Харківський національний університет будівництва та архітектури
Kolodyazhna.t@gmail.com

СУТЬ КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОЇ ПЛАТФОРМИ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні наукова стратегічна думка розвивається в бік інтеграції когнітивного, системного та динамічного підходів до аналізу діяльності підприємства. Важливу роль в усвідомлені необхідності такої інтеграції зіграли наукові роботи останнього десятиріччя, в яких мова йде про конкурентні переваги як фактор забезпечення успіху підприємства та аналізуються джерела таких переваг. Все більшою стає впевненість науковців галузі стратегії в тому, що внутрішні характеристики компанії відіграють головну роль в процесі забезпечення конкурентної переваги, що може бути теоретично обґрунтовано так званою теорією компромісів, які мають глибокий вплив на конкуренцію, а тому дуже важливі для стратегії. Необхідність компромісу означає, що правильний вибір комбінацій видів діяльності є головним завданням стратегічної діяльності підприємства, націленої на досягнення та утримання стійкої конкурентної переваги.

Термін “стратегічна платформа” вперше було вжито директором Бостонської консультативної групи Ж. Міланом (G. Milan), але застосування чи розвитку в літературі цього поняття не зафіксовано [Ошибка! Источник ссылки не найден.]. Стратегіст, науковець та практик, Ж. Мілан визначав її як системно організовану сукупність базових професійних компетенцій і організаційних характеристик, комбінація яких забезпечує конкурентноздатність підприємства й створює передумови для її розвитку.

Усталене лексичне значення слова платформа дозволяє використати його для позначення запропонованої нами концепції.

Стратегічна платформа підприємства у нашому трактуванні визначається його ресурсними, бізнесовими (у розумінні видів діяльності, пов'язаних з безпосереднім задоволенням потреб споживачів) та функціональними характеристиками і складається з трьох основних елементів: ресурси, ключові компетенції та організаційні здатності [**3**]. Ці елементи знаходяться в ієрархічному взаємозв'язку, тобто ресурси є елементом першого рівня, ключові компетенції є елементом другого рівня, організаційні здатності є елементом третього (найвищого) рівня, і при цьому нижчий рівень означає підпорядкованість вищому з точки зору впливу та значущості в процесі створення конкурентної переваги підприємства. Дана підпорядкованість може бути пояснена тим, що з метою здійснення продуктивної діяльності підприємству необхідно прикладати вміння та здібності для перетворення ресурсів у вихідні результати. Ключові компетенції описуватимуть суто змістовний, комбінаційний аспект створення вартості на базі поєднання технологічних вмінь.

У загальному вигляді ресурси підприємства – це всі активи, інформація, знання, що контролюються фірмою та надають можливість здійснювати діяльність, вони є "фіксованими, специфічними по відношенню до даного підприємства факторами виробництва" [**3**].

У літературі існує безліч підходів до поділу ресурсів на категорії. Класичним є їх поділ на землю, капітал та працю. А. Маршал розкладає ресурси на землю, працю, капітал та організацію, причому він вважає, що земля та праця є первинними факторами виробництва, а капітал та організація є результатом людської роботи, здійсненої з допомогою природи і керованої здатністю людини передбачити майбутнє і готовністю піклуватися про нього [**1**].

Інший відомий підхід до поділу ресурсів полягає у вирізненні трьох їх категорій – фізичних, людських та організаційних. Фізичні ресурси включають

машини та обладнання, виробничі технології, фінансові надбання, місцезнаходження підприємства та сировину і матеріали. Людські ресурси – це здатність до навчання та досвід, притаманні членам організації. До організаційних ресурсів належать імідж та репутація підприємства, внутрішні системи мотивації, планування та контролю, наукових та маркетингових досліджень та розробок.

У мікроекономічній теорії, наприклад, ресурси поділяються на постійні та змінні за критерієм можливості зміни обсягу їх застосування у короткостроковому періоді. Не можна не згадати погляд класичної політекономії на класифікацію ресурсів як засобів виробництва – предмети праці та засоби праці [**4**].

Знання є ресурсом, носіями якого є індивіди або фізичні неодушевлені носії інформації (папір, електронні бази даних). Знання, які належать особам, можуть бути названі трудовими ресурсами. Їх можна охарактеризувати як досвід, оцінки, ставлення до ризику, розумові здібності і здібності до навчання тих індивідуумів, що асоціюються з фірмою. За визначенням Е. Пенроуз, "фірма це колекція ресурсів" [Ошибка! Источник ссылки не найден.].

Як відомо, рідкість ресурсів та можливість їх альтернативного використання створюють ситуацію неминучого економічного вибору для будь-якої господарської одиниці. Перспективи розширення і розвитку підприємства головним чином визначаються тими ресурсами, якими воно розпоряджається чи може залучити. У свою чергу, здатність факторів виробництва забезпечити компанії довготривалий розвиток можна назвати їх стратегічною цінністю.

Для того, щоб визначити стратегічну цінність ресурсів їх необхідно проаналізувати у п'яти площинах [**1-4**]:

- визначення цінності ресурсу ;
- виявлення ступеня унікальності кожного ресурсу (неможливості для інших володіти таким ресурсом в той самий момент часу);
- визначення тривалості циклу використання(протягом якого часу ресурс слугуватиме на користь компанії);

- окреслення межі захищеності ресурсів компанією (міри приналежності їй) – наскільки сильною є загроза відчуження, використання та копіювання ресурсів іншими компаніями;

- діагностика асубституційної якості (наскільки мала чи велика вірогідність існування унікального ресурсу, абсолютно відмінного від аналізованого, але настільки ж стратегічно ефективного в контексті даного бізнесу і даних продуктів; низька вірогідність (ймовірність) – висока асубституційна якість).

На думку багатьох економістів, ресурси не можуть бути оцінені ізольовано, тому що їх вартість визначається взаємодією з ринковими силами. Той чи інший ресурс, який має значення в одній галузі, в окремий момент часу, може втратити свою важливість в іншій галузі або в іншому просторово-часовому контексті.

Так як один і той самий фактор виробництва може використовуватися для різноманітних цілей або різними способами, в поєднанні з іншими типами факторів і в різних обсягах, технологічна інтеграція та комплексне управління навичками перетворюється в ресурс другого (вищого) рівня.

Список використаної літератури:

1. Avanesova N. Kolodyazhna T. Strategic prospects for the development of enterprises of the military-industrial complex of Ukraine / Східна Європа: економіка, бізнес та управління (електронний науково-практичний журнал). – 2018. - №4(15). – Режим доступу: http://www.easterneurope-ebm.in.ua /index .php/15-2018-ukr

2. Гаращенко Н.М. Типологія українських підприємств в перехідний період // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць - Вип. 143.- Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. - с. 3-14.

3. Managing Strategy Implementation. An organizational behaviour Perspective / Ed. by P. Flood, T. Dromgoole, S.J. Carol, L. Gorman. - Malden, Massachusetts: Blackwell Publishers Inc. -260 p.

4. Sanchez, R., Thomas H. Strategic Goals / Sanchez, R., Heene A., Thomas H. (Eds.) Dynamics of Competence-Based Competition: Theory and Practice in the New Strategic Management. - Oxford, UK; New York: Pergamon, 1996. P. 63-84.

Леонідов І.Л., к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління
Національна металургійна академія України
leonidovil@gmail.com

ВЛАСНІСТЬ ТА ПРИВЛАСНЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ: ФУНКЦІЇ НОРМ ЕКСТЕРІОРИЗАЦІЇ

Постановка проблеми. В умовах впливу глобальної економічної кризи та очікувань невисоких темпів економічного зростання в посткризовому періоді детермінантою економічного розвитку економіки України лишається поширення інформаційно-комунікаційних технологій на всі сфери суспільного життя. Основою такого поступу є розвиток відносини власності й привласнення інтелектуального продукту та утворення у їх суб'єктів високих конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі розуміння взаємодії суб'єктів власності й привласнення інтелектуального продукту еволюціонувало від сприяння діяльності окремого індивіда, їх колективу, нації, суспільного інституціонального утворення до прояву їх поведінки [1, с. 43-51]. Одначе при цьому, нажаль, недостатньо приділялася увага складовим життєдіяльності [2] акторів належності та набуття інтелектуального продукту та мережевому прояву етапів їх екстернальної взаємодії.

Формулювання цілі статті. Метою є виявлення та розкриття функцій норм планомірної екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту.

Викладення основного матеріалу. З авторського погляду, у життєдіяльності людини (як способі існування) взаємопов'язаними й взаємовиключними є поведінка й діяльність [3, с. 50]. Поведінка охоплює традиційну складову (є до свідомою і несвідомою, та являє собою сукупність інститутів, безумовних і умовних рефлексів, реакцій, стереотипів, настанов,

інших природжених і генетично успадкованих психофізичних утворень) та адекватний їй підсвідомий початок людського духу [3, с. 51]. Поведінка породжує діяльність і сама трансформується під її впливом. Діяльність (як свідоме олюднення та уречевлення) постає складною системою різних складових і їх взаємозв'язків. У людській цілісності поведінка діяльнісна, а діяльність є поведінковою. Кожна складова діяльності, як і поведінки – життєдіяльні. Співвідношення діяльності та поведінки акторів належності та набуття інтелектуального продукту відображає діалектика взаємозв'язку загального, особливого та одиничного. Загальне – це те, що обов'язково властиве і особливому, і одиничному. Однак воно не розчиняється в особливому та одиничному, а існує самостійно. Це означає, що поведінка, відображаючи результати взаємодії людей як актора належності та набуття інтелектуального продукту, має власний статус і не зводиться до «суми різновидів діяльності» окремих індивідів. У той же час останні в різних проявах діяльності є не тільки її невід'ємними елементами, а й відносно самостійними власниками інтелектуального продукту, що здійснюють цілепокладання й оцінку доцільності. В якості таких вони мають діяльність (як форму існування), що не тотожна поведінці. Як бачимо, діалектика взаємозв'язку загального, особливого та одиничного обумовлює появу різноманітних складових життєдіяльності (економічної, соціальної, духовної, політичної тощо), що обумовлюють етапи екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту.

Мережевий прояв етапів екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту відзначається планомірним та товарним переходами його належності у набуття акторів. Еволюція планомірних відносин з приводу інтелектуального продукту актуалізує проблематику ролі та значення норм в олюднюючій життєдіяльності. Планомірність осмислення останньої реалізується в семантичному виразі загальної структури норм, де виділяються: зміст (дія, що є об'єктом нормативного регулювання), характер (зобов'язує, дозволяє або забороняє цю дію), умови прикладення (обставини в яких має або

не має відбутися дія) і суб'єкт (актори, яким адресована дія). Планомірність пізнання норм олюднення передбачає виявлення правил, моральних принципів чи ідеалів його духовної, соціальної та політичної складових. Нормативне обґрунтування духовної діяльності (скажімо, з погляду справедливості, істини, краси, віри) є відносним, однак воно задає формальні властивості інтелектуальної діяльності творців. В нормах (господарських, правових та ін.) закарбовуються приписи (розпорядження, постанови, команди та ін.) відповідної політики держави. Спільність норм та соціальної моралі обумовлюється їх формалізацією, а відмінності полягають у формі вираження, в способах захисту від порушень тощо.

Не викликає сумніву обумовленість норм в царині уречевлення та опосередкованого олюднення як планомірної екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту на відповідних етапах. Скажімо, взаємодія акторів на етапі підготовки детермінує норми етапу регламентації в частині послідовності набуття інтелектуального продукту та як предмет належності (зобов'язання цієї дії). Також, взаємодія акторів на етапі підготовки породжує та постає внутрішнім, змістовним моментом і норм етапу легітимації (як обставина в якій має відбуватися набуття). На останньому, взаємодія акторів в межах легалізації діяльності уречевленої або олюдненої опосередковано, передбачає норми розвитку самореалізації й самовдосконалення акторів набуття інтелектуального продукту на етапі підготовки. Вплив взаємодії акторів етапу регламентації на норми етапу підготовки є оформленням інтелектуального продукту як об'єкту нормативної регуляції належності. З іншої сторони, норми взаємодії акторів на етапі регламентації підтримуються удосконаленням процесу санкціонування належності та набуття інтелектуального продукту з боку етапу легітимації.

Відмічена каузальність норм планомірної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту на етапах екстеріоризаці проявляє специфіку функцій в процесі розподілу останнього. Так, у норм на етапі підготовки актуалізується функція послідовності як дотримання спрямованості набуття

актором семантико-неосних прелімінарій інтелектуального продукту, яка встановлена на етапах регламентації та легітимації. Нормами етапу підготовки передбачається послідовне повторення в поступах набуття такого продукту схожих ознак порядку розпоряджень з боку етапу легітимації. З іншого боку, в нормах етапу підготовки демонструється сприйняте від етапу регламентації продовження належності як вилучення корисних властивостей з продукту економічної діяльності. Це акцентує на переважанні функції послідовності у норм планомірної екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту на етапі підготовки.

Розпорядницька природа регламентації як етапу екстернальної взаємодії названих акторів передбачає норми масштабів набуття інтелектуального продукту відносно інших етапів. Актори останніх нормують відповідну спроможність до належності та набуття (наявність додаткових втрат) перед акторами етапу регламентації, що інституціоналізується в економіко-правовому оформленні інтелектуального продукту. Нормами етапу регламентації застосовується мінімальність втрат серед альтернативних варіантів актуалізації інтелектуального продукту (опозиційних, опортуністичних тощо) для акторів етапу легітимації. У нормах етапу регламентації з погляду асиметрії (обмеження доступу) в розподілі ресурсів «інтерналізується придатність» акторів етапу підготовки для набуття інтелектуального продукту. Це віддзеркалює верховенство функції застосування у норм планомірної екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту на етапі регламентації.

В нормах планомірної екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту на етапі легітимації передбачається підтримання пропорцій послідовності його набуття на інших етапах. Властиві їм актори виражають відмічене підтримання у процесі статусної аскриптивності інтелектуального продукту. У відповідності з цим, нормами етапу регламентації забезпечується сприяння формі легітимації продукту інтелектуальної діяльності через погодження порядку його належності. В свою

чергу, форма легітимації слугує опорою стабільності для етапу підготовки, при регламентації правил набуття само створеного продукту інтелектуальної діяльності. Зазначене демонструє домінування функції підтримання у норм планомірної екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту на етапі легітимації.

Висновки. В планомірній взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту на екстернальних етапах переважають функції норм: послідовності, застосування, підтримання. Норми, стандартизовані через санкції, є вузьким класом оцінок дій (соціально апробованих та соціально закріплених тощо). Еволюція товарних відносин з приводу інтелектуального продукту розширює проблематику ролі та значення оцінок, насамперед, діяльності з олюднення інтелектуальних сутнісних сил. При цьому, товарні відносини з приводу олюднюючої частки діяльності в спектрі духовної, соціальної й політичної складових життєдіяльності еволюціонують, що актуалізує перспективи оцінки конкурентних переваг на етапах екстернальної взаємодії акторів належності та набуття інтелектуального продукту.

Список використаної літератури

1. Леонідов І.Л. Інноваційне упорядкування інтересів привласнення інститутом ринку інтелектуального продукту // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 38-2. – Донецк, ДонНТУ, –2010. –242 с.

2. Тарасевич В.М. Фундаментальна економічна наука: універсумність змісту та розвитку : монографія [Текст] / В.М. Тарасевич. – Дніпро: ПБП «Економіка», 2017. – 1022 с.

3. Тарасевич В.М. Інституціональна теорія: методологічні пошуки і гіпотези // В.М. Тарасевич / Економічна теорія. – 2004. – № 2. – С. 45 – 56.

Летуча О.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародної економіки,
політичної економії та управління
angelina.letuchaya@gmail.com

Бельченко М.І., студентка
Національна металургійна академія України

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

В сучасній науці дослідження міжнародної трудової міграції є пріоритетним. Як соціально-культурне явище міграція з'явилась ще з появою людства. Вона сприяє обміну знань і цінностей народів між країнами, а також економічному зростанню. Сьогодні у світі нараховують приблизно 272 млн осіб (3,5 % населення світу) які не мешкають в країні постійного проживання.

Після отримання Україною статусу незалежності, було прийнято законодавчу базу, завдяки якій її громадянам стало значно легше виїздити за кордон.

В країні діє Закон «Про порядок виїзду з України й в'їзду в Україну громадян України», який гарантує права громадян України на вільний виїзд за кордон і повернення в Україну. Цей закон забезпечує одне із прав людини, а саме, право на вільне пересування та вибір місця проживання.

Водночас країни, які межують з Україною (Чехія, Польща, Словаччина, Румунія), маючи на меті налагодження добросусідських відносин, спростили режим в'їзду громадян України на свою територію.

Отже, з перших років незалежності України активізувалася зовнішня трудова міграція.

Для міграції робочої сили, як економічної категорії, характерним є процес переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці на фінансово вигідніших умовах [4].

Причинами міграційних процесів є економічні, політичні, соціальні та екологічні.

До економічних причин відносять: низьку заробітну плату та рівень життя населення; рівень безробіття; наявність робочих місць, попит і пропозицію робочої сили.

Серед політичних причин виділяють: нестабільність політичної системи; рівень корупції в державі; загрозу безпеці життєдіяльності.

Серед соціальних причин визначають: рівень якості освіти; наявність можливостей для професійного зростання; рівень системи охорони здоров'я.

Серед екологічних причин виділяють: якість питної води та їжі; рівень забруднення навколишнього середовища.

Усі ці фактори призводять до того, що українці масово виїжджають за кордон [1].

У різні роки в Україні змінювались мотиви міграції. На початку незалежності люди вирішували їхати за релігійних переконань, пізніше - основними причинами міграції стали економічні фактори. У 2008 році зростання міграції було викликано фінансовою кризою. Згодом основною причиною міграції стало бажання покращити рівень життя, збільшення заробітної плати, вищий рівень охорони здоров'я та краще соціальне забезпечення.

На короткострокові та довгострокові терміни мігранти здебільшого вирушають до країн, які менш віддалені (Польща, Чеська Республіка, Італія, Білорусь), на ці країни припадає біля 80% мігрантів.

За останніми даними на 1.12.2019р. близько 3,2 мільйона українців працює за кордоном на постійній основі, а в окремі періоди – від 7 до 9 млн осіб.

Міграція робочої сили є реакцією людей на соціально-економічне життя населення, безробіття, рівень захищеності. Доходів більшості громадян України не достатньо для задоволення першочергових потреб [2]. Це вказує, що в Україні 25-30% людей живуть за межею бідності.

Переважна більшість серед мігрантів зайнята в будівництві та сільському господарстві (чоловіки), у сільському господарстві та в домашній обслузі (жінки). На будівництві значною є частка чоловіків (Польща – 65%, Чехія – 88%). У якості домашньої обслуги в Італії працює майже 90% жінок. У Польщі більшість жінок працює у сільському господарстві (близько 70%).

До негативних виявів українського заробітчанства можна віднести проблеми «соціального сирітства». Адже діти заробітчан доволі часто потребують допомоги тому що, зростають у так званих транснаціональних, дистанційних родинах. До того ж, більша частина наших заробітчан працює нелегально, отже контакти з дитиною мінімальні, тому діти заробітчан здебільшого залишенні без батьківської уваги [3].

Щоправда, існує процес об’єднання сімей. Він пояснюється тим, що діти завершують навчання в Україні й також їдуть за кордон, де вже прибувають їх батьки. Але це призводить до того, що середній вік мігрантів зменшується. Крім того причиною зростання молодіжної міграції в наш час стає бажання отримати освіту за кордоном. Якщо приблизно 15 років тому в ЄС навчалось біля 10 тис. учнів та студентів з України, то зараз більше ніж 80 тис. Тільки з 2009р. по 2016 р. кількість студентів за кордоном зросла на 186% - до близько 70 тисяч осіб.

До причин, що впливають на міграцію молоді, за результатами соціологічних опитувань, доцільно віднести відсутність перспектив реалізації, низький рівень оплати праці, а також невпевненість у майбутньому.

Зазвичай, для України міжнародна трудова міграція має негативні наслідки. Але, як соціально-економічне явище, вона має і позитивні наслідки. Розглянемо наслідки міжнародної трудової міграції.

Позитивні наслідки для України, як країни-експортера трудових ресурсів, проявляються, по-перше, у зменшенні напруги на внутрішньому ринку праці, тобто зниженні рівня безробіття. За підрахунками фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАНУ, у разі відсутності міграційних потоків трудових ресурсів рівень безробіття в Україні в

1,6 раза перевищував би фактичний рівень. Крім того, внаслідок міграційних процесів відбувається економія на виплатах по безробіттю.

Другим позитивним наслідком є те, що Україна отримує додаткове джерело валютних надходжень у формі грошових переказів від емігрантів. Шляхом цього відбувається поліпшення платіжного балансу держави. Українські заробітчани протягом останніх п'яти років стали основними інвесторами в економіку країни.

Оцінюючи результати міжнародної трудової міграції , до уваги важливо брати перспективи розвитку та наслідки. Для різних сфер життєдіяльності країни, як соціальної так і економічної, наслідки зовнішньої міжнародної трудової міграції є неоднозначними. Позитивним є те, що безробітне населення може успішно працевлаштуватися за кордоном [5]. В Україну надходять кошти зароблені за кордоном, що можна вважати як інвестування економіки країни. Проте зовнішня міграція є актуальною проблемою для України. Однією з головних проблем є те, що з країни їде молодь (майже кожна друга молода людина віком до 30 років хоче покинути країну), яка визначає пріоритетом роботу за кордоном, щоб отримувати заробітну плату в рази більшу, ніж в Україні. Якщо ця тенденція активізується, є загроза, що Україна втратить робочу силу та інтелектуальний потенціал.

Українські мігранти мають високий освітній рівень. Близько 75% із них мають вищу освіту. Багато можна зустріти людей, які не можуть реалізувати свої знання та навички у своїй державі. І це не є чинником, який активізує міжнародну трудову міграцію.

Тимчасова міграція є чинником, який підвищує ризик еміграції. Планують переїхати для постійного проживання за кордон люди, які вже мали досвід трудової міграції, котрі частіше і довше перебували за кордоном. Таким чином, тимчасові поїздки на заробітки у майбутньому можуть перетворитися у незворотні втрати населення.

Для економіки України трудова міграція має негативні наслідки: через зростання грошової маси відбувається штучне збільшення попиту; доходи тих,

хто отримує перекази з-за кордону більші, ніж у тих, хто працює в Україні; кошти, які надсилають заробітчани, зазвичай йдуть на споживання, а не на розвиток економіки, уникають оподаткування, не йдуть до соціальних чи пенсійних фондів.

Еміграція є загрозою для України, питанням національної безпеки. Пріоритетним напрямком її подолання є розв'язання проблеми безробіттям, працевлаштуванням в нашій країні, зростанням заробітної плати.

Список використаної літератури

1. Дмитрук Б. П. Світові міграційні процеси: мотивація, види й наслідки для країн виїзду та приймаючих країн / Б. П. Дмитрук, Н.М. Свєтлова // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. –2017. – № 1. – С. 18–27.

2. Калашнікова Л. В. Аналіз соціологічних підходів дослідження трудової міграції / Л. В. Калашнікова, В. О. Чорна // «YoungScientist». – 2016. – №10. – С. 91–95.

3. Малиновська О. А. Зовнішня міграція громадян України в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів: виклики та шляхи регулювання. Відділ соціальної безпеки, Національний інститут стратегічних досліджень. 2017. - С. 14-56.

4. Міжнародна економіка. Підручник/В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, О.В.Летуча та ін. /За ред. В.М.Тарасевича. – К.: Знання, 2012. – С. 253-256.

5. Пітюлич М. І. Новітні тенденції розвитку міжнародної трудової міграції та їх наслідки для України. Наук. вісн. Мукачівського держ. ун-ту. 2014. № 1.- С. 96–100.

Лугова Д.А., студент
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій "УАБС"
dasha_lugovaya@ukr.net

ANALYSIS OF TOURISM SPHERE TAXATION IN UKRAINE AND EUROPEAN COUNTRIES

Introductions. Tourism provides an increase in the budget revenues from the taxation of the tourism industry. According to World Tourism Organization estimates, tourist countries receive approximately 10-25% of total tax revenue from the tourism sector.

Aim. To analyze the experience of the countries of the world in order to determine the main aspects of the tax system to introduce changes in the tax system of Ukraine.

Materials and methods. All data were taken from the World Data Bank, the World Tourism Organization and the State Treasury Service of Ukraine.

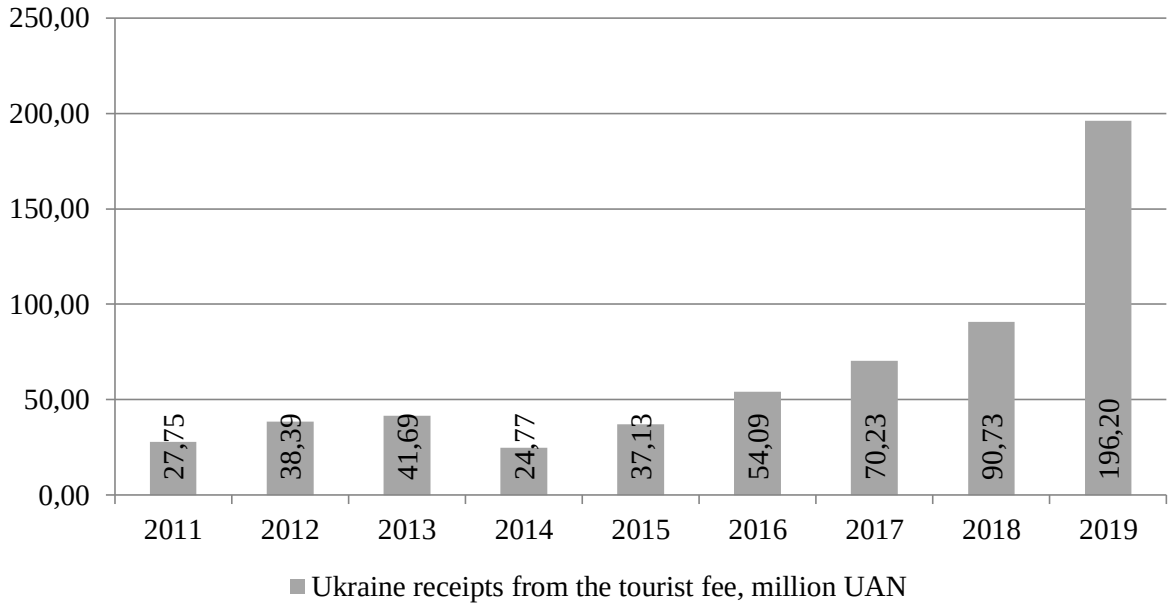
Results and discussion. With the onset of 2019, changes to the Tax Code came into force (art. 268 of the Tax Code about the Tourist Fee) and these changes have become quite significant. Since hospitality is one of the main components of the tourism sector in the economy due to the high return on investment, this topic can be considered relevant. Situation in the tourism sector in Ukraine might be characterized by the following statistics. For example, experts of the World Economic Forum rated the competitiveness of the Ukrainian tourist infrastructure as 78th place in the list of 140 countries [2]. Moreover, this industry ensures about 2% of national GDP, while the average value of this parameter in the world is more than 10%. Based on the data of the State Statistics Service, the difference between the number of Ukrainian tourists who travel abroad and foreigners who travel to Ukraine is 10 million people per year: 15 million foreigners in comparison with 26 million Ukrainians. But there is also a positive trend, for example, in 2018 revenues from tourist fees increased by 29% (UAH 90.7 million) compared to 2017 [1].

The deterioration of the tourism situation in Ukraine changed dramatically in

2014, according to the State Statistics Service, the number of inbound foreign tourists served by tour operators and tour agents in 2013 was 232,311 thousand persons, compared with 17,070 thousand in 2014. The corresponding situation is also reflected in the revenues from international tourism: based on World Bank data in 2013 revenues amounted to $ 5.931 billion, while in 2014 – $ 2.264 billion [1].

In 2019 there were significant changes in the tourist fee, for example, the number of places of residence have expanded, adding places that are most often managed by ordinary individuals (dwelling house, apartment, country house, etc.). In general, almost all payers are taxpayers: citizens of Ukraine, foreigners, stateless persons. The only exceptions are family members of the first and second-degree relatives and resident residents.

The base and rate of the collection have also changed. Today, the base of the charge is the total number of days of temporary accommodation in the places of residence (nights) determined by the item. 268.5.1 of the Tax Code of Ukraine. The rate varies from 0.5% for domestic tourism and 5% for inbound tourism from the minimum wage. The rate is set by the city or town council. Using the data of the State Treasury Service, a histogram was constructed, where you can clearly see the changes from the revenues from the tourist tax [3].



Picture 1. Receipts from the tourist fee in Ukraine for 2011-2019[3].

In order to compare practice of tourism sphere taxation it was selected information for 10 countries, which are listed in the table below, with a description of the tourist fee.

Table 1

Comparative characteristics of countries by tourist fee

Country	Rate of tourist tax
Bulgaria	The tourist tax is levied concerning for to the number of nights spent in hotels and other places for accommodation. The municipalities may determine the tax within a range of BGN 0.20 to BGN 3 (EUR 1.5) per night, depending on the type of accommodation facility. The tax is payable every month by the 15th day of the following month.
United Arab Emirates	Most Emirates impose a hotel tax of 5% to 10% on the value of hotel services and entertainment. Besides, there may be tourist fees/charges of up to 10% levied for undertaking certain tourist/entertainment activities (e.g. events and shows). These levies are imposed and administered differently by each Emirate. A Tourism Dirham fee is levied in the Emirate of Dubai. This is a charge on hotel guests and tenants of hotel apartments ranging from AED 7 to AED 20 per room per night. In addition to a charge of AED 15 (EUR 4) per room per night, the Emirate of Abu Dhabi has introduced a municipality fee that is levied on hotel stays at a rate of 4% on the total value of the invoice. Hotels and similar establishments are responsible for collecting and remitting such fee to the Abu Dhabi Tourism and Culture Authority.
Austria	The fee is paid by all tourists from the age of 14. The rate (EUR 1.5 per day) is payable at the time of payment for the accommodation. The exception is Vienna, where the fee is 3.2% of the room rate (breakfast and other services are not included in the calculation). Exempt from tax: children under 14; people who stay in the country for more than 3 months; people who came for a "commercial purpose" (business trips, participation in conferences). The issue of the tourist fee is regulated by the local authority, which maintains contact with the tourist associations. Control is carried out by accounting and tax services. The annual tax period ends on February 15 [4].
Germany	All tourists pay the fee. Even the kids who come for the excursion. Each federal state independently determines the rate of the tourist tax. In Berlin, the fee is 5% of the cost of the overnight stay. Accordingly, the higher the hotel fee, the higher the tax has to be paid. Exempt from tax: business tourists who must provide proof of their arrival (for example, an official letter from the company); people shooting the same number for 21 consecutive days. The issue of the tourist fee is regulated by the local authorities. Control is exercised by the financial service [4].
Hungary	All tourists from 18 years of age pay the fee. In Budapest, the tourist tax rate is 4% of the room rate. Exempt from taxation: persons under the age of 18; persons who stayed in a social institution; students who have arrived for educational purposes; persons who arrived at church premises. The issue of the tourist tax is regulated by the local government, namely the local tax inspection. Each municipality has a corresponding regulatory legal document. For example, in Budapest this is the Local Tax Law [4].
Lithuania	All tourists except children pay the fee. There are only a few tourist

Country	Rate of tourist tax
	destinations in Lithuania (Palanga - 0.3 euros per night, Birstonas - 58 euros). In Vilnius it is EUR 1 per night. Exempt from taxation: children; disabled people; organized tour groups that have booked more than 10 rooms. The issue of the tourist fee is regulated by the local authority, which maintains contact with the tourist associations.
Czech Republic	All tourists from 18 years of age pay the fee. In Prague, the tourist tax rate is 15 CZK (EUR 0.5) per night. Exempt from taxation: persons under 18; persons over 70 years of age; people with severe disabilities. The issue of tourist tax is regulated by the local government, namely the Department of Taxation. Each municipality has a corresponding regulatory legal document. For example, in Prague, this is the Local Assembly Law.
Greece	The tax is payable at check-in. The tax rate varies according to the hotel where the tourist is staying. Cost is EUR 0.50 (43 nights) per person if a hotel has 1 or 2 stars, up to EUR 1.50 (£ 1.29) in three-star hotels, EUR 3 (£ 2.59) in four-star hotels and EUR 4 (£ 3.45) at five-star hotels.

Conclusions. Analysing the updated information with the tourist fee collection in Ukraine, we can see a significant disadvantage in payment innovations. For example, the tax is charged on the minimum wage, which is discriminatory for economic tourism in the country. Because the tax is the same for low-cost accommodations (hostels, 3-star hotels), and more expensive 5-star hotels, as the percentage is taken from the minimum wage, not the cost of living.

In the countries presented above, the fee is charged for the cost of living, which is fairer and invisible to tourists of different ranks. According to research, the main income from tourists comes from indirect taxation. That is when a tourist spends money in the field of services and increases the income of such taxes like VAT, personal income tax (by creating new jobs), excise tax, etc.

Also, analysing the data on the state budget revenues from the tourist tax, we can see significant changes in 2019 compared to 2018, where revenues increased by 100 million UAN and amount to 196 million UAN in 2019. The analysis shows that changes in the payment of the tourist tax are effectively implemented.

References

1. World Data Bank. URL: https://www.worldbank.org/
2. World Tourism Organization. URL: https://www.unwto.org/
3. State Treasury Service of Ukraine. URL: https://www.treasury.gov.ua/

4. Європейський інформаційно-дослідницький центр. Аналіз європейського досвіду використання туристичного збору [Електронний ресурс] // Європейський інформаційно-дослідницький центр URL: http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28889.pdf?fbclid=IwAR235Lgwqdpcl0J0i6xHVFJh0hIrd6holcJ7yON5-IkqqucIzsd2XP2eQco

Мульска О.П., к.е.н.,
науковий співробітник відділу проблем
соціально-гуманітарного розвитку регіонів,
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього НАН України»
oliochka.mulska@gmail.com

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ МІГРАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Обсяги трудової міграції в Україні зростають з кожним роком, а після запровадження безвізового режиму і відкриття окремими державами-членами ЄС внутрішніх ринків праці для іноземних працівників в України з'явилися нові можливості на міжнародному ринку праці. Так, найбільша кількість робочої сили емігрувала до Польщі, Німеччини, Італії та Іспанії, де обсяги заробітної плати та рівень соціального забезпечення значно вищі, ніж в Україні. Процеси міграції впливають на національний ринок праці: з одного боку, еміграція зменшує безробіття у країні, а з іншого – викликає дефіцит робочої сили окремих професій і тим самим суттєво впливає на рівень заробітної плати. Ці процеси спостерігаються вже декілька десятиліть, тому дослідження балансування ринку праці в Україні в умовах посиленої міграційної активності населення є особливо актуальним.

Згідно результатів досліджень даними науковців Львівської школи регіоналістики визначальною характеристикою українських мігрантів є висока освіченість – четверо з п'яти мають вищу або професійно-технічну освіту [1]. Охоплення населення освітніми послугами засвідчує рівень знань, здібності та навики людей працеактивного віку, їхній культурний рівень, наслідування національних цінностей і традицій, які формують специфічне тло для зростання

внутрішньої та зовнішньої міграції за обсягами, напрямами і якісними характеристиками. Проте у короткостроковому періоді зростання чисельності учнів, слухачів закладів професійно-технічної освіти та кількості студентів закладів вищої освіти стримує міграційні настрої через потребу в завершенні навчання у відповідному навчальному закладі.

Місце праці, гарантована офіційна зайнятість, поширення неповної та неформальної зайнятості, різні аспекти руху робочої сили, умови праці та її оплати, безумовно, створюють соціально-економічне підґрунтя середовища міграційної активності населення. Такі показники, як рівень безробіття населення у віці 15-70 років, рівень вибуття працівників, рівень вимушеної неповної зайнятості, частка працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці, рівень виробничого травматизму, є важливими якісними характеристиками середовища міграційної активності населення. Вони свідчать про посилення середовища «виштовхування» трудових мігрантів із країни, обумовлюючи катастрофічну нестачу кадрів у виробничій сфері.

Підвищення рівня зайнятості населення у неформальному секторі економіки підтверджує існування гострих проблем на вітчизняному ринку праці, зокрема його значної тінізації та працедефіцитної кон'юнктури. Для осіб, які зайняті у неформальному секторі економіки і набувають ознак прекаріату, середовище є більш сприятливим для міграції, аніж для тих, які є офіційно працевлаштованими з базовими соціальними гарантіями [3, с. 8].

В Україні спостерігається тенденція скорочення кількості зайнятого населення. За період 2010-2016 рр. відбулося поступове зменшення економічно активного населення в умовах підвищеного рівня зовнішньої міграції населення, що обумовлено більш високим рівнем оплати праці та соціальної захищеності на ринку праці за кордоном, а також воєнно-політичною ситуацією в Україні. Так, кількість зайнятого населення віком 15-70 років у I півріччі 2017 р., порівняно з I півріччям 2016 р., зменшилась на 118,4 тис. осіб (або на 0,7%) і становила 16,1 млн осіб, з яких у працездатному віці – 15,4 млн осіб. Рівень зайнятості населення віком 15-70 років за зазначений період зменшився

з 56,2% до 56,0%, а населення працездатного віку збільшився з 64,0% до 64,2% (рис. 1).

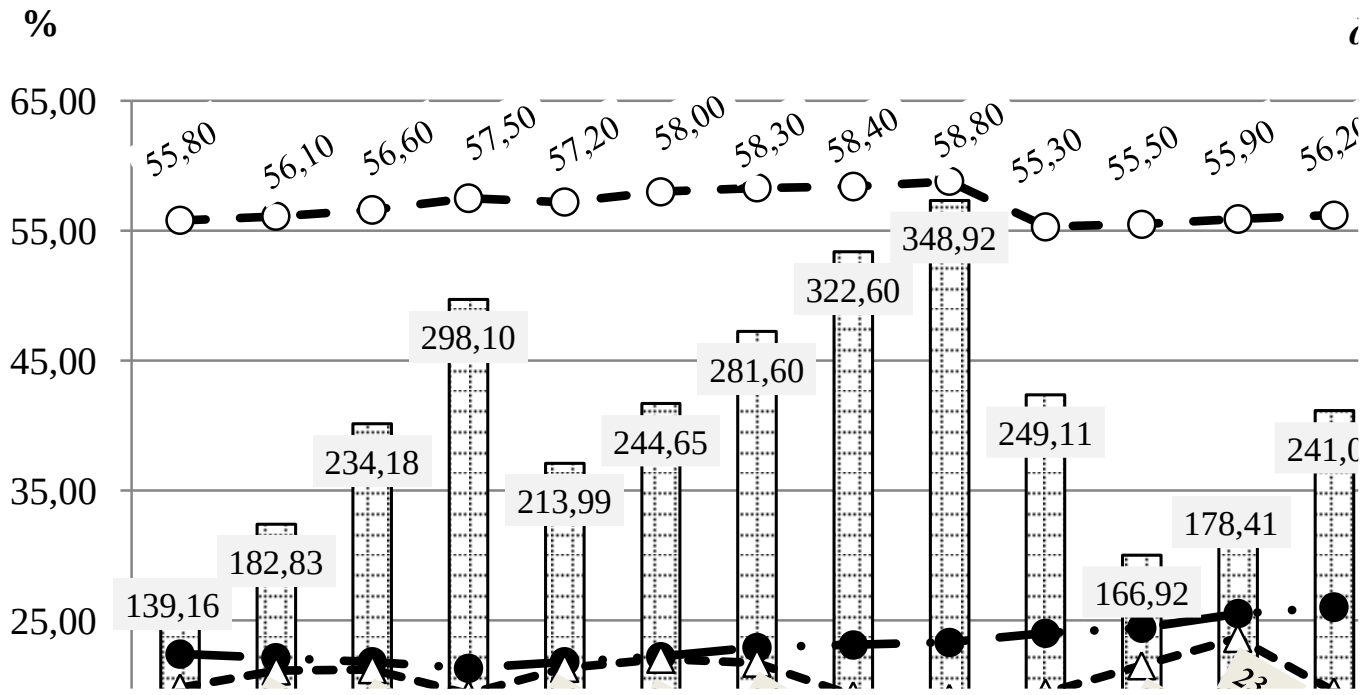


Рис. 1. Стан ринку праці та зайнятості населення Львівської області

Джерело: побудовано автором на основі даних [2]

Погіршення економічної ситуації в країні чи регіоні, а, отже, зниження гарантій стабільної зайнятості та гідного рівня життя населення підштовхують громадян до спроб знайти роботу з вищими заробітками, здобути освіту (часто на безкоштовній основі) в інших країнах. Відповідно, при зниженні рівня доходів населення, активних інфляційних процесах, перевищенні темпів зростання витрат населення над темпами зростання доходів, обмеженості громадян у можливостях здійснення заощаджень та інвестицій унаслідок високого рівня витрат на продукти харчування наростають міграційні настрої. Зростання індексу споживчих цін, коефіцієнту співвідношення індексів обсягів витрат та доходів населення, а також частки сукупних витрат домогосподарств на продукти харчування відображає високий рівень сприятливості міграційного середовища до «виштовхування» населення. І навпаки, зростання доходів населення збільшує попит на наявні вакансії і, тим самим, стримує трудову міграцію.

До посилення міграційної активності призводить також надмірна диференціація доходів населення, показником чого є відповідний децильний коефіцієнт. Така ситуація загострює почуття несправедливості розподілу суспільних благ та актуалізує потребу частини населення у пошуку вищого рівня оплати праці за кордоном з метою подальшого покращення свого соціально-економічного становища у власній країні (табл. 1).

Таблиця 1

Індикатори рівня життя населення Львівської області

Рік	Наявний дохід населення *(у розрахунку на одну особу), дол. США*	Індекс споживчих цін, *% до попереднього року*	Коефіцієнт співвідношення індексів обсягів витрат та доходів населення	Забезпеченість населення житлом *(кв.м загальної площі на одного мешканця)*	Частка сукупних витрат домогосподарства на продукти харчування *(у розрахунку на одне домогосподарство за місяць), %*	Децильний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення	Середній розмір субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг *(у розрахунку на одну сім'ю)*, дол. США
2005	4687.51	108.4	1.03	19.8	57.8	3.6	10.22
2006	4044.54	107.0	1.00	20.1	54	3.5	20.33
2007	4066.80	114.0	1.00	20.3	53.4	3.3	24.49
2008	4266.40	121.8	0.99	20.6	53.4	3.2	24.94
2009	6173.75	110.3	0.97	20.8	55.0	3.5	21.08
2010	6749.88	108.3	0.96	21.2	56.1	3.1	21.03
2011	6819.85	102.9	1.05	21.5	56.9	2.9	24.11
2012	6817.30	99.3	0.97	21.9	55.6	2.5	26.30
2013	6631.35	100.0	1.02	22	52.9	2.7	25.06
2014	9471.91	125.0	1.12	22.8	55.5	2.5	24.15
2015	17698.45	143.4	1.05	22.8	57.2	2.3	24.10
2016	19800.39	110.9	0.96	23.1	52.7	2.5	36.15
2017	18660.40	113.7	1.05	23.6	51.7	3.8	19.58
2005/ 2017	3.98	1.05	1.01	1.19	0.89	1.06	1.92

Джерело: побудовано автором на основі даних [2]

У багатьох випадках відсутність (або й недостатній рівень забезпеченості) власного житла слугує мотивацією до зовнішньої, зокрема трудової, міграції з метою покращення власного фінансового становища для його придбання

(будівництва). Вищий рівень забезпеченості житлом є додатковим чинником, котрий стримує міграційні настрої населення.

Після підвищення цін на енергоресурси в Україні значний прошарок населення став залежним від державних субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг. Відтак, отримання субсидій значною мірою стримує міграційну активність населення, враховуючи, що внаслідок зовнішньої трудової міграції громадяни можуть бути позбавлені права на такого роду відшкодування.

Список використаної літератури

1. Соціально-демографічні чинники та міграційні процеси населення карпатського регіону / Мульска О. П., Бараняк І. Є., Іванюк У. В., Колосінська М. І. // *Ефективна економіка*. № 11. 2019. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.11.66

2. Головне управління статистики у Львівській області. База даних. – Режим доступу до ресурсу: http://database.ukrcensus.gov.ua/statbank_lviv/Dialog/statfile.asp?lang=1/

3. Оцінювання середовища міграційної активності населення: методичні рекомендації / Васильців Т.Г., Левицька О.О., Мульска О.П.; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України». Львів, 2019. 41 с.

Патицька Х.О., к.е.н.,
науковий співробітник
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долішнього НАН України»
pelechata@meta.ua

ДИХОТОМІЯ «ЦЕНТР-ПЕРИФЕРІЯ»: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Більшість вітчизняних науковців, які досліджували особливості формування та розвитку центро-периферійних взаємодій (О. Денисенко, О. Мелиничук, Є. Маруняк, К. Мезенцев, Н. Мезенцева, І. Пилипенко, Г. Підгрушний), погоджуються з думкою, що такі взаємодії виникають в результаті самоорганізації геопростору. Він характеризується багаторівневістю

та ієрархічністю, а відтак впливає і на багаторівневість системи «центр-периферія», що ускладнює можливість чіткої делімітації периферійних зон.

Визначення центру не є складним завданням, оскільки, у порівнянні з прилеглою територією, він характеризується концентрацією і різноманіттям ресурсів та функцій, а також стійкою розгалуженою системою зв'язків різного ступеню залежності, які включають як зв'язки з іншими центрами, так і взаємодії з периферією. До основних ознак центру належать: багатофункціональність, репрезентативність, комунікаційна доступність, інноваційність, інтегрованість, адаптивність та унікальність.

Водночас поряд з категорією «центр» доцільно виділити поняття «полюс зростання». Хоча здебільшого ці поняття співвідносяться, під полюсом зростання слід розуміти територію, в межах якої відбувається концентрація економічно та суспільно значущих функцій і конкурентних переваг, ефективне використання яких сприяє соціально-економічному розвитку регіону або навколишньої території. Як зауважують К. Мезенцев, Н. Мезенцева та Г. Підгрушний [3], для полюсів зростання притаманні такі особливості: по-перше, порівняно вища, ніж у навколишніх господарських центрах, динаміка розвитку, яка результується ускладненням їхньої внутрішньої економічної, соціальної, та організаційної структури; по-друге, активна реалізація зовнішніх функцій та вплив на соціально-економічний розвиток прилеглої території.

Вагомим є дослідження ролі центру як своєрідного «локомотиву» розвитку регіону у праці В. Грицая, Г. Іоффе та А. Трейвіша [8], які вказують на залежності розвитку механізму функціонування територіальних систем типу «центр-периферія» від постійної якісної трансформації соціально-економічних взаємодій в межах центру. Центр виступає ядром зростання для навколишньої території у тому випадку, якщо він вчасно реагує на зовнішні виклики та умови розвитку шляхом формування нових функцій, концентрації нових галузей та виробництв, появі нових зв'язків, зміни кваліфікаційного складу робочої сили та соціального складу населення. Водночас вони акцентують на важливому аспекті взаємодії центру та периферії – так званій «дифузії застарілих

інновацій» - виробництва, які більше не відповідають статусу центру як генератора новацій, поступово витісняються на периферію. Цей процес відіграє суттєву роль у передачі імпульсів зростання від центру до периферії, стимулюючи розвиток останньої, хоча, при цьому, і засвідчує жорстку підпорядкованість центру.

Суттєво доповнили визначення чинників, які стимулюють формування імпульсів розвитку ядер та їх впливу на периферію, Г. Підгрушний та О. Денисенко [6]. До таких чинників вони віднесли: 1) функціонування міст як потужних ринків товарів і послуг (це сприяє залученню на територію виробників та надає їм додаткові переваги від «економії на масштабі» та скорочення логістичних затрат); 2) економію витрат в результаті розвинутості та концентрації на території міст інженерної, соціальної, виробничої інфраструктури, ресурсів та людського капіталу; 3) ущільнення комунікативного простору та міжособистісних зв'язків, що сприяє виникненню інноваційних ефектів; 4) зростання вартості землі, нерухомості та інших ресурсів в межах ядер в результаті високого рівня їх розвитку, що забезпечує «виштовхування» на прилеглі території окремих видів виробництв; 5) динамічність соціального середовища.

Як уже зазначалося, розвиток території навколо центру як ядра економічного зростання прямо залежить від сприйняття нею імпульсів, що генеруються центром, та внутрішнього потенціалу до розвитку. Це суттєво ускладнює окреслення зон впливу центру та обґрунтування особливостей, ознак та функцій периферії. Окрім того, впродовж тривалих наукових досліджень більше уваги приділялося вивченню центрів як осередків впливу на соціально-економічний розвиток території. Утім саме периферія характеризується суттєвою різноманітністю за типами, геопросторовим масштабом та різницею сприйняття зовнішніх впливів, що ускладнює її дослідження.

На сьогодні можна зустріти різні підходи до визначення периферії як економічної категорії. На увагу заслуговує підхід М. Дністрянського, який

трактує її як частину суспільного простору, в межах якої швидкість суспільних процесів мінімальна або їх вектор не співпадає з вектором розвитку ядер суспільного життя, до яких відносяться великі та середні міста [1].

Я. Тимошик, ґрунтовно досліджуючи праці норвезького політолога С. Роккана, зазначає, що периферійність має політичний, економічний і культурний виміри та характеризується залежністю від центру, що результується обмеженістю ресурсів та обмеженою можливістю керувати власними справами (це дало йому підстави виділити три ознаки периферійності: віддаленість від центру; залежність від центру; відмінність від центру) [7]. «Периферія є залежною і контролює, в кращому випадку, лише свої власні ресурси, вона ізольована від усіх регіонів окрім центрального; не вносить значного внеску до загального потоку комунікацій усередині певної території, не володіє універсальною культурою, не утворює самодостатнього цілого, має значення лише для обмеженого кола осіб і не домінує на певній території» [9].

Водночас на існуванні взаємної залежності між центром та периферією наголошують Н. Крестовська та О. Мельничук: неефективність периферії призводить до втрати центром своїх властивостей. Зокрема Н. Крестовська в цьому контексті акцентує на ускладненні процесів урбанізації через відсутність правового вирішення проблеми розвитку сільських територій [2]. Натомість О. Мельничук вказує на правову інституціоналізацію периферійності, яка, на її думку, можлива лише на локальному рівні центро-периферійних взаємодій, коли міста-центри оформлюють і структурують навколо себе прилеглу територію [4].

Науковий колектив під керівництвом М. Мельник звертає увагу на неоднорідності периферії та поділяє її на внутрішню (ближню), яка пов’язана з ядром та одержує від нього імпульси до розвитку, і зовнішню (дальню), мобілізуючий вплив на яку відсутній [5]. Тому, аналізуючи периферійність та проблему різниці сприйняття імпульсів з центру, більшість науковців підтримують доцільність типізації просторових зон за різницею інтенсивності

впливу основного ядра та виділяють ареали центрального, напівперифірійного та периферійного типів, у тому числі соціально-економічні лакуни (ареали з периферійними ознаками, які характеризуються відсутністю передумов до розвитку за безпосередньої близькості до центру).

Таким чином, різниця між центром та периферією як ключовими суб'єктами формування центро-периферійних взаємодій полягає у таких специфічних властивостях:

1) існування *структурного розриву між центром та периферією* як наслідку різночасового та хвилеподібного розповсюдження інновацій;

2) *різновекторність впливів* у системі взаємодій центру та периферії: якщо для центру характерні відцентрові тенденції впливу, то для периферії – доцентрові;

3) притаманність центру диверсифікованої суспільної структури та ускладнення соціально-економічних функцій, висока концентрація населення, а відтак і суспільних об'єктів та явищ; периферії – симплікація та спрощення економічної та соціальної структур, деконцентрація суспільної діяльності;

4) *різновекторність інтеграційних процесів*: якщо для центру притаманні процеси інтеграції та посилення взаємозв'язків між суб'єктами і групами, то для периферії – дезінтеграційні процеси, які з часом результуються процесами самоізоляції території та формування «периферійної» ментальності.

Список використаної літератури

1. Дністрянський М. Периферійність соціального розвитку віддалених депресивних районів України як чинник електоральної активності населення. Вісник Львівського університету. Серія: Географічна. 2007. Вип. 34. С. 83-89.

2. Крестовська Н. М. Правовий вимір незавершеної урбанізації в Україні. Правове життя сучасної України: матеріали міжнар. науково-практичної конференції, присв. ювілею академіка С. В. Ківалова: у 2 томах. Одеса: Юридична література, 2014. Т. 2. С. 35-37.

3. Мезенцев К. В., Підгрушний Г. П., Мезенцева Н. І. Регіональний розвиток в Україні: суспільно-просторова нерівність і поляризація: Монографія. К.: ДП «Прінт Сервіс», 2014. 132 с.

4. Мельничук О. С. Периферія у сучасній українській державі та її правове оформлення. Правова держава. 2015. № 19. С. 24-29.

5. Метрополійні функції великих міст України: потенціал розвитку та перспективи реалізації : монографія / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»; наук. ред. М. І. Мельник. Львів, 2016. 552 с.

6. Підгрушний Г. П., Денисенко О. О. Київ та прилегла територія в системі центро-периферійної взаємодії. Український географічний журнал. 2013. № 1. С. 27-34.

7. Тимошик Я. М. Дихотомія «центр-периферія» в концепції державотворення Стейна Роккана. Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія «Питання політології». № 839. 2009. С. 66-72.

8. Грицай О. В., Иоффе Г. В., Трейвиш А. И. Центр и периферия в региональном развитии. М., Наука, 1991. 168 с.

9. Роккан С. Политика территориальной идентичности: исследования по европейскому регионализму / С. Роккан, Дерек В. Урвин // Логос. 2003. No6. С.117-132.

Пилявський Ю.М., аспірант,

Науковий керівник: Молнар О.С., к.е.н.,доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
molnarshoni@gmail.com

ПОГЛЯДИ А.СМІТА НА КОНЦЕПЦІЮ ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ

Питання сутності економічної свободи прямо пов’язане з такими складними проблемами економічної теорії як власність, економічна влада, вибір, економічний механізм, економічні інтереси, конкурентоспроможність, мотивація, державне регулювання, ефективність виробництва та ін. З метою з’ясування природи економічної свободи, розглянемо основні постулати теорії свободи, сформульовані світовим розумом, оскільки обидва ці поняття є невід’ємними як зміст і форма, одна неможлива без іншої.

Першими в історії суспільної думки проблему свободи почали вивчати древні філософи. Автором концепції двох свобод (позитивної і негативної) є

англійський філософ та історик ідей, професор Оксфордського університету Ісай Берлін (1909-1997).

У суспільній думці концепція економічної свободи формувалась поступово, пропонувалися різні інтерпретації, збагачувався її зміст. З розвитком інституту держави розширювалися її функції та росли потреби. Змінювались й уявлення про те, як треба вести господарство, а також про роль держави в суспільстві та в економіці. Розуміння цього логічно знаходилося у взаємозв'язку з осмисленням поняття економічної свободи.

У витоків наукової концепції економічної свободи стояв Адам Сміт (1723-1790) та інші представники англійської класичної політекономії. Саме в Англії в результаті ідейної боротьби з меркантилізмом були досягнуті кращі теоретичні узагальнення цінностей класичної політичної економії, що відбилися в працях А. Сміта, Д. Рікардо, Т. Мальтуса, Дж.С. Мілля та інших. Спираючись на концепцію «природного порядку» і відстоюючи економічну свободу, класична теорія виступила за обмеження втручання держави в економіку. Найбільш повно основні ідеї класичної школи обґрунтував А. Сміт у творі «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776). Згідно його теорії, ринкова система здатна до саморегулювання. В основі цього лежить «невидима рука», тобто особистий інтерес, заснований на приватній власності, який мотивує індивідів вступати в економічні відносини і сприяє загальному прогресу. А. Сміт відстоює ідею, відповідно до якої країна, що піклується про примноження власного багатства, повинна створити такі умови (закони), які зможуть забезпечити максимальну економічну свободу для кожної особистості і будь-якого виробника. На думку А. Сміта, ринковий механізм, тобто «очевидна і проста система природної свободи», завдяки «невидимій руці» автоматично врівноважує відношення між «економічною людиною» і суспільством, за умови, коли видима рука державного керування не протидіятиме об'єктивним економічним законам і не виступатиме штучною перепоною «природному порядку в господарській діяльності» [3].

А. Смітом були названі головні умови процвітання (багатства) країн і народів: розумні закони, необтяжливі податки та основні передумови економічної свободи (приватна власність, свобода вибору, вільна конкуренція, обмежене втручання держави в господарські процеси).

«Спадщина Сміта досить широка, і в своїх роботах він не обмежувався тільки господарської сферою. Він багато писав також про моральність і право, але саме дослідження з економіки виявилися найбільш затребуваними його послідовниками, в тому числі лібертаріанцями. Економічний детермінізм Сміта разом з принципом *laissez-faire* фактично в незмінному вигляді увійшов в сучасну доктрину лібертаріанства» [2, с.42].

Багато економічних ідей вченого зберігають свою актуальність. Передусім – це проблема взаємовідносин державної влади і монополій, політика економічного невтручання, мотиви підприємництва. На думку західних фахівців, лейтмотив «Багатства народів», що заслуговує безумовної уваги сьогодні, - це ідея про створення такого соціального порядку, при якому індивідуум, прагнучи задовольнити свій власний інтерес, неминуче буде піклуватися про благо і задоволення суспільних інтересів. Сміт жив в часи мануфактурного капіталізму, тому його наукові викладки придатні лише для економіки епохи вільної конкуренції, якої нині не існує в чистому вигляді. Отже, актуальність ідей А. Сміта обумовлена, перш за все, розробкою загальних принципів господарювання в умовах ринкової економіки і обґрунтуванні меж державного управління [1, с. 173,192-194].

А. Сміт заклав підвалини сучасної доктрини ринкового фундаменталізму.

Список використаної літератури

1. Аникин А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. М.: Политиздат, 1971. 382

2. Максимец С.В. Концепция свободы в социальной философии либертарианства. Дис. …канд. филос. наук. Специальность 09.00.11 –

Социальная философия. Саранск: Мордовский государственный педагогический институт имени М.Е. Евсевьева, 2015. 154 с.

3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М: Эксмо, 2007. 960 с. Серия: Антология экономической мысли.

Попель С.А., к.е.н.,
старший науковий співробітник
відділу дослідження митних зобов'язань
НДЦ МС НДІ ФП УДФСУ
popelsa89@gmail.com

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВІДБОРУ ПІДПРИЄМСТВ, ЯКІ НАДАЮТЬ ПОСЛУГИ З ПЕРЕРОБКИ АБО ЗНИЩЕННЯ (УТИЛІЗАЦІЇ) МАЙНА, ЩО ПЕРЕЙШЛО У ВЛАСНІСТЬ ДЕРЖАВИ ЗА ПОРУШЕННЯ МИТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Згідно п. 16 постанови «Про порядок обліку, зберігання, оцінки конфіскованого та іншого майна, що переходить у власність держави, і розпорядження ним» від 25.08.1998 № 1340 [1] майно, якість якого не відповідає вимогам стандартів, небезпечне в санітарно-епідемічному відношенні або яке не пройшло відповідного випробування, карантинної обробки чи не придатне для реалізації, підлягає переробці або знищенню (утилізації) з урахуванням ступеня зносу та фактичного стану. Про те, питання відбору підприємств, які надають послуги з переробки або знищення (утилізації) майна законодавчо досі не врегульовано. У Порядку 1340 визначено лише окремі випадки залучення таких підприємств, зокрема, переробка або знищення спирту етилового та алкогольних напоїв та тютюнових виробів.

Так, до вирішення питання переробки (знищення) спирту етилового та алкогольних напоїв комісією за необхідності можуть залучатися представники державних органів та державних підприємств - виробників спирту. Рішення про переробку (знищення) спирту етилового та алкогольних напоїв приймається з урахуванням економічної доцільності їх промислової переробки, обсягу вилученої партії, вмісту спирту, витрат на транспортування. У разі необхідності

таке рішення приймається на підставі висновків зазначених органів та підприємств.

Промислова переробка спирту етилового та алкогольних напоїв здійснюється на державних підприємствах - виробниках спирту, перелік яких визначається Мінекономіки за погодженням з ДПС. Підприємство, що здійснило переробку спирту етилового та алкогольних напоїв, реалізує продукти переробки та перераховує отримані кошти до відповідного бюджету або в установлених законом випадках на рахунки митниць.

Скляний посуд з-під перероблених алкогольних напоїв оприбутковується за ціною можливої реалізації, а в разі неможливості реалізації скляного посуду - за ціною склобою з подальшою його реалізацією та перерахуванням коштів до державного бюджету.

Знищення спирту етилового, алкогольних напоїв, приладів для незаконного виготовлення спирту етилового, алкогольних напоїв, обладнання для промислового виробництва спирту етилового, алкогольних напоїв (у разі його нереалізації), виробничої, транспортної, споживчої тари (упаковки), етикеток, корків, засобів закупорки, марок акцизного податку (у тому числі підроблених) та тютюнових виробів, обладнання для промислового виробництва сигарет та цигарок, паперу цигаркового і фільтрів здійснюється шляхом спалювання, руйнування, фізико-хімічної, біологічної або іншої обробки відповідно до вимог законодавства. Знищення за рішенням комісії проводиться на підприємствах, що відібрані відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі» [2]. Знищення невеликих за обсягом партій алкогольних напоїв, спирту етилового (не більше ніж 100 літрів), тютюнових виробів (не більше ніж 50 пачок) може провадитися комісією.

Підприємства, що здійснюють знищення відповідної продукції та обладнання, зобов'язані:

–забезпечувати систему належних безпечних для здоров'я людини та довкілля умов знищення відповідної продукції, обладнання;

–мати технічні можливості для знищення відповідної продукції, обладнання;

–забезпечувати знищення зазначеної продукції та обладнання з додержанням вимог відповідних нормативно-правових актів і нормативних документів;

–знищувати продукцію, обладнання такими методами, що унеможливлюють подальше відновлення первинних споживчих властивостей продукції, обладнання;

–вести облік надходження та знищення продукції, обладнання;

–під час процедури знищення забезпечувати безперешкодний доступ до приміщень, де відбувається знищення, членам комісії, представникам суб'єкта господарювання, зазначеного в цьому пункті, представникам асоціації виробників та/або імпортерів відповідної категорії продукції;

–забезпечувати контроль за знищенням продукції, обладнання та не допускати несанкціонованого їх використання;

–забезпечувати відеофіксацію процесу знищення у повному обсязі з наданням доступу до електронної форми відеозапису органу, що здійснив вилучення майна [1].

Також, ст. 19 Закону України «Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції» від 14.01.2000 р. № 1393-XIV визначено вимоги до підприємств, що здійснюють переробку, утилізацію або знищення вилученої з обігу неякісної та небезпечної продукції, зокрема такі підприємства зобов’язані [3]:

– забезпечувати належні безпечні для здоров'я людини та довкілля умови переробки, утилізації або знищення вилученої з обігу неякісної та небезпечної продукції;

– забезпечувати переробку, утилізацію або знищення вилученої з обігу неякісної та небезпечної продукції з додержанням вимог відповідних нормативно-правових актів і нормативних документів;

– вести облік надходження, а також переробки, утилізації або знищення вилученої з обігу продукції;

– забезпечувати професійну підготовку, постійне підвищення кваліфікації фахівців;

– своєчасно інформувати органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, а також населення через засоби масової інформації про аварії та екстремальні ситуації на підприємстві;

– своєчасно та кваліфіковано проводити ліквідацію аварій та екстремальних ситуацій на підприємстві;

– виконувати вимоги відповідних нормативних документів щодо переробки, утилізації або знищення вилученої з обігу неякісної та небезпечної продукції;

– не допускати несанкціонованого використання вилученої з обігу неякісної та небезпечної продукції і зберігання такої продукції в непередбачених місцях.

Також, слід звернути увагу на те, що відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» від 12.02.2015 р. № 191 – VIII [4] атестація підприємств, що здійснюють переробку, утилізацію або знищення вилученої з обігу такої продукції здійснюється добровільно, а тому може виникати ситуація коли підприємств, що мають право знищення (утилізації) переробки на певній території може бути недостатня кількість або взагалі відсутні, а тому є необхідність актуалізації Порядку 1340 відповідно до норм чинного законодавства.

Варто також зауважити, що відповідно до п. 11 ст. 243 Митного кодексу України [5] переробка, утилізація та знищення товарів здійснюються за кошти державного бюджету, що створює додаткові державні видатки. Доцільно замінити вищезазначену норму законодавчого акту, а саме витрати на переробку або знищення (утилізацію) товарів слід покласти на власника товарів.

Крім того, положення чинного законодавства не містять чітких приписів щодо порядку утилізації транспортних засобів, у тому числі процедури відбору підприємств, які надають послуги з переробки або знищення (утилізації) транспортних засобів. З огляду на таку ситуацію застосовуються різні підходи до організації такого процесу, які можуть містити ризики вчинення корупційних правопорушень.

Отже, аналіз механізму відбору суб'єктів господарювання, які надають послуги з переробки або знищення (утилізації) майна, що перейшло у власність держави за порушення митного законодавства, засвідчує наявність значної кількості невизначеностей та питань, що потребують додаткового нормативного уточнення, серед яких: необхідність законодавчого врегулювання відбору підприємств, які надають послуги з переробки або знищення (утилізації) майна (оскільки досі у нормативно-правових актах визначені лише окремі випадки залучення таких підприємств); необхідність зміни джерела фінансування процедури переробки або знищення (утилізації) товарів та вирішення питання утилізації транспортних засобів; необхідність актуалізації постанови «Про порядок обліку, зберігання, оцінки конфіскованого та іншого майна, що переходить у власність держави, і розпорядження ним» відповідно до норм чинного законодавства.

Список використаної літератури

1. Порядок обліку, зберігання, оцінки конфіскованого та іншого майна, що переходить у власність держави, і розпорядження ним: Постанова Кабінету Міністрів України від 25.08.1998 № 1340. Дата оновлення: 4.12.2019. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1340-98-п (дата звернення: 3.03.2020).

2. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12. 2015 № 922-VIII Дата оновлення: 16.01.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19 (дата звернення: 3.03.2020).

3. Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції: Закон України від 14.01.2000

№ 1393-XIV. Дата оновлення: 18.12.2017. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1393-14 (дата звернення: 5.03.2020).

4. Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів: Закон України від 19.12.1995 № 481/95-ВР. Дата оновлення: 16.01.2020 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/481/95-вр (дата звернення: 8.03.2020).

5. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. Дата оновлення: 14.01.2020. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17 (дата звернення: 10.03.2020).

Приходченко О.Ю.
старший викладач кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
oksana.prykhodchenko@gmail.com

ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У СФЕРІ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Питання недержавного пенсійного забезпечення виникає у зв’язку з реформуванням пенсійної системи України та неспроможністю солідарного рівня забезпечувати належні умови після виходу на пенсію. Одними з суб’єктів недержавного пенсійне забезпечення є страхові організації. В їх компетенції укладення договорів страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду [1, 2]. Дослідженню ролі та функцій страхових компаній у сфері недержавного пенсійного забезпечення присвятили роботи низка українських вчених, зокрема, О. В. Жилякова, С. П. Зубик, З. Ю. Лапішко, В.В. Корнєєв, Н. Л. Савицька, С.А. Теслюк.

Згідно законодавства України, страхування життя являє собою вид особистого страхування, який передбачає те, що страховик зобов’язаний здійснити страхову виплату при передбачених у договорі умовах: смерті,

дожиття до закінчення строку дії договору, досягнення певного віку, нещасного випаду, хвороби [2]. Отже, страхувальник укладає комерційний договір зі страховою компанією (страховиком). Страхувальник сплачує одну або кілька премій страховику, і страховик бере на себе ризик здійснювати майбутні виплати страхувальнику відповідно до умов.

У світовій практиці страхувальником може бути:

- роботодавець, що діє в інтересах працівника через внутрішню соціальну політику компанії;

- працівник безпосередньо, в рамках індивідуальної соціальної політики роботодавця;

- людина в незалежності від роботодавця [3].

В свою чергу це може мати вплив розподіл ризику між сторонами.

Спираючись на досвід в різних країнах світу можна зазначити, що є чимало моделей для виконання обіцянки про виплату пенсії роботодавцем. А термін "страхування" аналогічно може мати дещо різне трактування у відповідності до взаємодії трудового та страхового договорів у цих країнах.

Страхові компанії можуть виплачувати пенсійні виплати у вигляді довічного ануїтету у пенсійному періоді, якщо на накопичені кошти за час праці у недержавному пенсійному фонді, або на депозиті у банку укласти договір зі страховою компанією. А можна повністю користуватися послугами страхової компанії для забезпечення у пенсійному віці особисто себе або рідних, або роботодавцям своїх працівників. Але останнє не відноситься до недержавного пенсійного забезпечення згідно українського законодавства [1], хоча виконує ті ж функції.

Істотною відмінністю розрахунку суми страхових платежів і виплат від недержавних пенсійних фондів є те, що у договорі страхування життя зазначається величина інвестиційного доходу, яка повинна бути не більше 4% та обов’язковою умовою є перегляд кожен рік страхової суми та розміру страхових виплат в залежності від отриманого страховою компанією інвестиційного доходу [2]. Розмір внесків визначається виходячи із зазначеного

інвестиційного доходу та статистичних даних, може бути передбачена індексація, яка враховує інфляцію. Але якщо не будуть виплачуватись страхувальником чергові внески, то страхова компанія може зменшувати суму виплат, передбачену у договорі. Ця сума може виплачуватись одноразово, або у вигляді ануїтету, тобто регулярних витрат [2]. На відміну від недержавних пенсійних фондів, страхові компанії можуть приймати внески в різних видах валют, що дає змогу диверсифікувати валютні ризики.

В таблиці 1 представлена кількість страхових компаній в Україні [5]. Як видно, є тенденція до зменшення як загальної кількості страхових компаній так і тих, що займаються виключно страхуванням життя.

Таблиця 1 - Кількість страхових компаній в Україні*

Кількість страхових компаній	Станом на 31.12.2016	Станом на 31.12.2017	Станом на 31.12.2018	Станом на 30.09.2019
Загальна кількість	310	294	281	233
в т.ч. СК "non-Life"	271	261	251	210
в т.ч. СК "Life"	39	33	30	23

*складено автором за [4]

Аналіз звітності Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері риків фінансових послуг показав, що інформаційне забезпечення є недостатнім для дослідження саме недержавного пенсійного забезпечення, оскільки статистика ведеться не досить детально.

В структурі валових премій страхових компаній на 31.12.2019 переважають валові страхові премії за іншими договорами накопичувального страхування - 57,1% , далі – інші договори страхування життя - 35,3%, за договорами страхування життя на випадок смерті - 6,2%, а за договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку лише 1,4%. Якщо порівнювати з попереднім періодом, то остання зазначена частка трохи збільшилась, але залишається досить малою. Так само в структурі валових страхових виплат на

31.12.2019 переважають валові страхові премії за іншими договорами накопичувального страхування – 86,5% , далі – інші договори страхування життя – 12,4%, за договорами страхування життя на випадок смерті – 0,8%, а за договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку лише 0,3% [4].

Щодо структури розподілу джерел надходжень за договорами страхування життя, то переважна більшість належить фізичним особам (97,1%4 або 490,8 млн грн). Також треба зазначити збільшення кількість застрахованих фізичних осіб на 14,7%, на кінець 2019 їх загальна кількість становила 5 133 049 осіб [4].

На ринку страхування життя в першій десятці компаній сконцентровано 96,7% ринку [4]. В таблиці 2 представлено рейтинг страхових компанії зі страхування життя, які надають накопичувальне страхування за розміром премій. В таблиці 3 представлено рейтинг страхових компанії за договорами страхування життя, за якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку.

Таблиця 2 – Рейтинг страхових компаній зі страхування життя, які надають накопичувальне страхування *

№	Страхові компанії	Премії 2017 року, тис. грн	Премії 2018 року, тис. грн	Премії 9 місяців 2019 року, тис. грн
1	Метлайф	670 995,00	842 520	756 204
2	ТАС	261 191,70	287 676	212 769
3	PZU Україна страхування життя	170 520,70	214 418	192 072
4	УНІКА Життя	106 113,00	128 149	114 602
5	Княжа Лайф VIG	61 784,00	66 418	
6	Форте Лайф		50 079	
7	КД Життя	31 377,30	36 911	30 781
8	АСКА Життя	2 810,00	5 124	5 511
9	АХА Страхування життя (ARX LIFE з 2019)		3 249	20 463
10	ІНГО Україна Життя	1 657,60	1 885	1 815
	Всього	1 306 449,30	1 636 428	1 334 217

*складено автором за [5]

Таблиця 3 – Рейтинг страхових компаній за договорами страхування життя, за якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку*

№	Страхові компанії	Премії 2017 року, тис. грн	Премії 2018 року, тис. грн	Премії за 9 місяців 2019 року, тис. грн
1	ТАС	26 960,80	39 630	41 703
2	PZU Україна страхування життя	2 949,40	4 853	4 971
3	АСКА Життя	26	12	151
4	ІНГО Україна Життя	6,3	6	
	Всього	29 942,50	44 501	46 825

*складено автором за [5]

Отже, страхові компанії в Україні є діючими учасниками пенсійної системи. Але кількість страхувальників за накопичувальним страхуванням та договорами страхування життя, за якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку досить мала у порівнянні з загальною кількістю працюючих. В той же час спостерігається тенденції до збільшення премій за договорами зі страхування життя.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua

2. Закон України «Про страхування» // Верховна Рада України; Закон від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua

3. Similarities and differences between life insurance and pensions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.actuaries.org/CTTEES_PENSEB/Documents/JointIACPENSEB_Washington_Item5.4_IFRS4.pdf

4. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html

5. Рейтинг компаний страхования жизни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://forinsurer.com/ratings/life

Прохорова В.В., д.е.н., проф.
завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання

ЧобітокВ.І., к.е.н., доц.
доцент кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання
Українська інженерно-педагогічна академія
vika_chobitok@ukr.net

ГРЕЙДІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Розвиток ринкових відносин зумовив еволюцію управління трудовими ресурсами, систем оплати праці на основі урахування ринкової вартості трудових ресурсів, оцінки ефективності праці та кваліфікації працівників. У конкурентній боротьбі зростає роль трудових ресурсів як одного з основних ключових чинників успіху, які безпосередньо впливають на досягнення цілей підприємства. У зв'язку з цим на перший план виходить проблема мотивації персоналу і, зокрема, його матеріального стимулювання.

Все більшого значення набуває наявність на підприємствах ефективних систем управління персоналом, аналогічних системам компаній країн з розвиненою економікою. Ця вимога абсолютно необхідна для підприємств, що прагнуть до виходу на міжнародні ринки, залучити іноземних інвесторів за рахунок підвищення рівня інтелектуалізації.

При високій конкурентній боротьбі все більше зростає роль трудових ресурсів, як одного з ключових факторів успіху, що безпосередньо впливають на досягнення основних цілей підприємства. У зв'язку з чим персонал, як головне джерело реалізації місії підприємства потребує відповідне матеріальне стимулювання.

Організація системи оплати праці залежить від того, як підприємство оцінює посади, які пріоритети встановлює при оцінці і яким чином будує ієрархію цінності цих посад. Як для економіки, в цілому, так і для-багатьох

підприємств необхідно вибудовувати власну ієрархію посад на підставі їх оцінки, а також постійно вдосконалювати систему оплати праці, передбачаючи можливість диференціації оплати як за безпосередньо виконану роботу, її якість, так і за досягнутий рівень кваліфікації, досвіду, вкладу, що сприяє підвищення рівня інтелектуалізації.

Однією з систем дозволяють грамотно сформувати систему оплати праці є грейдерування.

Грейдерування дозволяє побудувати ієрархію посад в залежності від їх цінності для підприємства та розробити відповідну систему оплати праці, точніше, базову винагороду, яку працівники отримують за виконання посадових обов'язків на відповідному їм рівні.

Філософія грейдінгу полягає в розумінні тих змін на краще, які принесе сама система грейдерування, і прагнення до них, насамперед - це прозорість. Кожен працівник розуміє, чому він виконує саме такі посадові обов'язки і чому знаходиться саме на такому рівні в ієрархічній структурі підприємства. Обов'язки більш структуровані, можливість побудувати кар'єрні сходинки стає реальнішою і навіть прискореною. Чітке розуміння кожної зі сходинок робить прозорим шлях кар'єрного розвитку, і кожен працівник знає, на що він може розраховувати в майбутньому, при тому, що рух здійснюється не тільки за вертикальною віссю, а й за горизонтальною.

Працівники знаходиться на підприємстві для того, щоб «віддати» на робочому місці свої розум, силу, спритність, знання, що сприятиме підвищенню рівня інтелектуалізації.

Розглянемо більш детально переваги та недоліки системи грейдерування (рис.1).

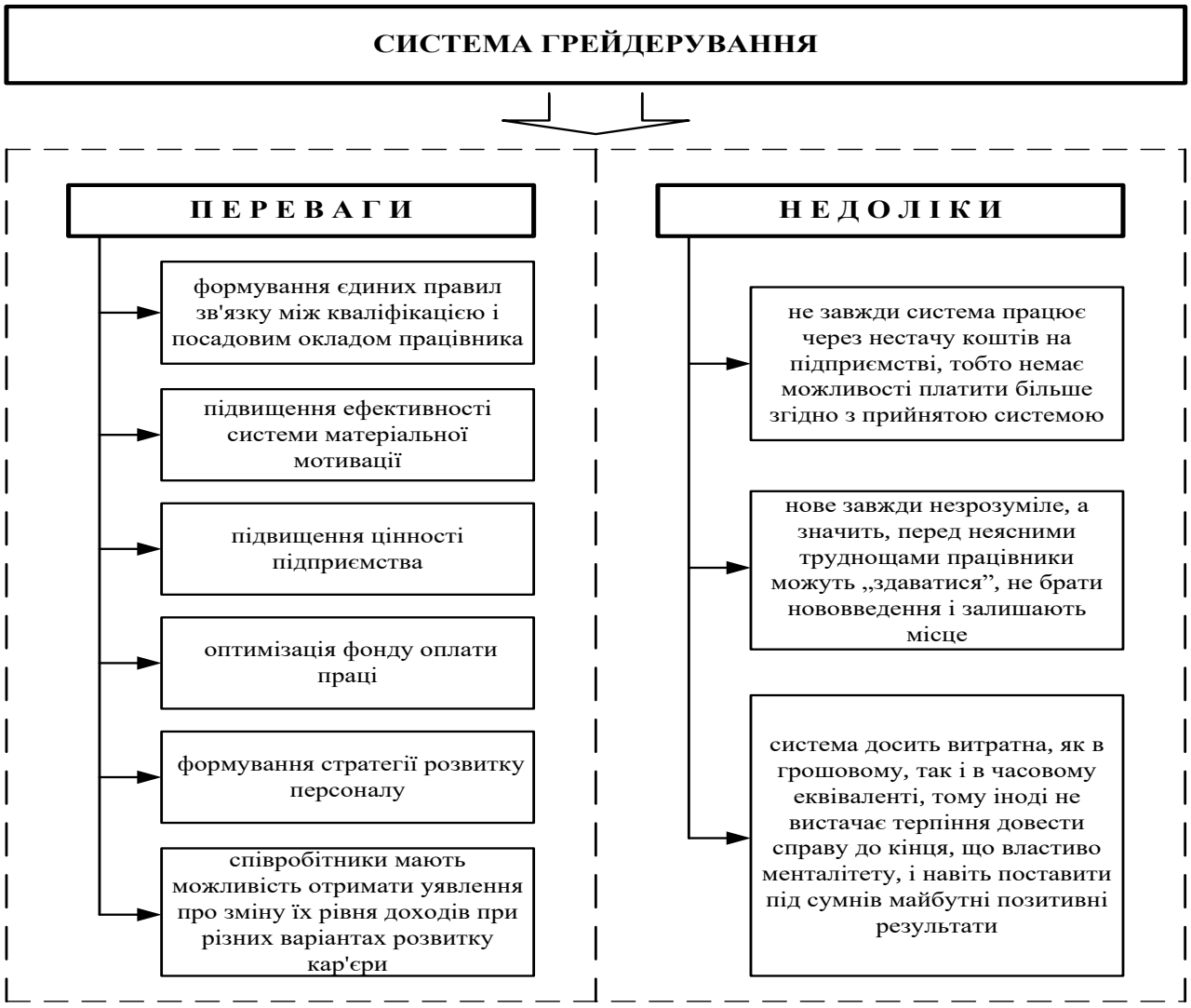


Рис. 1. Переваги та недоліки системи грейдерування

З появою системи грейдінгу з'явилася можливість створити повноцінну технологічну систему, але грейдінг не завжди використовується. Традиційне використання грейдінгу часто обмежується побудовою системи тарифікації. Разом з тим, принципи, що лежать в основі технології грейдінгу, відкривають ширші перспективи. Об'єднавши грейдінг з відомими кадровими технологіями, можна побудувати корпоративну систему управління мотивацією, компетенціями, кар'єрою та створити систему управління корпоративною поведінкою, що буде універсальною системою вирішення кадрових задач.

Отже, на підставі проведеного комплексного дослідження грейдів (грейдерування) на підприємствах, що дозволяє самостійно будувати ієрархію посад, яка є підґрунтям для створення ефективної системи оплати праці на

основі грейдування, при якому є можливість гнучкого управління винагородою, формувати індивідуальний підхід до встановлення винагороди з урахуванням цінності посад і кваліфікації працівників для конкретного підприємства, що сприятиме підвищенню рівня інтелектуалізації.

Список використаної літератури

1. Олійник О.Б. Удосконалення системи стимулювання праці персоналу за грейдовою системою / Уп равління розвитком. — 2008. — № 16. — С. 50—52.

2. Прохорова В. В., Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування : монографія. Харків: Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. – 291 с.

3. Цимбалюк С. Проектування основної заробітної плати: порівняльний аналіз традиційних процедур і грейдування. /Україна: аспекти праці. — 2011, № 7. — С. 9— 16.

Проценко В.М., к.е.н., доц.
професор кафедри туризму,
документних та міжкультурних комунікацій
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
protsenko_dinz@ukr.net

ПРОЦЕС РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

В умовах сучасних економіко-соціальних викликів, скорочення припливу іноземних інвестицій, зниження обсягів державних капітальних вкладень і темпів зростання промислового виробництва на фоні існуючих енергетичних, територіальних і соціальних проблем, першочерговим завданням стає пошук теоретико-концептуальної моделі і прикладних рішень для забезпечення інтенсифікації управління економічною поведінкою підприємств для підвищення їх конкурентоспроможності на глобальному ринку за рахунок скорочення технологічного та економічного відставання в умовах неоіндустріальної модернізації.

Вирішення даної задачі можливе за допомогою переходу до нової парадигми розвитку, орієнтованої на реальний сектор економіки, становлення нової індустрії і нового технологічного укладу на базі досягнень науково-технічного прогресу і відповідної сучасним соціально-економічним і реаліям і великим викликам. Мова йде про неоіндустріальну модернізацію економіки, яка передбачає збільшення інноваційності підприємств, зростання обсягів виробництва високотехнологічної та наукомісткої продукції з високою доданою вартістю, модернізацію традиційних і розвиток нових напрямів виробництва і дозволяє за рахунок цього забезпечити перехід від сировинної моделі і підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств.

Процес розвитку індустріалізації пройшов наступні етапи, що наведено на рис.1.

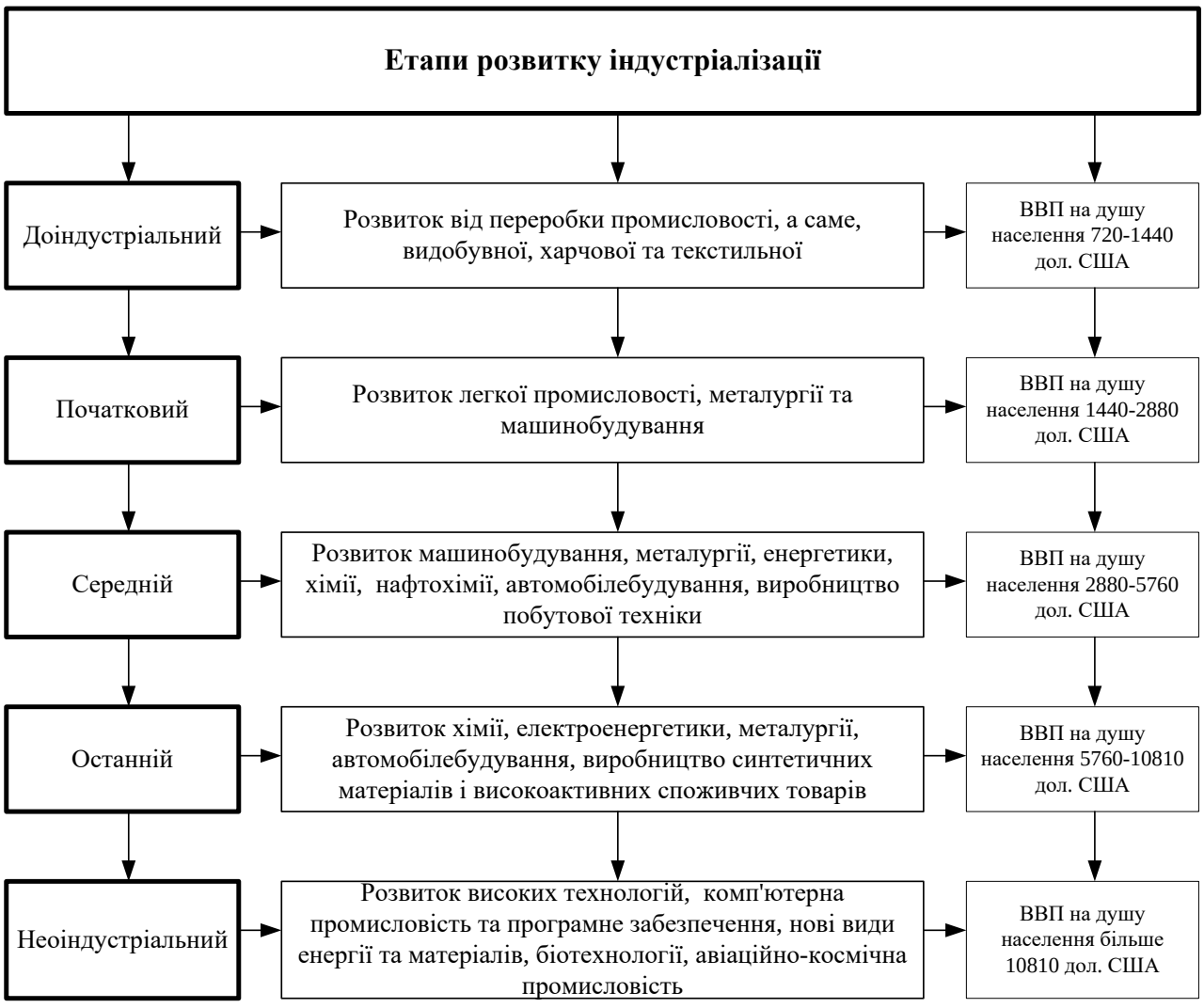


Рис. 1. Етапи розвитку індустріалізації

Однак, неоіндустріалізації і відновленню ролі і місця промисловості в економіці країни, як її базового компоненту на основі передового технологічного укладу, перешкоджає цілий ряд накопичених системних проблем на різних рівнях ієрархії вітчизняної економіки, нейтралізація яких пов'язана з формуванням моделі і визначенням структурно-функціонального змісту механізму неоіндустріалізації з урахуванням заданих стратегічних цільових установок, розробкою наповнюють даний механізм інструментів і технологій, концептуальним пошуком джерел, умов і імпульсів економічного зростання, що дозволяють здійснити структурні реформи і розширення модернізаційних процесів виробництва відповідно до пріоритетів науково-технологічного розвитку.

При цьому прийняття обґрунтованих рішень щодо формування механізму неоіндустріалізації, регулювання і стимулювання відповідних модернізаційних процесів вимагає розвитку універсального і гнучкого інструментально-методичного апарату оцінки рівня неоіндустріалізації і умов її здійснення.

До числа нових підходів і механізмів реалізації неоіндустріалізації можуть бути наступні, що наведено на рис.2.

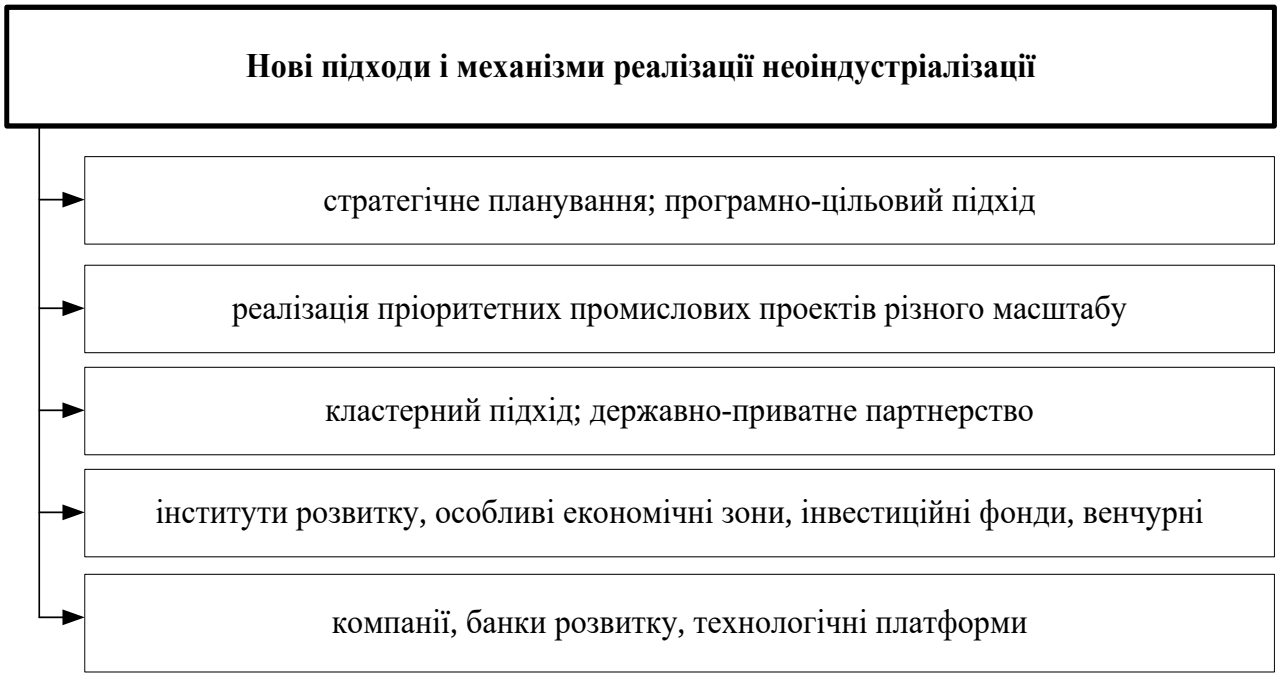


Рис. 2. Нові підходи і механізми реалізації неоіндустріалізації

Таким чином, важливість переходу продуктивних сил і виробничих відносин сучасної економіки на новий якісний рівень актуалізує розвиток теоретичних основ, розробку концептуально-модельного уявлення, визначення структурно-функціонального змісту і інструментально-технологічного наповнення механізму неоіндустріалізації економіки з урахуванням сучасних глобальних викликів і потенціалу національної промисловості.

Список використаної літератури

4. Кривов'язюк І.В. Напрями інтенсифікації діяльності підприємств машинобудування. Економічний форум.- 2018. - № 3.- С. 180-186.

5. Марченко В. М., Покровська Н. М. Оцінювання інтенсифікації діяльності підприємств машинобудування: прикладний аспект // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2017. – Випуск 16, частина 2. – С. 15-20.

6. Прохорова В. В., Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування : монографія. Харків: Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. – 291 с.

Прус Л.Р., к.е.н., доцент
завідувач відділу дослідження митних зобов'язань
Університет державної фіскальної служби України
luda_prus@ukr.net

ЗМІНИ В ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ В ЧАСТИНІ РОЗПОРЯДЖЕННЯ ТОВАРАМИ, ЩО ПЕРЕХОДЯТЬ У ВЛАСНІСТЬ ДЕРЖАВИ ЗА ПОРУШЕННЯ МИТНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Розпорядження майном, що переходить у власність держави, в Україні є доволі складним аспектом публічного управління та адміністрування, що пов'язано із різноманітністю такого майна та операціями з ним, недостатнім

врегулюванням цього питання у чинному законодавстві та питаннями обліку майна, щодо якого винесено рішення суду про конфіскацію та операцій з ним.

Одразу відзначимо, що у законодавстві з питань державної митної справи застосовується не термін «майно» (як у цивільному, господарському законодавстві), а категорії «товари», «транспортні засоби».

Розпорядниками майна, яке переходить у власність держави за порушення митного законодавства, згідно чинного законодавства є митниці та органи державної виконавчої служби (щодо вилученого митницями майна, стосовно якого прийнято рішення суду про конфіскацію). Відповідно до Митного кодексу України основними способами розпорядження майном, зокрема є такі: реалізація; безоплатна передача; переробка, утилізація чи знищення; повернення.

У грудні 2019 року урядом було прийнято постанови, які змінюють порядок організації митних аукціонів та упорядковують процедури здійснення операцій з підакцизними товарами. Зокрема, постанова КМУ від 4 грудня 2019 р. № 1050 запроваджує продаж товарів (зазначених у частинах першій, четвертій - шостій статті 243 Митного кодексу України, вартість однієї облікової одиниці (або об'єднаних в один лот) яких перевищує 20 мінімальних розмірів заробітної плати, встановленої на 1 січня відповідного року, а також транспортні засоби, повітряні, морські та річкові судна незалежно від їх вартості) за допомогою електронної торгової системи (встановлено Прозоро.Продажі**)** через електронні майданчики у формі митного аукціону та/або редукціону. Це дозволить відкрито та прозоро здійснювати процес торгів, й як наслідок, розвантажить склади митниць та зменшить корупційні ризики, які існували раніше при проведенні митних аукціонів, залучити ширше коло потенційних покупців**,** а отже, і збільшить обсяги надходжень до державного бюджету за рахунок коштів від реалізації товарів.

Цим порядком передбачається можливість застосування голандських аукціонів та змінюється процедура уцінки товарів. Так, швидкопсувне майно

можна бути продавати відразу на редукціоні, тобто на торгах зі зниженням ціни.

Структурно за процедурою митний аукціон характеризується послідовністю 3 стадій: організація, проведення, визначення переможця та оформлення результатів електронного аукціону. При цьому, замовником електронного аукціону буде митниця, на якій перебуває на обліку товар, що підлягає реалізації. Митниця має укласти з оператором електронного майданчика договір про проведення аукціону. Аукціон та редукціон є видами електронного аукціону. Перший характеризується повторювальним процесом підвищення ціни лота шляхом подання учасниками цінових пропозицій. Аукціон проводиться в інтерактивному режимі реального часу і має три раунди. Редукціон полягає в покроковому зниженні ціни лота в процесі аукціону з можливістю додаткового подання цінових пропозицій після здійснення ставки учасником. Переможцем аукціону буде той учасник, який запропонував на момент завершення електронного аукціону найвищу цінову пропозицію, при тому, що зробив щонайменше один крок аукціону. Також визначені випадки, коли електронний аукціон вважається таким, що не відбувся.

Варто відзначити, що систему електронних торгів застосовують ще з 26 жовтня 2015 року, коли було створено державне підприємство «Система електронних торгів арештованим майном» (СЕТАМ), підпорядковане Мін'юсту У вересні 2017 року держпідприємство СЕТАМ змінило назву електронного майданчика для проведення торгів майном, заарештованим Державною виконавчою службою України на OpenMarket. Наприкінці 2019 року з’явилася інформація про OpenMarket буде працювати через систему «Прозорро», адже стане однією з його майданчиків. Зараз це держпідприємство перебуває під управлінням АРМА. Отже, за умови реалізації вищезазначених змін, всі товари, що перейшли у власність держави за порушення митного законодавства, будуть реалізовуватися через «Прозорро», незалежно від рішення суду про конфіскацію та переданого органам державної виконавчої служби.

Інша постанова КМУ від 4 грудня 2019 р. № 1014 вносить зміни до Порядків:

розпорядження майном, конфіскованим за рішенням суду і переданим органам державної виконавчої служби;

обліку, зберігання, оцінки вилученого митницями ДФС майна, щодо якого винесено рішення суду про конфіскацію, передачі цього майна органам державної виконавчої служби і розпорядження ним;

розпорядження майном, конфіскованим за рішенням суду і переданим органам державної виконавчої служби,

щодо знищення та промислової переробки підакцизних товарів, зокрема тютюнових виробів та спирту етилового, алкогольних напоїв та оприлюднення інформації про обсяги продукції, що була знищена за рішеннями відповідних комісій.

Окрім формування організаційних засад розпорядження підакцизними товарами, у постанові КМУ від 4 грудня 2019 р. № 1014 встановлено вимоги до підприємств, що здійснюють знищення відповідної продукції та обладнання. Зокрема, знищення спирту етилового, алкогольних напоїв, приладів для незаконного виготовлення спирту етилового, алкогольних напоїв, обладнання для промислового виробництва спирту етилового, алкогольних напоїв (у разі його нереалізації), виробничої, транспортної, споживчої тари (упаковки), етикеток, корків, засобів закупорки, марок акцизного податку (у тому числі підроблених) та тютюнових виробів, обладнання для промислового виробництва сигарет та цигарок, паперу цигаркового і фільтрів здійснюється шляхом спалювання, руйнування, фізико-хімічної, біологічної або іншої обробки відповідно до вимог законодавства. Знищення за рішенням комісії проводиться:

підприємствами, що відібрані відповідно до Закону України «Про публічні закупівлі»;

комісією при знищенні невеликих за обсягом партій алкогольних напоїв, спирту етилового (не більше ніж 100 літрів), тютюнових виробів (не більше ніж 50 пачок).

Також встановлено, що промислова переробка спирту етилового та алкогольних напоїв здійснюється на державних підприємствах - виробниках спирту, перелік яких визначає Мінекономіки за погодженням з ДПС.

Аналіз змін, які відбулися наприкінці 2019 року, засвідчують процес удосконалення норм законодавства в частині розпорядження майном, що перейшло у власність держави за порушення митного законодавства. Як, наслідок, процес розпорядження стає прозорим та зрозумілим, а його результати збільшать надходження від операцій з таким майном до державного бюджету та спрощують роботу комісій з питань розпорядження майном, що переходить у власність держави.

Список використаної літератури

1. Митний кодекс України Кодекс України; Закон, Кодекс від 13.03.2012 № 4495-VI URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

2. Постанова КМУ від 4 грудня 2019 р. № 1050 «Про затвердження Порядку реалізації товарів на митних аукціонах, редукціонах та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1050-2019-%D0%BF

3. Гончарук: довіра до СЕТАМ зникла - арештоване майно підприємств-банкрутів продаватимуть через Prozorro URL: https://www.unian.ua/economics/finance/10706694-goncharuk-dovira-do-setam-znikla-areshtovane-mayno-pidpriyemstv-bankrutiv-prodavatimut-cherez-prozorro.html

4. Минюст планирует подчинить себе СЕТАМ и сменить его руководство URL: https://zik.ua/ru/news/2019/12/30/minyust_planiruet_podchinit_sebe_setam_i_smenit_ego_rukovodstvo_malyuska_952662

5. Постанова КМУ від 4 грудня 2019 р. № 1014 Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1014-2019-%D0%BF

Пчелянська Г.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
pchelianska@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ЛАНЦЮГАМИ ПІДПРИЄМСТВ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

Маркетингово-логістичне управління підприємствами у умовах трансформаційних змін виступає ключовим елементом формування конкурентних переваг. Від ефективної роботи підсистеми постачання буде залежати результативність інших підсистем логістичної системи підприємства, таких як виробнича, збутова, складська, транспортна та інші. Тому побудова ефективної системи управління ланцюгами поставок має вирішальне значення, оскільки вона забезпечує реалізацію «7 R» логістики («правильні» товар, кількість, якість, місце, час, витрати, замовник).

В науковій літературі логістичний ланцюг визначають як пов'язану структуру бізнес-одиниць, що об'єднана відношенням «постачальники – фокусне (головне) підприємство – споживачі» у процесі створення і реалізації товарів, що мають цінність для кінцевого споживача, відповідно до вимог ринку [1]. Таким чином, у процесі управління логістичними ланцюгами виділяють 5 етапів: планування, закупівля, виробництво, збут, післяпродажне обслуговування (сервіс). Етап планування передбачає розробку стратегічних, операційних планів щодо забезпечення господарської діяльності різними видами ресурсів, відповідно відбувається планування матеріальних та інформаційних потоків логістичної діяльності. Закупівельна діяльність передбачає пошук постачальників, їх оцінювання та вибір, оформлення договірних відносин, розміщення замовлення та поставку ресурсів. Логістичних ланцюг, що обслуговує виробничі процеси включає в себе рух об'єктів від підсистеми закупівель до виробничих підрозділів, яких відбувається процес перетворень ресурсів у готову продукцію. Логістична підсистема збуту

передбачає рух логістичного потоку від складу готової продукції до покупця і включає в себе транспортування, сортування, підготовку товарів до продажу.

Для досягнення значних результатів по виділеним напрямкам управління логістичними ланцюгами, необхідно вирішити такі завдання [2]:

– скоротити цикл і горизонт планування на основі використання ефективних інформаційних систем;

– оптимізувати витрати за рахунок оптимального вибору закуповуваних виробів і їх постачальників, взаємодії з ними в режимі реального часу;

– знизити трансакційні витрати через оптимізацію потоків продукції і оперативного обміну інформацією між контрагентами;

– знизити складські витрати за рахунок приведення обсягів виробництва, відповідно до попиту;

– підвищити якість обслуговування споживачів за рахунок оперативності та гнучкості процесу постачання.

Також для вдосконалення управління логістичними ланцюгами науковці пропонують використовувати системи управління, що складаються з трьох рівнів [3]:

– перший рівень – штовхаючі (MRP, MRP I, MRP II, DRP, ERP, ERP II, LRP, CALS) або тягнучі системи (KANBAN, ZIPS, MAN, DOPS, NOT, LP, OPT);

– другий рівень – використання методів ABC- та XYZ-аналізу та формування на їх основі матриці управління запасами;

– третій рівень – система управління запасами з фіксованим розміром замовлення, система управління запасами з фіксованим періодом часу між замовленнями, система управління запасами зі встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня, система управління запасами «мінімум-максимум», система оперативного управління запасами.

Слід зазначити, що саме управління логістичними ланцюгами постачання відіграє вирішальну роль у формуванні кінцевих результатів.

Ланцюг поставок розглядається також як стратегічна концепція, яка охоплює ідентифікацію, а також управління усією системою процесів, які додають вартість до доставлених продуктів (процесів, які створюють додану вартість). Ланцюг поставок пов’язується з інтегрованим управлінням переміщеннями товарів та інформації, які реалізуються від первинного постачальника до кінцевого клієнта. Він охоплює будь-які логістичні дії і процедури, перетворення матеріалів і послуг, необхідні для виготовлення продукту або пропонування послуги [4].

Ефективне управління логістичними ланцюгами з використанням маркетингового підходу слід здійснювати в три етапи:

1. Сегментація постачальників. Маркетинговий аналіз постачальників потребує виділення ключових постачальників, що забезпечують формування основної кількості виробничих ресурсів, і, відповідно, формування конкурентних переваг підприємства. Сегментація постачальників може проводитись в в автоматизованому режимі на основі розрахунку персональних критеріїв, за результатами збору та класифікації максимально доступної інформації.

2. Розробка стратегії взаємодії з постачальниками. Стратегія має передбачали формування довгострокових господарських відносин із ключовими постачальниками, що забезпечують підприємство важливими для виробничого процесу матеріалами і комплектуючими. Особлива роль в розробленій стратегії має відводитись тим постачальникам, які забезпечують надходження важливих для здійснення господарської діяльності ресурсів.

3. Реалізація стратегії відносин з постачальниками. Реалізація стратегії є важливим етапом вдосконалення ланцюгів поставок, оскільки забезпечує формування кооперації між постачальниками та покупцями, створення довгострокових стратегічних альянсів, що дозволяє скороти витрати для всіх учасників товароруху.

Список використаної літератури:

1. Колодізєва Т.О. визначення ланцюгів поставок та їхня роль у підвищенні ефективності логістичної діяльності підприємств. Проблеми економіки. 2015. № 2. – с. 133-140.

2. Svitlana Bondarenko & Mykola Tkach (2019) Retrospective analysis of logistic concepts of resource management. Social development & Security. 9(4), 21-40. DOI: http://doi.org/10.33445/sds.2019.9.4.2

3. Дроботя Я.А. Управління матеріальними запасами з використанням теорії управління фінансовими ризиками. Економіка та суспільство. 2019. №20. С.627-634. URL:http://www.economyandsociety.in.ua/journal/20_ukr/81.pdf

4. Овчаренко Г.С., Рудківський О. А. Управління ланцюгами постачання на основі системи SCM. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. №3. С. 138-142.

Рассадникова С.І., к.е.н., доцент, с.н.с.
доцент кафедри економіки і
міжнародних економічних відносин
Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса
rassadnikovas@ukr.net

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПРОЕКТУВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ

Обґрунтування і проектування стратегічних напрямів розвитку соціально-економічних систем в умовах невизначенності та трансформаційних викликів є життєво важливою актуальною проблемою сучасності. Складність і багатограність досліджуваної проблеми припускає створення і подальше поглиблення теоретико-методологічної бази на основі застосування комплексних і системних підходів, залучення методичного апарата й ідеології сучасних напрямків економічної теорії. Проектування стратегічних напрямів розвитку соціально-економічних систем розглядається як цілеспрямованна

довгострокова система дій для досягнення стійкого розвитку і збалансованого її відтворення.

Для визначення стратегічних напрямів розвитку економіки країни доцільно використовувати багатогранний європейський досвід економічного екологобезпечного зростання та досягнення добробуту нації. Принциповим методологічним підходом до розвитку економіки країн ЄС стає сутності відмінності категорій «розумного зросту» та «стійким зростом» [1, 2]. Така позиція погладена в основу ключових документів соціально-економічного та екологічного розвитку країн ЕС як Лісабонська стратегія та «Європа-2020». Важливим є поняття «розумного зросту», до якого відносять ріст витрат на НДДКР і підвищення частки молоді з вищою освітою. З «стійким зростом» зв'язані ріст зайнятості, скорочення парникових викидів, підвищення енергоефективності і ширше використання альтернативних джерел енергії.

Лісабонська стратегія та «Європа-2020». розроблена для зростання економіки ЕС та її основні положення, досвід реалізації необхідно використовувати для проектування стратегічних напрямів розвитку економіки України.

Лісабонська стратегія, прийнята у 2000 р. та оновлена 2005 р., мала на меті до 2020 року вивести економіку Євросоюзу на перше місце у світі. Проте, світова криза змінила ці плани. Лісабонської стратегії стало точкою відліку для реалізації нової наднаціональної ідеї ЄС – «забезпечення високого рівня соціально відповідальної конкурентоспроможності, а отже – сталого економічного зростання» [3, 4].

Основою такого сталого зростання мають стати:

• макроекономічна стабільність (низький рівень інфляції і фіскальних дефіцитів);

• збалансований розвиток за рахунок впровадження інновацій, накопичення інтелектуального капіталу та розвитку підприємництва;

• висококонкурентна соціально орієнтована ринкова економіка, спрямована на: - забезпечення повної зайнятості; - соціальний прогрес та інклюзивність; - захист довкілля та покращення його якості.

В цілому, Лісабонська стратегія включала п'ять груп ключових цілей:

- підвищення конкурентоспроможності (шляхом інвестицій у наукові дослідження і зміцнення єдиного ринку);

- зайнятість (акцент на створення робочих місць, поліпшення можливостей працевлаштування, інвестиції в людські ресурси);

- удосконалення соціального захисту, пенсійної сис# теми та охорони здоров'я;

- створення динамічної економіки, заснованої на знаннях, забезпечення більш високого і стійкого економічного зростання (через стимулювання інвестицій в нові технології та розвиток інноваційного бізнесу).

- поліпшення стану навколишнього середовища [5].

Проект третьої версії Лісабонської стратегії був опублікований 3 березня 2010 р. під заголовком "Європа 2020. Стратегія розумного, стійкого і всеосяжного росту" (Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth) [1]. Нова програма «Європа-2020» включає основні складові:

1. Створення так званого «інноваційного союзу», що відчинить двері науці та новим технологіями;

2. Покращення системи освіти та розвиток цифрового ринку;

3. Перехід на ресурси відновлюваної енергії;

4. Покращення підприємницького середовища Євросоюзу.

Нова програма полягає у забезпеченні подальшого збалансованого, екологічного та розсудливого зростання та значно чіткіше визначає цілі для заохочення підприємств, конкуренції та інновацій. У країнах-конкурентах (США, БРІК) зростає вищими темпами ніж у ЕС. Поряд з цим, Європа зіштовхнулася з невпинним старінням населення та демографічною кризою і, як наслідок, проведення повсюдних пенсійних реформ.

Стратегія «Європа 2020» як нову програму стимулювання росту і зайнятості в ЄС визначає основні рушійні сили економічного росту : сприяння розвитку знань, інновацій, освіти і цифрового суспільства; ефективне використання ресурсів і підвищення конкурентоспроможності; підвищення рівня зайнятості громадян і боротьба з бідністю. Документ складається з шести невеликих глав і додатків. Його безперечними перевагами є виняткова чіткість і доступність викладу.

Три головних мети стратегії вказано в її назві [1, 2]. Під «розумним ростом» розуміється розвиток економіки, що базується на знаннях і інноваціях. "Стійким ростом" називається "більш конкурентноздатніша" економіка, основою якої є більш ефективне використання ресурсів. «Інклюзивний ріст» передбачає сприяння високому рівню зайнятості, соціальному і територіальному згуртуванню.

Для реалізації поставлених цілей Комісія висуває сім так званих флагманських ініціатив (flagship initiatives) [6]:

інноваційний союз;

молодь в русі;

цифрова повістка для Європи;

Європа ефективного використання ресурсів;

промислова політика для епохи глобалізації;

порядок денний для нових навичок і робочих місць;

європейська платформа боротьби з бідністю.

Перші три ініціативи відносяться до мети "розумний ріст", наступні дві – до мети "стійкий ріст", дві останні – до мети "інклюзивний ріст". Кожна ініціатива має власний, причому дуже виразний і конкретний, перелік дій.

Таким чином можливо зробити висновок, що Лісабонська стратегія конкурентоспроможності Євросоюзу, програма «Європа-2020» та FP7 (72,7 млрд. євро на 2007-2013 рр.) націлені на досягнення сталого економічного розвитку через поєднання трьох складових: (1) економічної; (2) соціальної; (3) екологічної [1, 2, 4, 6].

Аналіз та дослідження основних положень стратегічних документів розвитку країн ЕС потрібно використовувати для формування основних цілей та проектування стратегічних напрямів розвитку соціально-економічної системи України. До основних перспективних напрямів відноситься в контексті адаптації європейського досвіду: сприяння розвитку знань, інновацій; захист довкілля, раціональне та ефективне використання ресурсів, в тому числі обмежених екологічних благ та послуг; підвищення енергозабезпеченності; боротьби з бідністю та покращення добробуту народу; економічне зростання; національна та екологічна безпека. Стратегіні напрями потрібно трансформувати в цілі національної політики та конкретні поетапні заходи Національної програми реформування соціально-економічного та екологічного розвитку України.

Список використаної літератури

1. «Європа 2020. Стратегія розумного, стійкого та інклюзивного росту» "Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth" Електронний ресурс. - Режим доступу: http://ec.europa.eu/archives/growthandjobs_2009

2. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Communication from the Commission / European Commission. - Brussels, 3.3.2010. 32 p.

3. Lisbon European Council 23 and 24 March 2000. Presidency Conclusions / Council of European Union - Brussels, 23 March 2000. 14 p.

4. European Council Brussels, 22 and 23 March 2005. Presidency Conclusions / Council of European Union - Brussels, 23 March 2005. 13 p.

5. Lisbon European Council 23 and 24 March 2000. Presidency Conclusions / Council of European Union. - Brussels, 23 March 2000. - 14 p.

6. Л. Поліщук Нова стратегія розвитку ЕС в умовах економічної нестабільності /Л. Поліщук //Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка . - 2012. - №38/39. - С.61-63.

Савків У.С., к.е.н., доцент
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
ім. Василя Стефаника»
usavkiv@meta.ua

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Система – це сукупність її елементів, які знаходяться у взаємозв'язку між собою та утворюють відповідну цілісність. Для системи характерна не тільки наявність зв'язків і відносин між елементами, але і єдність із середовищем, у взаємовідносинах з яким система виступає як єдине ціле.

Система державного фінансового контролю являє собою сукупність складових контролю: методів, елементів,видів, форм, принципів та характеру організації, які формують відповідну цілісність, яка забезпечує захист фінансових та майнових ресурсів держави.

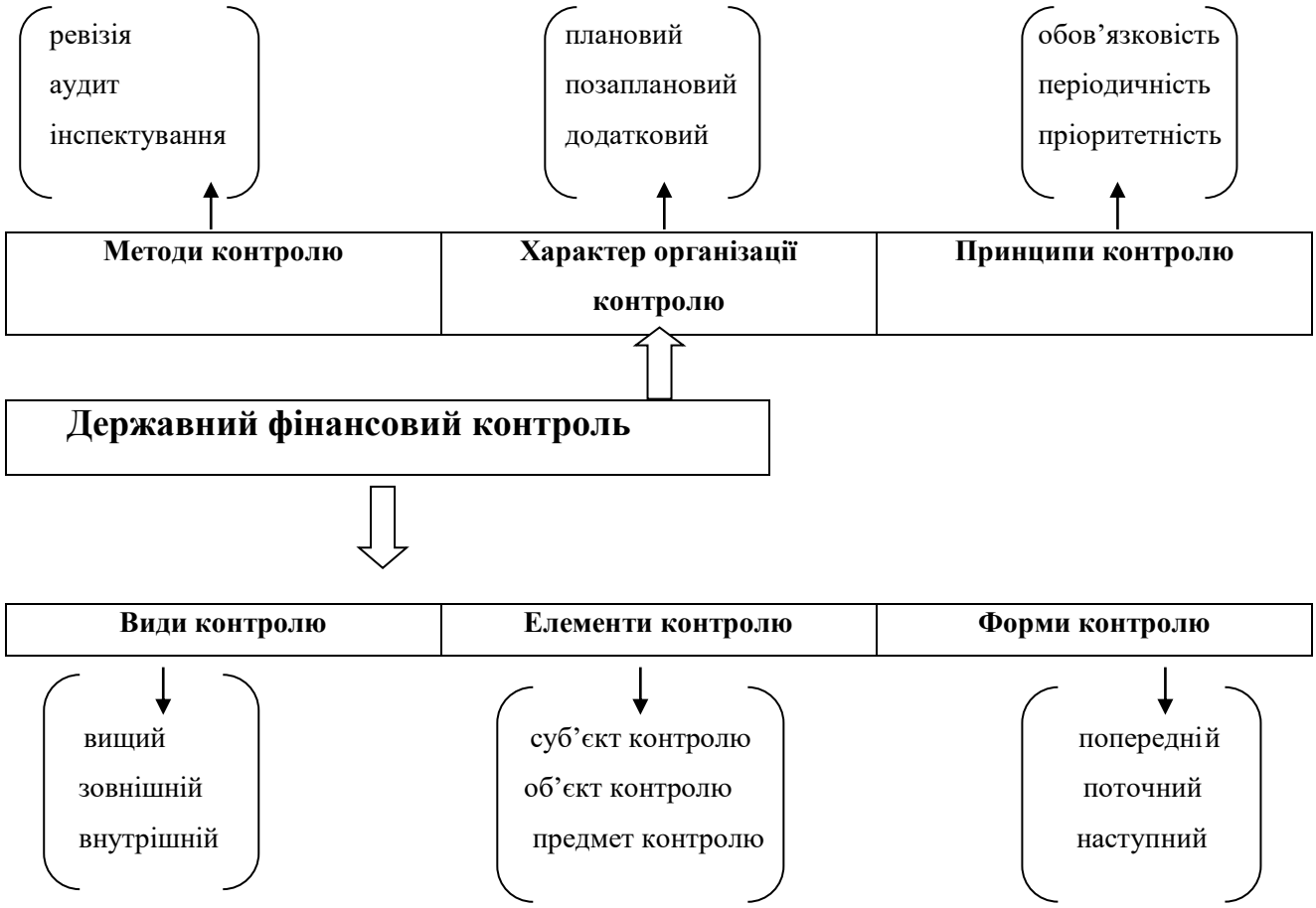


Рис. 1. Складові системи державного фінансового контролю

Складові системи державного фінансового контролю перебувають у ієрархічних взаємозв'язках. Одним з яких є необхідність відповідності форм контролю його методам, а саме: попередній контроль відповідає аудиту, поточний відповідає інспектуванню, а наступний – ревізії. Другий зв'язок полягає у принципі пріоритетності, який визначає для кожного виду контролю основні притаманні йому форми та методи. Третій зв'язок розкривається у принципах обов'язковості та періодичності стосовно характеру організації контрольних заходів суб'єктів контролю. Четвертий зв'язок полягає у необхідності подолання методологічної плутанини категорії видів, форм та методів з точки зору класифікації цілісної системи державного фінансового контролю. Шляхом впровадження зазначених структурних зв'язків відбувається взаємодія складових елементів системи державного фінансового контролю через спільні цілі та функції контролю, які спрямовуються на досягнення мети державного фінансового контролю.

Отже, система державного фінансового контролю складається з таких елементів, як: суб'єкт контролю, об'єкт контролю та предмет контролю [1].

У сфері державних фінансів об'єктом контролю є процеси формування і використання державних фінансових ресурсів. В умовах сьогодення відбувається постійні зміни: поява нових суб'єктів господарювання різних форм власності, змінюються джерела фінансових ресурсів, виникають нові принципи кредитування, ціноутворення і це вимагає з боку держави нових підходів до налагодження системи фінансового державного контролю.

Об'єктами державного фінансового контролю виступають установи, заклади, організації, підприємства незалежно від форми власності, органи управління і державної влади, що беруть участь у формуванні, володінні, розподілі, використанні та відчуженні активів, які перебувають у державній власності.

Постійний розвиток економічних відносин вимагає нових підходів до формування системи державного фінансового контролю. Держава не втручається у формування доходів, їх розподіл та використання на приватних

підприємствах чи інших нових економічних об’єктах. Для підвищення ефективності контролюючої системи суттєве значення має встановлення області державного фінансового контролю, яка адекватна сучасним вимогам.

Предметом державного фінансового контролю виступають активи, що перебувають в державній власності. В результаті формування, розподілу, володіння, використання та відчуження цих активів бере участь об’єкт контролю. В широкому розумінні предметом фінансового контролю є господарсько-фінансова та управлінська діяльність підприємств, організацій, а також державні фінансові й майнові ресурси.

Суб’єкти державного фінансового контролю – це державні органи, наділені контрольними функціями стосовно об’єкта контролю чи підконтрольного суб’єкта.

Суб’єкти фінансового контролю поділяються на органи загальної компетенції (наприклад, Верховна рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів України) та органи спеціальної компетенції (наприклад, Рахункова палата, Державна казначейська служба України, Державна аудиторська служба України та інші) [2].

Система державного фінансового контролю, як будь яка інша система, взаємодіючи з своїми складовими та перебуваючи в змінному середовищі зазнає постійних змін. Проте, як окремий інститут у складі фінансової системи держави, що забезпечує дотримання фінансово-господарського та бюджетного законодавства, доцільності державних витрат, економічної ефективності фінансово-господарських операцій державних суб’єктів господарювання та фінансову безпеку держави зберігає притаманну їй стійкість та цілісність.

Постійне вдосконалення системи державного фінансового контролю в Україні залишається пріоритетним напрямком на шляху до побудови ефективної фінансової системи країни.

Список використаної літератури

1. Василик О. Д. Державні фінанси України : підруч. К.: НІОС, 2002. 608с.

2. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні : Закон України від 16 жовт. 2012 р. № 5463-VI (із змінами та доповненнями). URL : http://zakon3.rada.gov.ua

3. Сидор Г. В., Андрусів У. Я. Сутність фінансово-кредитної системи країни. Сталий розвиток економіки. 2017. № 1 (34). С.167–174.

Ізюмцева Н.В., к.е.н., доцент
кафедри менеджменту
та соціально-гуманітарних дисциплін

Савкова А.М., студентка
Харківський навчально-науковий інститут
Державного вищого навчального закладу
“Університет банківської справи”
annastasiya.002@gmail.com

СУЧАСНІ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ

Сучасні умови господарювання потребують змін системи управління персоналом у вітчизняних організаціях. Одним з головних завдань для підприємств є пошук ефективних способів управління працею та мотивуванням робітників, бо від цього залежить економічний та соціальний ефект підприємства та кінцевий результат його діяльності. Сучасні тенденції трудової мотивації національної економіки недостатньо розроблені, оскільки на практиці, найчастіше використовується метод проб та помилок, що в свою чергу, знижує конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. Саме тому, виявлення проблем у системах мотивації персоналу є одним з першочергових завдань, що зумовило актуальність теми дослідження.

На сьогодні існує багато систем мотивації, хоча більшість з них зарубіжні, але все ж таки вони не досконалі та не підходять кожній організації. Їх не можна використовувати не змінюючи для всіх, бо мотивація не одна для

всіх, а саме для кожного своя. А отже, важливо виявити загальні підходи сучасних систем та проблеми, щоб удосконалити та підвищити дієвість систем мотивації персоналу на підприємствах.

Мотивація праці, це завжди спрямування на підвищення ефективності та покращення результативності діяльності, яке основане на соціально-економічній поведінці та збільшені зусиль персоналу організації. Система мотивації включає в себе комплекс взаємопов'язаних засобів, які заохочують як окремого працівника, так і групу в цілому за для досягнення індивідуальних та групових цілей діяльності організації. Стосовно вимог на яких має базуватися система мотивації на рівні фірми, відокремлюється:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та кар'єрного росту приймаючи до уваги критерій результативності праці;
- враховувати до рівня оплати праці її результати та визнавати внесок кожного до спільної справи та успіху;
- надання відповідних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх робітників;
- сприяти підтриманню в колективі атмосфери довіри, бажання реалізації загальних цілей, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками[1,с.52].

Правильно розроблена система мотивації дає можливість не тільки активізувати потенціал людини у напрямі досягнення мети, але й приносить задоволення працівнику в процесі праці завдяки задоволенню його потреб та забезпечує безпечні умови діяльності всього підприємства.

В сучасному мотиваційному менеджменті підприємство повинно використовувати поряд з матеріальною мотивацією, нематеріальні методи активізації працівника щодо прояву його трудового потенціалу. Це зумовлено тим, що не зважаючи на матеріальну (традиційну) мотивацію, її зовсім не достатньо і працівнику потребується самореалізація особистого потенціалу, моральне задоволення від власної трудової діяльності і багато інших нематеріальних методів мотивації.

Існуючі на сьогодні методи мотивації праці умовно можна поділити на три моделі: американська, європейська та японська. Кожна модель має свої національні особливості та оригінальні підходи до мотивації працівників.

Американська модель мотивації базується на заробітній платі з різноманітними видами премій. Характерним для моделі є поєднання погодинної та відрядної системи оплати праці, чітке встановлення норм, які обов'язково повинні бути досягнені[2]. Не менш ширшої популярності знайшла така система оплати праці, в якій заробіток залежав не від кінцевого результату роботи, а ще й від рівня кваліфікації і кількості освоєних професій. Важливою мотиваційною ознакою в діяльності передових фірм США являється надання своїм працівникам лікарняних послуг або соц. пакету. З нематеріальних чинників найсильнішим є мотив у змаганнях, що є дуже дієвим методом мотивації.

Принципово інший напрям полягає в японській моделі мотивації працівників, яка будується на професійній майстерності, віку та стажу роботи. Також у цій моделі можуть використовуватися синтезовані системи, в якій до традиційних факторів додається результативність праці[3.с.27]. Японський стиль мотивації базується на переконанні, а не на примусах робітників. Дуже впливовими є нематеріальні чинники мотивації, такі як самомотивація, корпоративна культура, групова мораль, відсутність індивідуального змагання, тощо.

Основною особливістю мотивації персоналу в західноєвропейських країнах є поширення партнерських стосунків між підприємцями та працівниками. Проте основним методом мотивації на західних фірмах є грошова винагорода, але такий важливий фактор, як рівність та справедливість не відходять на другий план, а стоять на рівні з матеріальною мотивацією.

При співставленні усіх трьох моделей з нашою системою, хоча вона й немає ніяких визначних особливостей, можна сказати, що в Україні мотивація праці більш співпадає та має спільні риси з американською моделлю.

В Україні існують Методичні рекомендації щодо організації матеріального стимулювання праці працівників підприємств і організацій, до яких входить порівняння систем матеріального стимулювання та досконалий аналіз досвіду зарубіжних країн(з наведенням показників, формул розрахунку і т.д.). Проте, розділ методичних рекомендацій, який мав бути розроблен для українських підприємств більш нагадує спробу поєднати всі існуючі моделі, формули, винагороди в єдине ціле, без урахування наших потреб та можливостей. В цьому і є головна проблема української системи мотивації праці, яка полягає в матеріальній мотивації праці, що зумовлено низьким рівнем доходів населення та необхідністю становлення нових за змістом форм і методів матеріального стимулювання зайнятих в економіці; деколективізації всередині організацій; відсутність чіткої внутрішньої політики компанії, пов'язаної з мотивуванням працівників; відсутність загальних цілей організації та її робітників, тощо.

Сучасні підприємства всіх форм власності України відчувають необхідність пошуку нових сучасних форм мотивації і стимулювання праці, бо відсутність цього унеможливлює розвиток та успіх фірми. Є необхідність у створенні та підтриманні (з боку керівництва) її стабільного функціонування моделі стимулювання праці з урахуванням особливостей вітчизняної економіки, політичної ситуації та соціальних надбань українського суспільства.

Список використаних джерел

1. Колот А. М. Мотивація персоналу : підруч. / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.

2. Рукасов С.В. Аналіз систем мотивації персоналу з урахуванням досвіду провідних країн світу. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 5. С. 93–96.

3. Варданян І.С. Національно-странові аспекти мотивації персонала:[навч. посіб.]/ І.С. Ваданян. – СПб.: Вид-ня СПбГУЄФ, 2010. – 68 с.

Сало І.А., д.е.н., ст. наук. сп.
провідний науковий співробітник
ННЦ «Інститут аграрної економіки»
inna_salo@ukr.net

РОЗВИТОК ПЛОДОЯГІДНОГО РИНКУ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Соціальний аспект вітчизняного аграрного ринку особливо гостро актуалізується в науковій сфері впродовж останніх двох десятиліть. Однією з головних складових в його системі є ринок плодів і ягід. Тому питання розвитку останнього є своєчасним і вагомим не лише стосовно економічної ефективності виробництва та реалізації плодоягідної продукції, а й за соціальними, технологічними та екологічними характеристиками. Адже саме сукупність і взаємодія цих показників свідчать про економічне зростання та рух усієї соціальної системи.

Перш ніж безпосередньо перейти до характеристики ринку плодів і ягід в напрямі соціально орієнтованої ринкової економіки слід розкрити зміст категорій «соціальний», «соціально орієнтована ринкова економіка» і нарешті «соціальний ринок плодів і ягід».

Категорію «соціальний» уперше використовує у своїй працях як наукову К. Маркс і визначає її як сукупність певних рис та особливостей суспільних відносин [1]. Інші визначення більш словесно розширені, але подібні за змістом. В їх основі стоїть поняття «суспільні відносини». При цьому в літературі категорії «соціальний» і «суспільний» здебільшого вважаються тотожними. Наприклад, під «соціальним» розуміють сукупність тих чи інших якостей і особливостей соціальних (суспільних) відносин, інтегрованих індивідом чи спільнотами у процесі спільної діяльності (взаємодії) в конкретних умовах, які виявляються в їх ставленні один до одного, до свого місця у суспільстві, до явищ і процесів суспільного життя [2, с. 150]. «Соціально орієнтованою ринковою економікою» вважається соціально-

економічний устрій, економічну основу якого становить ринок. Але останній не може розв'язати багатьох соціальних проблем, тому й вдається до послуг держави [1]. На нашу думку, ці визначення найбільш оптимально розкривають суть вищезгаданих термінів з огляду на те, що вони є багатогранними в залежності від суспільних взаємовідносин (між операторами ринку) і державного регулювання економічних процесів, що є їх результатом. Соціалізована ринкова економіка спрямована не тільки на формування ефективного ринкового механізму, а й зорієнтована на справедливість і рівність. Рамки державного регулювання необхідно чітко визначати і обмежувати на відміну від надмірного втручання у ринкові відносини, як у радянські часи. Так, потреба в державному втручанні стає нагальною лише там, де ринковий механізм не спрацьовує або виявляються істотні недоліки ринку. Англійські вчені-економісти К. Макконелл і С. Брю під «соціальним регулюванням» розуміють найновіший і специфічний вид регулювання, коли уряд вивчає умови, в яких виробляються товари й послуги, їх фізичні властивості і вплив від їх виробництва на суспільство. Отже, соціальне регулювання, до того ж виважене, за потреби та в обґрунтованих напрямах вступає в дію тільки після дослідження та узагальнення всіх особливостей ринку та специфіки продукції. С.В. Мочерний визначає основні функції соціальної держави з соціально орієнтованою ринковою економікою [3, с. 419]:

- справедливий розподіл доходів між різними соціальними верствами населення (за рахунок впровадження відповідної системи оподаткування);

- створення умов для розвитку особистості, її здібностей;

- реалізація права на змістовну працю, розвиток людини;

- високий рівень забезпечення матеріальних і духовних потреб;

- соціальний захист населення від негативного впливу ринкової економіки;

- забезпечення економічної, соціальної та політичної стабільності в суспільстві.

Зважаючи на ці, по суті, «правила соціалізації», вчений констатує, що в

Україні елементи соціальної держави ще не сформовано. Це підтверджують події у сфері економіки та політики, що сталися за останні три роки та воєнні дії на сході країни. Інший дослідник, В.Г. Андрійчук, серед основних причин нестабільності економіки в країні виділяє військову агресію Російської Федерації, девальвацію національної валюти, зниження цін на світовому ринку, зокрема, на сировину, кризу банківської системи України, підвищення інфляції та цін на імпортні купівельні ресурси, недостатню участь у світових фондових ринках, агропромислові компанії з іноземними інвестиціями в окупованих та наближених до них областях виставлені на продаж тощо [4, с. 13-15].

Виходячи з того, що кожна людина має право на певний стандарт добробуту (за теорією добробуту В. Парето), розподіл ресурсів необхідно здійснювати так, щоб не погіршилося соціальне становище жодного оператора соціально-економічної системи. З огляду на це, на наше переконання, під «соціальним ринком плодів і ягід» слід розуміти економічні взаємовідносини всіх його учасників, спрямовані на оптимальне забезпечення населення цією продукцією як мінімум відповідно до встановленої раціональної норми споживання – 82 кг на особу в рік. Це, у свою чергу, залежить, перш за все, від ефективності розвитку ринку та його інфраструктури. Наразі вітчизняний ринок плодоягідної продукції не можна визнати таким, що оптимально функціонує. Серед проблем, які вимагають негайного вирішення зазначимо головні:

- відсутність достатніх площ промислових насаджень;
- перепродаж продукції через декількох посередників;
- недостатній розвиток товарного виробництва плодів та ягід сільськогосподарськими підприємствами та переважне зосередження його в господарствах населення зумовлює, перш за все, нестабільність пропозиції;
- слаборозвинена інфраструктура ринку, зокрема, сфер торгівлі, споживчої, страхування, різноманітних напрямів промислової переробки тощо;
- несприятлива цінова ситуація – ціни на плоди та ягоди зависокі для споживачів через недостатній платоспроможний попит і низькі для

товаровиробників, що зумовлює досить незначну прибутковість галузі садівництва;

- слабкі економічні позиції на світовому ринку плодів і ягід.

Неефективне функціонування внутрішнього ринку гальмує розвиток зовнішньої торгівлі плодами та ягодами. Крім проблеми деструктуризації рівня споживання плодоягідної продукції по відношенню до норми, іншим недоліком є нерівномірність її розподілу між верствами населення за доходами, регіонами, містом і селом.

Для подальшої стабілізації промислового виробництва плодів і ягід першочерговим завданням є забезпечення державою соціального розвитку села відповідно до Закону України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» від 17.10.1990 р. № 400-XII.

Соціальний вітчизняний ринок плодів і ягід повинен розвиватися в напрямках, перш за все, оптимального забезпечення плодоягідною продукцією населення, формування необхідної стабільної товарної пропозиції переважно за рахунок вітчизняного виробництва, а саме: заробітна плата має стати основним доходом сільських мешканців; збільшення обсягів виробництва високоякісних плодів і ягід у спеціалізованих сільськогосподарських підприємствах, зокрема, господарських товариствах, які можуть забезпечити здорову конкуренцію на ринку; формування стандартних партій вітчизняних плодів і ягід різного асортименту і сортименту в необхідних обсягах (залежно від попиту споживачів та потенційної можливості інфраструктури ринку) для задоволення як внутрішніх потреб, так і нарощування експортного потенціалу; розвиток взаємовідносин між товаровиробниками та закупівельними організаціями (посередниками) повинен бути основою комерційної політики садівницьких підприємств і спрямовуватися на зосередження основних прибутків у первинній ланці – безпосередніх виробників, що можливо при належному розвитку торговельної структури – оптових плодоовочевих ринків світового зразку та кооперації між дрібними товаровиробниками; ціноутворення на

вітчизняному ринку плодів і ягід необхідно спрямовувати на забезпечення цінової доступності споживання їх продукції, покриття виробничих витрат і можливості розширення пропозиції; метою взаємоузгоджених економічних зв'язків між галуззю садівництва та ринками промислових ресурсів повинно бути забезпечення садівницьких підприємств матеріально-технічними ресурсами (технікою, паливом, отрутохімікатами, добривами тощо) на принципах еквівалентності; використання у садівницьких підприємствах інноваційних екологобезпечних технологій вирощування плодів і ягід для отримання максимальних прибутків при мінімальних витратах виробництва; спрямування зовнішньоекономічної діяльності на розвиток торговельних відносин з іншими країнами та знаходження власної ніші на світовому ринку; завданням інвестиційної діяльності є залучення капіталу, зокрема, іноземного.

З формуванням стабільної, стійкої, спрямованої на ліквідацію тіньових механізмів ведення бізнесу підприємницької атмосфери в країні та ефективно діючої нормативно-правової бази, забезпечується можливість подальшого створення спільних садівницьких підприємств, заснованих частково на іноземному капіталі.

Список використаної літератури

1. Єременко В.Г. Соціальна економіка. Видання друге, адаптоване й доповнене. Київ : Інформаційно-видавничий центр Держкомстату, 2003. 351 с.

2. Куліна О.С. «Суспільне» та «соціальне» : проблема визначення категорій. Філософія. Політологія. 2005. № 73-75. С. 149-152.

3. Економічна енциклопедія : [в 3-х т.] ; під ред. Мочерного С.В. Київ : Академія, 2002. 952 с.

4. Андрійчук В.Г. Виклики агробізнесу : пошук відповідей. Економіка АПК. 2015. № 5. С. 12-22.

Сірко А.В., д.е.н., професор
професор кафедри правознавства і гуманітарних дисциплін
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ
anatolii.sirko@gmail.com

ГЛОБАЛЬНІ ДИСБАЛАНСИ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

Розвиток економічної глобалізації в цілому – глибоко суперечливий процес, який, з одного боку, відкриває країнам небачені раніше можливості співпраці у різних сферах суспільного життя і досягнення на цій основі більш високого рівня національного добробуту, а з іншого, – призводить до виникнення і накопичення дисбалансів у фінансово-економічних зв'язках країн різного рівня соціально-економічного і культурно-цивілізаційного розвитку.

Глобальні дисбаланси – поняття нове в економічному лексиконі, зміст якого з часом, переконані ми, буде тільки розширюватися, відображаючи тим самим наростаючу проблематику функціонування глобальної економіки. Цим поняттям зазвичай позначають значні за масштабами та, головне, хронічні за характером порушення рівноваги у тісно взаємопов'язаних мега- та макроекономічних системах.

Наразі увага науковців і політиків здебільшого фокусується на кількох таких глобальних дисбалансах: дефіцитах і профіцитах платіжних балансів багатьох країн; відриві фінансової економіки від реальної у провідних країнах і у глобальній системі зв'язків; поглибленні соціально-економічної «прірви» між країнами «золотого мільярду» та периферією глобалізованого світу; невідповідності фінансової допомоги та умов її надання з боку міжнародних фінансових інституцій реальним економічним потребам країн, що розвиваються, і з транзитивною економікою; змінах балансу сил у світовій економіці через появу нових потужних гравців та ін.

Суперечливість макрорегулювання у сфері зовнішньоекономічних зв'язків країни закладена у самій методології формування платіжного балансу. Обліковий принцип подвійного запису передбачає обов'язковість сумарного урівноваження потоків реальних цінностей (товарів і послуг) та потоків

валютних коштів, що перетинають державний кордон. Відповідно до своєї структури цей баланс логічно послідовно фіксує три групи рахунків: 1) поточних операцій; 2) руху капіталів; 3) зміну золотовалютних резервів держави. Отож, дисбаланс у той чи інший бік по рахунку поточних операцій майже автоматично знаходить відображення в іншому дисбалансі – по фінансовому рахунку (закордонних активів і боргових зобов'язань країни). Так само, дефіцит чи профіцит в цілому платіжного балансу та його динаміка мають пряме відношення до проблеми зовнішнього боргу країни, характеризуючи ступінь спроможності держави та господарюючих суб'єктів своєчасно чи взагалі виконувати свої зовнішні боргові зобов'язання.

Особливе значення у розумінні дійсних глибин проблематики макроекономічного регулювання, причин та наслідків глобальних дисбалансів має належне усвідомлення того факту, що глобалізація економічних процесів відбувається на тлі поділу національних економік ринкового типу (як відкритих систем) на так звані великі та малі економіки. До великих відкритих економік відносяться економіки тих окремих країн (і об'єднань), котрі своєю потугою здатні впливати на решту економік світу (США, ЄС, Китай, Японія). Відповідно малими вважаються економіки тих країн, які фактично залежні від зовнішніх впливів, що в часи світових рецесій перетворюються у «шоки» для слабких економік. До останніх, звісно, у першу чергу, належать країни, що розвиваються, та країни з перехідною (транзитивною) економікою, зокрема й Україна. Саме ця об'єктивна реальність нашого часу суттєво позначається на можливостях проведення ефективної макроекономічної політики різних держав, на стані їхніх платіжних балансів.

Зауважимо, що вельми значущою є не лише проблема наявного негативного дисбалансу з урахуванням його масштабів і тривалості існування, але і врахування того, про яку саме країну йдеться. Якщо мовити про малу, а значить, і слабку, економіку, то, приміром, торговельний дисбаланс є проблемою лише самої країни. Так, Греція майже 40 років ухитрялася постійно жити з чималим торговельним дефіцитом платіжного балансу, що зрештою

призвело до накопичення величезного зовнішнього боргу, який більш ніж удвічі перевищив її ВВП, і поставив країну перед загрозою дефолту. Врятувало Грецію лише її членство у Євросоюзі, де їй надали фінансову допомогу, але довелося за це розплатитися відповідними активами (правами власності) і, на додачу, поплатитися політичною репутацією.

Зовсім інакше сприймаються ті ж дисбаланси в економічно потужних країнах. Там також протягом останніх кількох десятиліть сформувалися хронічні зовнішньоекономічні дисбаланси. З одного боку, це країни зі значними дефіцитами по рахунку поточних операцій (США, Велика Британія, Індія, Австралія та ін.), а з іншого, – країни з великими профіцитами (Німеччина, Японія, Нідерланди, Саудівська Аравія, Швейцарія та ін.). І ось через величезні розміри та хронічний характер дисбалансів у цих країнах виникли подібні, але, зрозуміло, з протилежним знаком, проблеми і в малих економіках тих країн, котрі є їхніми торговельними партнерами. Тож, дисбаланси стали хронічними вже для багатьох країн, різних за «ваговою» категорією, і світ стійко поділився на країн-кредиторів та країн-боржників. Це дає підстави говорити вже про глобальні дисбаланси, що становлять загрози для функціонування уже світової економіки. Як пише американський економіст Р. Маккиннон, «безперечно, що майже три десятиліття торговельного дефіциту США зробили глобальну торгово-фінансову систему високоаварійною» [1, p. 81].

Глобальні дисбаланси, досягши своєї критичної межі, спричинили світову фінансово-економічну кризу 2008-2009 рр. Утім, прихильники теорії змови схильні просто звинувачувати чи не в усіх потрясіннях світової економіки американську владу, яка, мовляв, і створила систему «глобальних дисбалансів», аби США могли багатіти, поглинаючи ресурси усього світу. Насправді, проблема виглядає куди складнішою. Дисбаланси, про які йдеться, складалися упродовж уже багатьох десятиліть. Величезний торговий дефіцит США в 2000-і рр. коливався в діапазоні 1-2% світового ВВП, і майже таким же був сукупний профіцит країн, що розвиваються, включно із Китаєм, та країн-експортерів нафти. Примітним є й інший глобальний дисбаланс: рівень заощаджень у США

і Великій Британії роками не перевищував 3% від наявного доходу сімей, а в окремі роки навіть був від'ємним, тоді як у багатьох інших, він був значно вищим, у Китаї зокрема – 20-25%.

Згідно з дослідженнями американських макроекономістів Р. Кабаллеро, Е. Фархі і П.-О.Гурінчі [2], глобальні дисбаланси не є загрозою для капіталізму, вони цілком вписуються у загальносвітову економічну рівновагу. На їх думку, усі дисбаланси глобальної економіки є похідними від ключового дисбалансу – між розвитком реальної економіки та фінансової сфери у країнах, що розвиваються (із Китаєм), і в країнах-експортерах нафти. Фінансова система у цих країнах, котрі становлять майже три чверті світу, вже довгий час залишається геть слабкою, а відтак, економічне зростання там призводить до відтоку національного капіталу за кордон, де зосередилися глобальні фінансові центри. Так, у Китаї більшість банків та великих нефінансових корпорацій належить державі, а звідси їх низька ефективність; у Росії банківська система слабка і нестійка, а фондові ринки малоліквідні. На противагу їм та іншим, англосаксонські країни створили найбільш розвинену у світі систему фінансових інструментів для акумуляції заощаджень населення і перетворення їх в інвестиційний ресурс. Виходить так, що через неспроможність власних фінансових систем ефективно трансформувати заощадження населення в капіталовкладення, заощадження широким потоком хлинули у країни, де їх охоче і уміло капіталізують. Авжеж, це стосується і України, де широко практикуються «сірі» схеми офшоризації економічної діяльності, передусім великого корпоративного бізнесу.

Унаслідок означених вище процесів у країнах із розвиненими фінансовими ринками торговий баланс постійно вже виходить зі значним дефіцитом, а в країнах із квазіринковою (ринково неповноцінною) економікою – навпаки, зі значним профіцитом. Далі, великий притік заощаджень звідусіль, особливо з нафтовидобувних країн, відповідно до закону ринку, максимально збив відсоткові ставки у США, унаслідок чого послабшали стимули до заощаджень доходів у американців, а уряду відкрилась можливість дешевше

фінансувати дефіцит бюджету. Як бачимо із цього ланцюжка подій, виникнення й існування глобальних дисбалансів – це, по суті, не вияв злої волі владної еліти у США, а об'єктивний системний результат функціонування ринку, попиту й пропозиції.

З нашого аналізу випливає два важливих висновки:

1) допоки існуватиме разючий поділ світу на країни із розвиненими ринками, з одного боку, та решту країн із квазіринками (зародковими, чи несформованими ринками), з іншого, – доти матимуть місце глобальні диспропорції: дефіцити по поточним рахункам платіжних балансів одних країн майже синхронно співіснуватимуть з профіцитами інших країн, а заощадження людей у країнах із недорозвиненою та незахищеною фінансовою системою шукатимуть вигідного та надійного розміщення в іноземних країнах із по-справжньому ринковою економічною системою;

2) допоки Україна не доможеться розбудувати повнокровну конкурентну систему ринків, відмежувавши для цього державне і місцеве (самоврядне) управління від великого капіталу, доти наша країна буде лише відтіснятися на периферію глобальної економіки, маючи при цьому гострі дефіцити у платіжному балансі і в державному бюджеті, намагаючись їх покрити за рахунок відносно дешевих закордонних позик, сформованих, на жаль, почасти із заощаджень наших громадян.

Список використаної літератури

1. McKinnon R. Why Exchange Rate Changes will not Correct Global Trade Imbalances? *Rebalancing the Global Economy*. London : CEPR, 2010. P. 81-86.

2. Caballero R., Farhi E., Gourinchas P.-O. Global Imbalances and Policy Wars at the Zero Lower Bound. *This Draft*: January 16, 2020. 53p.

Соколова А.Г., студент

Бесчастна Д.О. викладач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпровський національний університет імені О. Гончара
sokol7032nastya@gmail.com

ОЦІНКА ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Першочерговим та пріоритетним напрямком розвитку усіх розвинутих країн та України зокрема, являється підвищення рівня добробуту населення. Система сучасного державного управління в країні є досить недосконалою та неефективною, що призводить до зниження рівня життя населення та добробуту українців у цілому. У зв’язку з цим, велика кількість науковців та вчених досліджують актуальні проблеми сьогодення, а саме рівень життя та добробут населення .

Добробут населення – це основний показник оцінки ефективності впровадження соціально-економічної політики держави.

Зростання суспільного добробуту населення залежить від задоволення потреб людей, рівень яких стрімко зростає та якісно змінюється. Саме сукупність матеріальних, соціальних та духовних умов відображає рівень та якість життя населення. Процес задоволення потреб суспільства матеріальними і духовними благами є кінцевою метою функціонування будь-якої економічної системи.

Оцінка добробуту населення повинна включати загальні сукупні доходи як всього населення, так і сім'ї й індивіда. Важливо враховувати співвідношення доходу та рівня цін і податків. Стабілізація відбувається тоді, коли останні не підвищуються при збільшенні доходів, або залишаються незмінними при незмінному рівні доходів, або незначно ростуть при стабільному рості доходів тощо. В такому випадку мова може йти про зростання можливості задовольнити потреби людини. .[3]

Хоча сукупний дохід включає в себе всі життєві засоби, пільги і безоплатні послуги, сюди не входить вартість медицини й освіти, яка надається безкоштовно. Вони відносяться до розширеного споживання, яке впливає на робочу силу та сам факт зростання населення.

Наявний дохід — це загальний дохід після вирахування особистих поточних податків. У визначеннях національних рахунків наявний дохід — це особистий дохід мінус податок на доходи фізичних осіб. Вирахування особистих витрат (що включає головну категорію особистих або приватних споживчих витрат) приносить особисті (або приватні) заощадження, отже, дохід, який залишився після сплати всіх податків, називається наявним доходом.[4]

Статистика України визначає наявний дохід як максимальний обсяг грошових доходів, які можуть бути використані домашніми господарствами на придбання споживчих товарів та оплату послуг. Вони включають заробітну плату, прибуток, змішаний дохід, сальдо доходів від власності, соціальні допомоги, інші одержані поточні трансферти за виключенням сплачених, зокрема поточних податків на доходи та майно.

Одним із впливових факторів, що обумовлюють рівень матеріальної забезпеченості населення є регіон проживання. В залежності від клімату, рівня розвитку галузей виробництва, властивостей ґрунту тощо, наявний дохід населення є різним.

Доходи населення є найважливішим показником соціально-економічного становища людей, а особливості їх розподілу характеризують соціальну орієнтацію економічної системи, тому підвищення рівня життя населення України та подолання його регіональної диференціації є пріоритетним напрямом суспільного розвитку.

Таблиця1

Рік	Наявний дохід на душу населення, (млн.грн)	Зайняте населення(тис.осіб)	Обсяг реалізованої продукції (млн.грн)
2009	44006,67	20191,50	3380882,55
2010	52702,68	20266,00	3596646,48
2011	60630,50	20324,20	4202455,20
2012	69917,51	19261,40	4459818,77
2013	74370,36	19314,20	4334453,06
2014	76139,53	18073,30	4459702,18
2015	97912,80	16443,20	5556540,44
2016	114247,82	16276,90	6726739,86
2017	148539,41	16156,40	8312271,96
2018	181093,68	16360,90	9966804,63

Динаміка зміни основних соціально-економічних чинників, що впливають на наявний дохід населення України.

З метою визначення цього впливу було побудовано моделі регресії у якій:

Y=29134,66-2,187X1+0,02X2

Y-Наявний дохід на душу населення України(грн);

X1- Зайняте населення (тис.осіб);

X2- Обсяг реалізованної продукції(млн.грн.)

Приріст наявного доходу на душу населення протягом усих 10 років був позитивний. Також дивлячись на приріст зайнятого, цей показник є не стабільним.

Приріст обсягу реалізованої продукції є стабільним, окрім 2013 року порівнюючи з 2012 роком, тільки у цей рік приріст є від’ємним.

Середній темп приросту наявного доходу на душу населення складає= 1,1702 ; тобто темп приросту дорівнює 11,02%

Середній темп приросту зайнятого населення = 0,9768; тобто темп приросту дорівнює -2,31%

Середній темп приросту обсягу реалізованої продукції= 1,1276; тобто темп приросту дорівнює 12,76%

Оцінивши вплив зайнятості та обсяг реалізованої продукції множинний коефіцієнт кореляції складає 0,86 та 0,996 відповідно і зв'язок є дуже міцним. При цьому при змінні обсягів реалізації на 1% обсяг доходів збільшується на 11,69%, а при змінні кількості зайнятого населення на 1% доходи зменшаться на 43,37%.

У двох випадках: зайнятого населення на душу населення та обсяг реалізованої продукції, два коефіцієнти значущі, то це означає, що зв'язок між цими двома показниками дуже тісний. Тобто кількість зайнятого населення на душу населення та обсяг реалізованої продукції прямим чином впливає на наявний дохід населення на душу населення країни.

Список використаної літератури

1. Державна статистика служби України [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Науково-технічний словник [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: https://gufo.me/dict/scientific

3. Результативність оцінки добробуту населення на місцевому рівні; В.В.Дружиніна// Ефективна економіка [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4946

4. Науково-технічний словник [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: https://pidruchniki.com/15950210/ekonomika/vitrati_naselennya

Соколюк Г.О., к.е.н., доцент.,
доцент кафедри менеджменту,
адміністрування та готельно-ресторанної справи
Хмельницький національний університет
sokoliukg@ukr.net

КОНЦЕПЦІЯ ТА ІНСТРУМЕНТИ ІНФОРСМЕНТУ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Проблема ефективного управління розвитком соціально-економічних систем відноситься до числа актуальних уже не перше століття. В різних соціо-історичних контекстах вона розглядається на основі різних теоретико-методологічних концептів, постійна зміна яких вказує на те, що єдино правильного рішення щодо методів, інструментів і механізмів управління розвитком соціально-економічних систем в теорії і практиці управління не може бути. І причина цього – не стільки в нових техніко-технологічних розробках, які змінюють способи організації процесів створення суспільних благ і відтворення виробничих систем, як у зміні якісних характеристик соціальної складової цих систем, що стало особливо помітно з середини XX століття, причому у глобальному вимірі.

Соціальна (людська) компонента стала визнаватись ключовою детермінантою економічних процесів у більшості економічних теорій, вийшовши на перші позиції у формуванні теоретичного фундаменту управління цими процесами – починаючи від теорії людських відносин Е. Мейо і М.П. Фоллет, мотиваційних концепцій біхевіористів, і завершуючи сучасними дослідженнями у сфері поведінкової економіки (Р.Талер, Д. Аріелі, М. Алле, Д. Каннеман, Р.Капелюшніков та ін.). Основним висновком біхевіористів, а відтак і прихильників інституціональної теорії є те, що поведінка учасників економічних процесів суттєво залежить від стану соціуму (на цьому особливо акцентували увагу інституціоналісти). Цей стан відрізняється у різних країнах, і є сукупним результатом природного співіснування і розвитку соціальних груп (втілених у традиціях і звичаях), так і дій на цій території владних інституцій,

що прагнули контролювати і цілеспрямовувати поведінку підлеглих, розробляючи для цього необхідні інструменти.

Сучасний стан соціуму, якщо розглядати його в контексті глобального середовища господарювання, суттєво відрізняється від того, який був ще навіть років десять тому. Це зумовлено розвитком інформаційних технологій, які проникли у всі сфери людського життя, роблячи доступними величезні масиви інформації і збагачуючи можливості індивідів до глибшого пізнання природи різноманітних явищ і усвідомлення векторів і потуги рушійних сил багатьох суспільних і економічних процесів. З іншого боку, нарощуючи операційні можливості роботи з інформацією, вони збільшили її фрагментарність і зменшили достовірність, чим відкрили нові можливості маніпулювання поведінкою людей, особливо тих, хто не звик до аналітичного мислення.

Зазвичай у науковій літературі таке управління поведінкою людей розглядається у соціологічному ракурсі, якщо дослідження проводяться з метою прийняття майбутніх політичних рішень. Проте не менш важливо використовувати сучасні технологічні можливості інформаційного простору для формування суспільно корисних стереотипів поведінки у сфері економічної діяльності, на що звертав увагу автор поведінкової економіки, лауреат Нобелівської премії Р. Талер [1].

Метою даного дослідження є перенесення методології поведінкових наук у сферу управління розвитком соціально-економічних систем, зокрема – в контексті питань результативності й ефективності цих процесів.

В класичній теорії управління кожен управлінський процес розглядається з позицій досягнення бажаних (визначених через призму інтересів суб’єкта управління) цілей. І так як будь-яка соціально-економічна система для свого виживання мусить бути економічно самодостатньою, то економічні цілі в табелі рангів управлінських рішень займають найвищі місця. І якщо інші цілі (наприклад, соціального характеру) оцінюються переважно за шкалою результативності – «досягнуто-ні», тобто, є результат або його немає, то цілі економічного характеру мають набагато ширший діапазон оцінювання – від

«більшого за достатній» (коли очікування перевищено), відтак – кілька оцінок проміжного характеру, які можуть засвідчувати прийнятний результат, і до «критично недостатнього» – коли порушена економічна безпека системи і це загрожує її існуванню. Ця лінгвістична шкала має кількісне відображення, яке дає змогу оцінювати ефективність управлінських рішень і дій з їх реалізації.

В цьому процесі, логіка якого є доволі простою і зрозумілою, є кілька слабких ланок, які прогнозовано можуть ускладнювати (підвищуючи витрати) і навіть унеможливлювати досягнення поставлених цілей. До них відносять:

– розмитість цілей, їх нечітке формулювання в категоріях «результат-витрати-час-відповідальність», що унеможливлює контролювання перебігу процесу і оцінювання результативності й ефективності управління ним;

– хибна структура комунікаційних мереж, яка не забезпечує проходження достовірної інформації про стан об’єкта управління і перебіг планованих процесів згідно прийнятої стратегії розвитку;

– зміна диспозицій ключових груп зацікавлених осіб (стейкхолдерів), розбалансування інтересів яких доволі часто відбувається в ході реалізації програм розвитку соціально-економічних систем (в період їх трансформації).

Ці недоліки виникають у ході формування стратегічних планів (чи програм) розвитку соціально-економічних систем і впливають на їх реалізацію. Вони формують основу опортуністичної поведінки стейкхолдерів, яка може проявлятись по-різному (залежно від сили впливу ключових гравців і типу соціально-економічних систем). Але в кожному разі в її основі – причини інформаційного характеру. Для їх усунення необхідно розробляти систему інфорсменту, яка формує механізм «примушування до виконання» [2].

Незважаючи на деякі розбіжності у поглядах науковців щодо складу і функціонального навантаження його окремих елементів [2; 3], можна стверджувати, що в його основі – вимога чіткості й достовірності інформаційного супроводу управлінського процесу, який формує оперативний зворотний зв’язок між цілями і діями виконавців. Для завдань управління розвитком соціально-економічних систем механізм інфорсменту може

функціонувати за алгоритмом, поданим на рис.1 (адаптовано і уточнено з урахуванням [4, с.294].

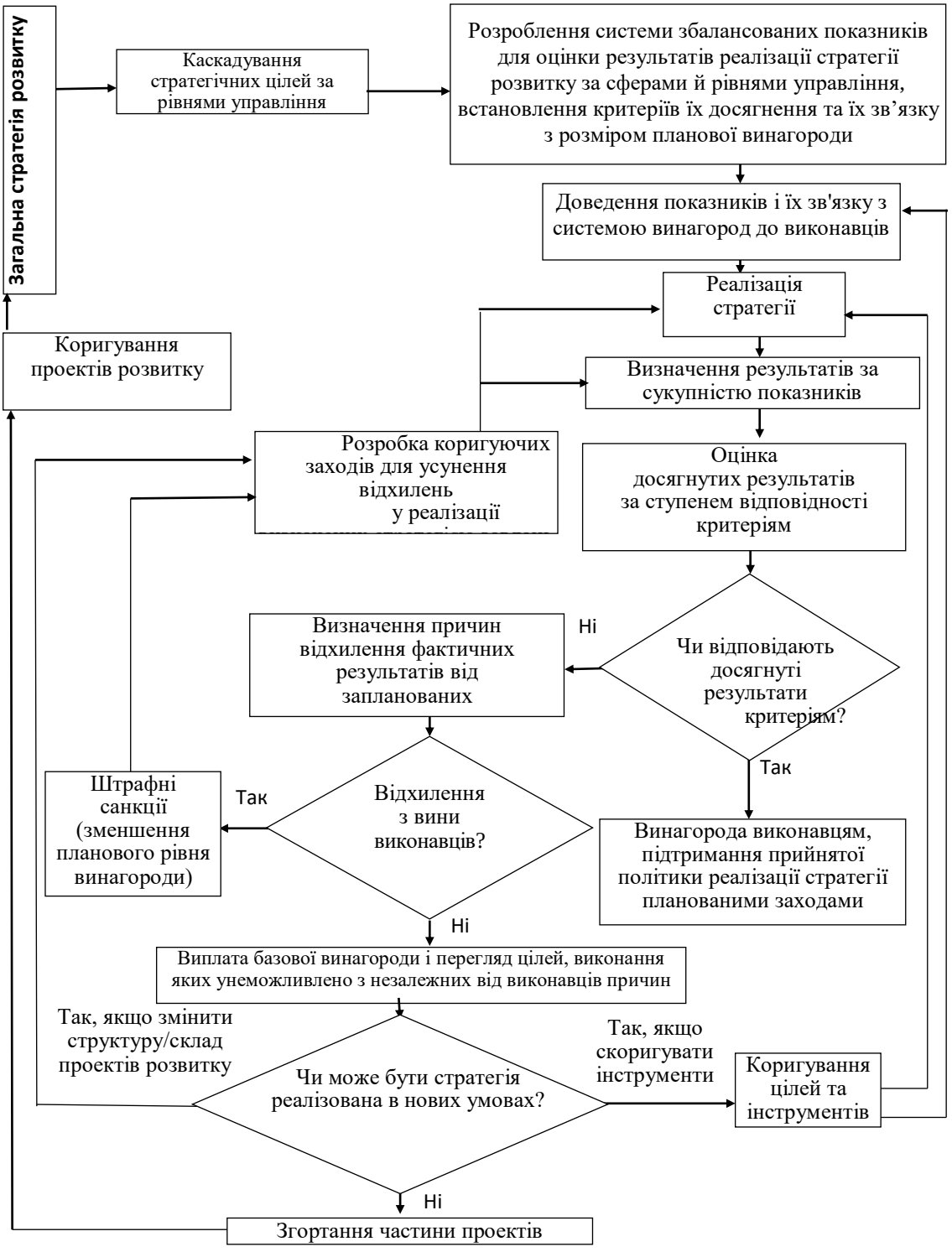


Рис.1. Принципова схема і процедури інфорсменту в управлінні розвитком соціально-економічних систем

Наведена схема має універсальний характер і може бути застосована для управління розвитком будь-яких соціально-економічних систем – як окремого суб'єкта господарювання, так і національної економіки. Принципово важливим у ній є те, що рішення, які супроводжують процес реалізації стратегії, опираються на релевантну і достовірну інформаційну базу, яка не тільки чітко описує усю сукупність встановлених цілей, визначаючи персональну відповідальність за отримані результати, а й створює необхідні умови для контролювання їх реалізації і наступного обґрунтованого коригування завдяки оперативному зворотному зв'язку. Водночас обґрунтованими мають бути й інструменти впливу на поведінку виконавців – з погляду їх мотиваційної сили, яка має формуватися в координатах «стимули-антистимули» для різних груп виконавців і враховувати мотиваційні преференції ключових груп стейкхолдерів, що мінімізуватиме прояви їх опортуністичної поведінки. Конкретизація сукупності таких інструментів в розрізі стратегічних альтернатив розвитку соціально-економічних систем різних типів з урахуванням технологічних можливостей сучасних інформаційних систем і визначено предметом наступних досліджень

Список використаної літератури

1. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. Москва: Эксмо, 2017. 368 с.

2. Friehe T., Tabbach A. Preventive enforcement. International Review of Law and Economics, 2013. Vol. 35. Is. C. P. 1 – 12.

3. Голикова Т.В., Мельник В.П. Фактор инфорсмента правил хозяйствования в формировании качества институциональной среды экономики. Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. 2013. № 3. С. 120 – 130.

4. Менеджмент різноманітності в розвитку конкурентоспроможності промислових корпорацій: монографія [За заг. і наук. ред. проф. В. В. Стадник]. Хмельницький : ПП А.С. Гонта, 2017. 350 с.

Стоєва Т.С., магістр

Левченко О.П., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет ім.Д.Моторного
stoeva1997@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Формування облікової політики - одне з головних завдань організації бухгалтерського обліку на кожному підприємстві. Від вдалого визначення якого залежить ефективність управління господарською діяльністю підприємства та стратегія його подальшого розвитку.

За останні роки питання організації бухгалтерського обліку і оформлення наказу про облікову політику висвітлюється у працях: Л.Л. Кіндратської, Ф.Ф.Бутинця, С.В. Свірко,В.Г. Швеця, П.С. Безруких, М.Т. Білухи та ін.

Метою статті є аналіз основних особливостей та етапів формування облікової політики сільськогосподарських підприємств.

Облікова політика підприємства є важливим інструментом, завдяки якому існує можливість оптимального поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства в питаннях організації та ведення обліку.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності [3].

При формуванні облікової політики на підприємстві необхідно дотримуватись норм національного законодавства та вимог П(С)БО і інших нормативних документів щодо регулювання бухгалтерського обліку та сприяти формуванню якісної інформаційної бази обліку з метою розкриття інформації у фінансовій звітності з урахуванням специфіки діяльності підприємства,

чисельності та кваліфікації облікових працівників і рівня їх технічного забезпечення.

Основні фактори, що впливають на вибір і обґрунтування облікової політики сільськогосподарських підприємств:

- форма власності та організаційно-правова форма підприємства;
- галузева приналежність або вид діяльності;
- обсяги діяльності, чисельність працівників;
- система оподаткування;
- ступінь свободи діяльності в ринкових умовах;
- наявність матеріальної бази;
- рівень кваліфікації бухгалтерських кадрів, ініціативи керівників підприємства;
- форма організації бухгалтерського обліку на підприємстві;
- вибір Плану рахунків.

Враховуючи те, що облік є складною системою з різноманітними підходами та досить непростою структурою, він потребує належної організації. Організація бухгалтерського обліку передбачає поділ на певні етапи для розподілу функцій і відповідальності кожного з них.

Основні етапи розробки облікової політики сільськогосподарського підприємства мають бути такими:

1. Організаційний – створення відповідної служби або призначення відповідальної особи за ведення обліку, закріплення за ними обов’язків і повноважень щодо формування і дотримання облікової політики.

2. Підготовчий – визначення об’єктів бухгалтерського і податкового обліку, щодо яких повинна бути розроблена облікова політика сільськогосподарського підприємства; аналіз чинного законодавства, що регулює обрані напрямки, розділи та об’єкти обліку.

3. Основний – вибір ефективних елементів облікової політики, розробка інформаційного забезпечення, складання дієвого наказу про облікову політику та розробка додатків до нього.

4. Заключний – затвердження наказу про облікову політику на підприємств, ознайомлення з ним певного кола відповідальних осіб (працівників підприємства), введення в дію, забезпечення контролю за виконанням. [2]

В обліковій політиці аграрних підприємств повинні бути обов’язково зафіксовані: вибір одиниці обліку матеріально-виробничих запасів; метод оцінки матеріально-виробничих запасів; спосіб обліку та оцінки готової продукції; спосіб оцінки товарів у власній роздрібній торгівлі чи при передачі на переробку тощо. Крім того, важливим є обрання способу списання загальногосподарських витрат; вибір бази для розподілу загальновиробничих і загальногосподарських витрат; спосіб оцінки незавершеного виробництва по галузях і виробництвах; спосіб списання комерційних витрат; спосіб списання витрат майбутніх періодів; вибір способу створення резервів по сумнівних боргах; вибір способу створення резервів майбутніх витрат тощо [1, с. 54].

Отже, процес формування облікової політики – це надана законом можливість суб'єкту господарювання самостійно здійснювати у межах правового поля облікову діяльність, яка включає сукупність принципів, методів і процедур здійснення первинного спостереження, аналізу, поточного групування, підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності, складання та подання фінансової звітності. Тому доцільно використовувати надану можливість з метою зваженого формування облікової політики підприємства, що в результаті дає змогу впливати на формування фінансового результату підприємства, розмір податку, величину дивідендів, а також резервів і спеціальних фондів та ін.

Список використаної літератури

1. Амбросов В.Я. Облікова політика в агроформуваннях / Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. // Економіка АПК. – 2004. - № 7 – С. 96.

2. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: підруч./ Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 527 с.

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua

Сторонянська І.З., д.е.н., проф.
istoron@i.ua

Беновська Л.Я., к.е.н., с.н.с.
Д.У. «Інститут регіональних досліджень
ім. М.І. Долішнього НАН України»
lbenovska11@gmail.com

АКТИВ ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ: ІДЕНТИФІКАЦІЯ АКТИВІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Нову концепцію актив-орієнтованого управління (asset-based community development), що була розроблена Д.Макнайтом, Д.Кретцманом, слід розглядати важливим концептуальним підходом до розвитку територіальних громад в контексті реформи місцевого самоврядування та сучасної регіональної політики в Україні [1]. Особливістю цього підходу є орієнтація на ефективне використання власних ресурсів громади, активізацію взаємозв'язків та перетворення їх у активи. Традиційно науковці і практики у прямому розумінні активи пов'язують з підприємством та бухгалтерським обліком (основні активи, оборотні засоби, інші активи), та найчастіше їх розуміють як ресурси, контрольовані в результаті минулих подій, використання яких очікувано призведе до економічних вигод в майбутньому. При цьому акцентується увага на ролі активів та їх здатності прямим або непрямим чином генерувати грошові потоки та приносити дохід у тій чи іншій формі. Важливим завданням територіальної громади є ідентифікація активів.

Досить просте розмежування активів та пасивів за напрямом грошового потоку: актив – це власність, яка приносить дохід, а пасив – що його віднімає пропонує Р. Кіосакі. До активів автор відносить майно, здане в оренду, акції, депозити, роялті; до пасивів – орендоване майно та всі види кредитів і заборгованостей. Е. де Сото також пов'язує активи з капіталом, стверджуючи, що останній виникає завдяки його відображенню в записах про право власності, про заставу, в контрактах і інших документах, де фіксуються соціальні та економічні характеристики активу[2]. Відмінність між активом і капіталом

полягає у відношення між контролем та правом власності: у першому випадку більш важливою характеристикою є можливість суб‘єкта здійснювати контроль, у другому – мати право власності.

Ознаками активу територіальної громади є наявність ідентифікованого власника, кількісна чи якісна оцінка вартості активу, його використання має прямо чи опосередковано впливати на інтегральний показник розвитку територіальної громади.

Дослідження активів на рівні сільських територій проведено вітчизняними науковцями Ільїною М. та Шпильовою Ю., які трактують актив сільських територій як сукупність економічних ресурсів (природних, трудових, фінансових, інтелектуальних, інформаційних) та можливостей їх використання в межах певної території. Ними здійснено поділ активів на інфраструктурні, соціальні та природні [3]. Дослідники акцентують увагу на людському капіталі, як найважливішому активі. Заслуговує на увагу підхід до визначення типу громад на основі наявних активів і можливостей їх використання[4].

Згідно концепції актив-орієнтованого управління активи територіальної громади можуть бути розподілені на п’ятьма групами:

- активи фізичних осіб. Мешканці громади та домогосподарства володіють матеріальними активами, а також набутим суспільним капіталом (здоров’я, освіта, навики, вміння, досвід, підприємницькі, креативні, управлінські здібності тощо);

- активи формальних та неформальних асоціацій. Йдеться про активи громадських організацій (матеріальні та нематеріальні), а також неформальних колективів, команд (футбольна команда, прихожани однієї церкви, хор, колектив школи тощо). Такі структури асоціативного типу не володіють контролюючим впливом, але можуть мати вирішальний вплив на прийняття колективних рішень, рівень мобілізованості та згуртованості громади;

- активи установ та підприємницьких структур включають матеріальні активи розташовані в межах громади підприємств, бюджетних установ, місцевих органів виконавчої влади. Як правило в них працюють кваліфіковані

фахівці. Матеріальні та нематеріальні активів цих установ можуть бути цінними для громади;

- територіально локалізовані в межах громади активи. Земля, природні ресурси, будівлі, об’єкти історико-культурної спадщини, громадські зони – важливі складові активів громади. Ці активи визначають рівень привабливості території для існуючих і зокрема потенційних мешканців громади. Конкурентоспроможність громади може обумовлюватись територіальною концентрацією природних ресурсів, підприємницької діяльності, транзитним сполученням тощо [5; 6];

- зв'язки та взаємодії. Розвиток громади на основі активів визнає, що налагоджені взаємозв’язки та взаємодії є життєво важливим надбанням для громади. Соціальні відносини та мережі, довіра утворюють соціальний капітал громади, який є визначальним для імплементації актив-орієнтованого управління.

З огляду на особливості розвитку територіальних громад як соціально-економічної системи та соціальної спільноти водночас, вважаємо доцільним в класифікації активів територіальних громад виділяти матеріальні і нематеріальні активи. (рис.1).

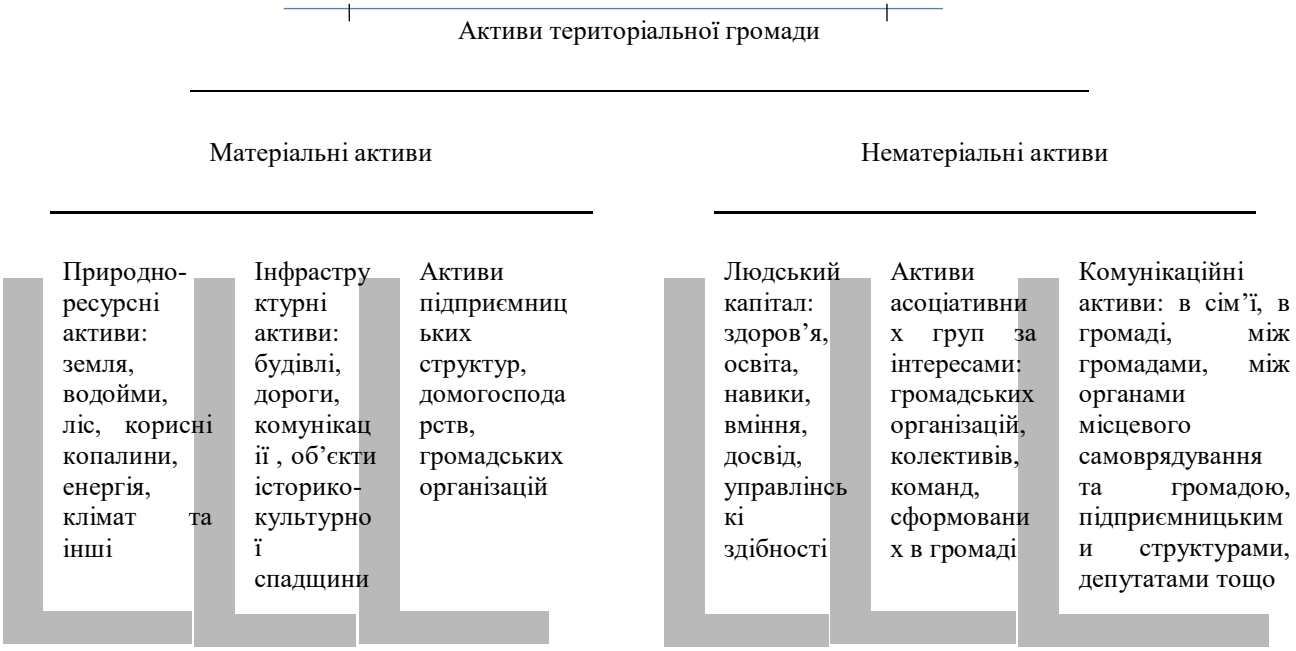


Рис. 1 Ідентифікація активів територіальних громад

Зауважимо, що один і той же актив може поєднувати як матеріальну, так і нематеріальну складову. Для прикладу школа територіальної громади, як будівля, є активом соціальної інфраструктури, а шкільний колектив – нематеріальним активом асоціативного типу.

Отже, в умовах адміністративно-фінансової децентралізації та зміщення акценту на саморозвиток територіальних громад, максимальне використання їх власного потенціалу підвищується необхідність та можливість застосування актив-орієнтованого підходу до управління територіальних громад та забезпечення на цій основі їх спроможності. Невід'ємним завданням такого управління є ідентифікація активів територіальних громад.

Список використаної літератури

1. Kretzmann J., John McKnight. Building Communities From the Inside Out: A Path Toward Finding and Mobilizing a Community's Assets Chicago. IL : ACTA Publications, 1993. 376 p.

2. Сото Е. Загадка капіталу. Чого капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше. Київ. Наш формат. 2017. – 332с.

3. Ільїна М., Шпильова Ю. Розвиток сільських громад в Україні на основі актив орієнтованого підходу. Інтелект XXI . 2018. №2 . С.76-84.

4. Ільїна М. Класифікація територіальних громад на основі актив-орієнтованого підходу. Економіка природокористування і сталий розвиток. 2018. № 1 (2). С.53-56.

5. Беновська Л.Я. Територіальна громада як суб'єкт регулювання розвитку територій: теоретичні аспекти. Регіональна економіка . 2018/№1. С.30-39.

6. Децентралізація в Україні та її вплив на соціально-економічний розвиток територій: методичні підходи та результати оцінювання. наукова. Львів: ІРДНАНУ, 2018. 144с.

Східницька Г.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
galina_shid@ukr.net

Марків Г.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
g_mark@ukr.net

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УПРАВЛІННЯ ЕЛЕКТРОННО-ІНФОРМАЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ

Сьогодні, як ніколи раніше, у світі активно прогресує використання цифрових технологій у будь-якій сфері діяльності людства. Із приходом третьої хвилі глобалізації, цифрова економіка знайшла своє практичне застосування у реальній площині діяльності держави. З плином часу її цінність все більше зростає, позаяк доповнює традиційні основи функціонування класичної економіки. Цифрова економіка має на меті створення модернових високотехнологічних продуктів національної економіки, відображення нових підходів для реалізації вирішення питань економіки у більших обсягах та стислих термінах. За допомогою створення сучасних бізнес-моделей та впровадження їх через новітні технології можливим є розвиток економічних процесів в площині діджиталізації державного управління й бізнесового середовища, покращення якості життя населення та зменшення соціальної нерівності.

Як підказує зарубіжний досвід, належна реалізація інструментів цифрової економіки є досить перспективною у консолідації державних електронно-інформаційних ресурсів. Їх об’єднання допомагає підвищити рівень державного управління, знизити загальний рівень витрат обслуговування великої кількості реєстрів та оптимізувати статистичний моніторинг. На жаль, в Україні сьогодні надмірна кількість державних установ, які утримують електронні реєстри, що впливає на фінансову стійкість держави, особливо у сучасних умовах функціонування держави. Витрати з державного бюджету України з кожним

роком зростають, а зростання ефективності від їх впливу на ефективність економічних процесів у країні, наглядно не спостерігається. На цій основі, вважаємо, що створення державних електронно-інформаційних ресурсів, передусім, слід розпочати із врегулювання у нормативно-правовій площині, враховуючи ідеологічну, технологічну та управлінську складові національної економіки.

Глобальні економічні зміни, що відбуваються сьогодні передбачають впровадження цифрової економіки та використання її переваг. Саме цифрова економіка є акселератором соціально-економічного життя суспільства у сучасному світі, саме вона здатна стрімко підвищити ВВП країни [2, С. 226].

Для успішного формування цифрової економіки потрібні ефективно функціонуючі три компоненти:

нормативно-правова база, яка б сприяла конкуренції держави у світовому просторі та виходу на ринок підприємствам, а також дозволяла фірмам повною мірою використовувати цифрові технології для конкуренції та інновацій;

навички, необхідні працівникам, бізнесменам, державним службовцям, для використання можливостей цифрових технологій;

ефективні і підзвітні інститути, що використовують інтернет для розширення прав і можливостей громадян [3].

Підґрунтям для використання цифрової економіки в Україні слугує прийнята Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 рр. [1], позаяк сьогодні цифрова економіка є ефективною основою розвитку системи державного управління в питаннях незалежності, безпеки та розвитку на національному рівні. Після посилення уваги державних органів до проблеми цифровізації і запуску програми сприяння цифровізації в Україні, створена й успішно функціонує низка інформаційних цифрових платформ, спрямованих на надання державних послуг онлайн [4, С. 247]. Однак, слід підкреслити, що в нашій державі не знайшов свого відображення підхід зрівноваженого розвитку електронно-інформаційних ресурсів. Вважаємо, що із

системним впровадженням цього процесу можливим є позитивний вплив на суспільну активність в частині:

- контролю за соціальними виплатами та зменшенням рівня шахрайства;
- сприяння розвитку всесторонніх процесів індустріалізації;
- симулювання різного роду інновацій;
- побудова та розвиток IT інфраструктури;
- підтримка стійкості економічного зростання;
- зниження рівня безробіття та бідності;
- покращення систем освіти, охорони здоров'я і інших життєво-важливих сфер держави.

Взаємодія всіх складових електронно-інформаційних ресурсів повинна „виходити" із відображення їх причинно-наслідкового зв'язку. Систематизація інструментів ДЕІР з наслідками їх дії має на меті підвищити ефективність механізму державного управління, створення сприятливих умов для розвитку бізнесу та підвищення добробуту населення.

Як не прикро це констатувати, все ж позиції нашої держави в міжнародних рейтингах відображає поточний стан цифрової економіки.

Україна належить до числа країн, у яких на законодавчому рівні розвиток цифрової економіки визначено одним із пріоритетних напрямів державної політики. Зауважимо, що Україна лише за деякими напрямами відповідає середньому значенню країн Східного партнерства, тоді як цифровізація країни сприятиме зростанню економіки та її трансформації з сировинної у цифрову, викоріненню корупції завдяки прозорості роботи електронних систем, а також інтеграції України у Єдиний цифровий ринок ЄС [4, с. 247].

Надмірна кількість установ (Центральна виборча комісія, профільні Міністерства, Держкомстат тощо.), що утримують реєстри, суттєво „розколисує" економічний стан держави. В середньому утримання кожного із понад 20 основних реєстрів, з державного бюджету України виділяється більше

20 млн грн в рік, а загалом це обходиться платникам податку майже 0,5 млрд. грн.

Отже, виходячи із призначення цифрової економіки – трансформація усіх сфер життєдіяльності людини – Україна має можливість врахувати міжнародний досвід в питанні управління електронно-інформаційним ресурсом держави. І для цього слід проаналізувати зарубіжний досвід Польщі, Литви, Естонії в частині управління і використання переваг цифрової економіки як вимоги сьогодення. Як результат нашого дослідження, констатуємо, що трансформація класичного опрацювання великого об'єму інформаційного ресурсу у сучасному вигляді представлена у формі окремих елементів діджиталізації економіки цих країн. Такий досвід інформаційної цивілізації слід використати і Україні в питанні ефективного розвитку системи державного управління.

Список використаної літератури

1. Доклад о мировом развитии «Цифровые дивиденды». Группа Всемирного банка. – 2016.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://documents.worldbank.org/ 3.

2. Огляд економіки України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.chamber.ua/Content/Documents/-1635684409Country_Profile_2018_UA.pdf.

3. Цифрова економіка. Що чекає Україну в найближчі три роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://minfin.com.ua/ua/2018/01/30/32121695.

4. Шелефонтюк В. Р. Цифрова економіка. Реалії та перспективи розвитку. Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (23-25 травня 2019 р.). Львів: Видавництво Львівської політехніки. 2019. С. 247.

Токар І.І.
асистент кафедри економіки і підприємництва
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
tokar_innaiv@ukr.net

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Стан дорожньо-транспортної інфраструктури є одним з головних факторів розвитку економіки країни. Саме дорожнє господарство виконує розподільчу функцію, забезпечуючи своєчасність розподілення товарних потоків, впливаючи на формування цін на відповідні товари і послуги, надаючи належну якість транспортних послуг, підтримуючи мобільність трудових ресурсів тощо. На жаль, наявний техніко-експлуатаційний стан вітчизняних автомобільних шляхів та показники господарської діяльності дорожніх підприємств свідчать про існуючу кризу в сфері бюджетного фінансування галузі, що зумовлює економічні та екологічні збитки інших суб'єктів господарювання.

Наявність проблем фінансового забезпечення функціонування підприємств дорожнього господарства, підтримання експлуатаційного стану існуючих та побудови нових автомобільних доріг, інноваційного розвитку та вдосконалення дорожньо-будівельного виробництва зумовлюють актуальність дослідження сучасного стану та встановлення тенденції розвитку підприємств дорожнього господарства.

Структура дорожнього господарства України є досить складною. В цілому, вона містить не тільки автомобільні дороги та інженерні мережі, а й підприємства і організації усіх форм власності, що їх обслуговують. Більшість таких підприємств ще мають державну форму власності, а отже їх діяльність підпорядковується державі.

В свою чергу, головним суб'єктом державного управління в сфері дорожнього господарства, який реалізує під наглядом Кабінету Міністрів України відповідну державну політику, є Державне агентство автомобільних

доріг України (Укравтодор). При цьому основна діяльність підприємств дорожнього господарства проваджується у складі ПАТ «ДАК «Автомобільні дороги України», яке дотепер практично є монополістом на вітчизняному ринку дорожньо-будівельних робіт.

Зазначена структура є недосконалою та такою, що зумовила низку недоліків в дорожній сфері. Зокрема, така монополія ПАТ «ДАК «Автомобільні дороги України» суперечила конкуренції у дорожньому виробництві щодо експлуатаційного обслуговування та ремонту автошляхів, тобто, фактично, Укравтодор поєднував в собі функції замовника, виконавця та контролера якості будівельно-монтажних робіт. Крім того, така структура призводила до дисбалансу пріоритетів регіонального розвитку в наслідок відсутності можливості впливу з боку органів місцевого самоврядування на планування дорожніх робіт на місцевих дорогах.

В результаті реформування дорожнього господарства протягом 2016-2018 рр. було проведено заходи щодо зміни розподілу обов'язків в межах існуючих функції суб'єктів. Так, починаючи з 1 січня 2018 р., згідно напряму реформ з децентралізації управління дорожнім господарством, Укравтодор є відповідальним за ремонт і утримання доріг тільки державного значення. Якщо в 2015 р., за даними Укравтодору [1], він обслуговував 172 тис. км українських автошляхів, то в 2018 р., згідно з реформою, ця цифра була значно зменшена (123,1 тис. км доріг місцевого значення перейшли до відповідальності місцевої влади). Це означає, що фінансування експлуатаційного утримання та ремонту автодоріг місцевого значення відбувається за рахунок коштів Дорожнього фонду на розсуд місцевої влади, яка самостійно визначає пріоритетність регіонального об'єкту на місцях.

В цілому, фінансування діяльності дорожнього господарства відбувається згідно з Законом України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» [2], який передбачає створення Дорожнього фонду з наступним розподілом бюджетного фінансування: 60% – фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних

доріг загального користування державного значення, а також виконання проектно-вишукувальних та науково-дослідних робіт; 35% – фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах; 5% – фінансове забезпечення заходів з забезпечення безпеки дорожнього руху відповідно до державних програм [3]. Передбачається щорічне зростання обсягів фінансування діяльності дорожніх підприємств та, відповідно, поповнення Дорожнього фонду.

Також пріоритетом оновленого дорожнього господарства має стати залучення приватних підрядників до виконання будівельно-монтажних робіт на усіх рівнях дорожнього виробництва, повноцінне фінансування операційної діяльності дорожніх підприємств державної форми власності, які з 2018 р. ще залишаються у складі відповідних Облавтодорів ПАТ «ДАК «Автомобільні дороги України». В подальшому діяльність зазначеної акціонерної компанії підлягатиме реструктуризації та роздержавленню з перерозподілом її підпорядкованості місцевим органам влади й приватному інвестору у складі державного приватного партнерства.

Список використаної літератури

1. Реформи управління автомобільними дорогами : сайт. URL : https://mtu.gov.ua/content/reformi-v-dorozhniy-galuzi.html (дата звернення : 01.05.2019).

2. Закон України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» № 1562-XII від 18 вересня 1991 року (чинний в редакції від 01.01.2019 р.) : сайт. URL : https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/1562-12 (дата звернення : 01.05.2019).

3. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку спрямування коштів державного дорожнього фонду» № 1085 від 20 грудня 2017 р. (чинна в редакції від 16.03.2019 р.) : сайт. URL : https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/1085-2017-п#n9 (дата звернення : 01.05.2019).

Ульянова Л.П., к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів

Чайка Ю.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів
Дніпровський національний університет ім. О. Гончара
y.n.chayka@gmail.com

ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Економіка України сформувалася в колишньому Радянському Союзі і була підпорядкована чітко визначеним цілям його розвитку. Все це не могло не вплинути на направленість дослідження теоретичної економічної науки, яка була ідеологізована і, в певній мірі, ізольована від світової економічної думки. За умов, коли необхідно було обґрунтовувати, не враховуючи наявний ресурсний потенціал, швидкі кроки руху до нового суспільства, де буде суцільна економічна рівність, зникнуть товарно-грошові відносини, а розподіл створеного продукту буде відбуватися у відповідності до потреб, науковці не могли використовувати достовірні статистичні дані та новітні методики дослідження складових економічної системи під кутом зору створення об'єктивних стратегічних прогнозів майбутнього розвитку. З побудовою в Україні ринкових відносин з'явилася можливість вченим на якісно новому рівні, з урахуванням динамічних змін у світовому інформаційному середовищі, здійснювати теоретичні розробки. Це обумовило перед вченими необхідність, з одного боку, вивчення передового зарубіжного досвіду аналізу ринкових явищ, а, з другого, оволодіння навичками ефективних прогресивних досліджень. В представленій праці, оскільки економічна система є безпосереднім предметом макроаналізу, зроблено акцент на моментах, які необхідно враховувати при проведенні досліджень на рівні національного господарства. Особливу увагу при цьому приділено головному методу макроекономічного аналізу – економіко-математичному моделюванню.

Історія розвитку економічної науки свідчить про те, що аналіз економічних процесів завжди супроводжувався використанням певних розрахунків, таблиць, абстрактно-логічних схем. Це обумовлено тим, що більшість досліджуваних категорій мають не тільки якісний, а й кількісний характер, та, в той же час, вони тісно взаємопов'язані між собою. Проте, якщо спочатку, на ранніх етапах свого розвитку, економічна наука використовувала досить обмежений набір математичних методів, то з середини XX століття в економічних дослідженнях розповсюдилось системне використання більш розвиненого математичного апарату. Економічна наука стала поступово наближатися до сфери точних наук.

У сучасних дослідженнях економічних процесів і явищ використовуються різні типи моделей, які відрізняються цільовим призначенням, характером задач, ступенем адекватності, аналітичним апаратом. Розглядаючи класифікації моделей, можна зробити наступні узагальнення: 1) моделі застосовуються практично в усіх галузях сучасного пізнання, що породжує надзвичайну їх різноманітність. В той же час, усі види моделювання мають ряд загальних рис, серед яких переорієнтація процесу наукового дослідження з об'єкта аналізу на створений, у відповідності до визначених цілей, об'єкт-модель; 2) основним у моделюванні є принцип структурно-функціональної відповідності об'єкта дослідження та об'єкта моделі; 3) побудувати модель функціонування будь якої системи – означає знайти функцію, що зв'язує невідомі та відомі параметри моделі.

Важливо розуміти, що використання математичного апарату та економіко-математичних моделей в кожній конкретній галузі економічної науки має свою специфіку, вимагає глибокого розуміння теоретичних концепцій, положень, принципів. Без цього неможливо правильно визначати методологічні та методичні підходи до майбутнього економіко-математичного аналізу. Спрощення економічної дійсності до абстрактної кількості найбільш суттєвих взаємозв'язків покладено в основу макроекономічного моделювання за допомогою якого здійснюється макроекономічний аналіз. Дослідження

економічної системи базується на агрегованих параметрах, завдяки ним стає можливою побудова макроекономічних моделей та розуміння суті складних народногосподарських процесів [1]. Агрегуванню підлягають не тільки всі виділені наукою макроекономічні суб'єкти, а й характер їхньої поведінки у національній економіці. Передбачається, що поведінка макроекономічного суб'єкта відповідає поведінці типового мікроекономічного суб'єкта. Так, функція споживання домашніх господарств розглядається як сума функцій попиту на товари та послуги усіх типових споживачів, а функція попиту на працю підприємницького сектору є сумою функцій попиту на працю усіх типових фірм. В той же час необхідно враховувати, що макроекономічне агрегування не зводиться до механічного складання властивостей елементів, оскільки економіка, будучи складною органічною системою, має властивість емерджентності. Тому наслідки деяких дій мікроекономічного суб'єкту не завжди співпадають з наслідками таких же дій макроекономічного суб'єкта як агрегату мікроекономічних суб'єктів [2]. Наприклад, якщо в період стагнації виробництва та різного роду ризиків окремий підприємець утримається від вкладання грошей в новий інвестиційний проект, то це дозволить йому зберегти свій капітал. Проте, якщо дії всіх підприємців будуть такими ж, то сукупний капітал та, відповідно, капітал кожного підприємця знеціняться. Зрозуміло що в результаті агрегування відбувається часткова втрата інформації та підвищення рівня абстракції економічних досліджень. Щоб агреговані показники не втрачали економічну суть та наукову цінність, вченими запропоновані певні правила агрегування, котрих обов'язково необхідно дотримуватися.

Створення єдиної математичної моделі функціонування будь-якої економічної системи або її складових практично не представляється можливою без розробки допоміжних моделей, тобто певного їх комплексу. Вид і характер економіко-математичних моделей визначається взаємозв'язками та взаємозалежностями економічних систем. Взаємозв'язки одних систем можна описати на основі лінійних рівнянь і нерівностей, других – на основі кореляційного аналізу, третіх – на основі теорії ймовірності.

При побудові макроекономічних моделей системи взаємодії економічних суб’єктів та їх реакцій на зміни господарських умов характеризуються за допомогою поведінкових, технологічних, інституціональних і дефініційних функцій. В результаті розв’язку моделей визначаються значення макроекономічних параметрів, які відповідають заданим умовам. Найбільш розповсюдженою метою побудови макромоделей є пошук стану загальної рівноваги та умов її стійкості.

Таким чином, оскільки сучасна економіка є надзвичайно складною системою, яка складається з великої кількості елементів, які виконують різноманітні функції, йде постійний пошук оптимальних рішень до розв’язання складних економічних задач, в яких важливу роль відіграють математичні моделі й методи аналізу. Їх використання в економіці дозволяє: 1) виокремити й формально описати значимі, визначальні елементи й зв'язки між економічними суб'єктами, для використання яких потребується високий ступінь абстракції; 2) отримати нові знання про досліджуваний об'єкт, оцінити форму й параметри залежності його змінних; 3) точно й компактно викладати результативні положення дослідження, обґрунтовувати висновки й будувати реалістичні прогнозні варіанти майбутнього розвитку успішної країни.

Список використаної літератури

1. Лугінін О.Є. Економіко-математичне моделювання: Навчальний посібник / О.Є Лугінін, В. М. Фомішина. – Київ: Знання, 2011. – 342 с.

2. Рязанцева В.В. Економетрія. Моделювання макроекономічних процесів: навч. посіб. / В.В. Рязанцева. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 388 с.

Федотова Т.А., к. э. н, доцент,
доцент кафедры экономики и
управления национальным хозяйством,

Саламанина С.
Днепровский национальный университет им. О. Гончара
feduy@ukr.net

ПРОЕКТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАДРАМИ ТРУДОДЕФИЦИТНЫХ МЕСТ

На сегодняшний день в Украине актуален вопрос нехватки квалифицированных кадров в ряде сфер и для большинства сельских территорий. Это связано с тем, что молодежь массово покидает небольшие населенные пункты для того, чтобы получить образование, и остается на постоянное проживание в городах с большим количеством населения, производство которых не направлено на аграрный комплекс. Следовательно, особенно острой эта проблема является для небольших населенных пунктов и поселков городского типа. В этой связи разработан проект, ориентированный на перспективу заселения молодыми специалистами трудодефицитных мест, реализуемый через государственные органы управления, а также на восполнение дефицита кадров в бюджетных отраслях.

Согласно статистике профессионального выбора молодежи в 2018 году абитуриенты отдавали предпочтение филологическим специальностям - 75934 заявления, специальности «Право» - 72965 заявлений, а также «Менеджмент» - 47965. На четвертом месте специальность «Среднее образование» - 45397 заявлений, на пятом - «Компьютерные науки» - 38384 [1].

Проанализировав топ-5 выбираемых специальностей, можно сделать вывод, что четыре из пяти не особо востребованы в малонаселенных пунктах.

Опираясь на данные сайта Государственной Службы статистики Украины, следует, что занятость людей в возрасте 25-29 лет составляет 71,9 % от общего количества людей этой возрастной категории. Согласно же

социальному опросу компании «The Point» только 42 % украинцев работают по специальности [2].

Согласно опросу, проведенному в группе первокурсников, поступивших на специальность «Менеджмент» (управление человеческими ресурсами), 20% учащихся не уверены в том, что хотят работать по специальности в дальнейшем.

Это свидетельствует о том, что тенденция занятости специалистов в иных сферах, не связанных с полученным образованием, будет продолжаться. Так же, опираясь на результаты опроса, можно сказать, что 60 % студентов не заинтересованы в работе в государственных учреждениях, а 40% не могут дать однозначного ответа. В то же время как 80% интересуют субсидии на оплату жилья. Таким образом, можно сделать вывод, что выделение денежных средств в перспективе может стимулировать молодых специалистов к выбору рабочих мест в государственных учреждениях и в сельской местности.

В отношении выпускников с медицинским и ветеринарным образованием прохождение стажировки\работы в сельской местности, при условии предоставления жилья государством представляется наиболее эффективным и целесообразным. В отличии от выпускников экономических, туристических, информационно-технологических и ряда других факультетов, специализация которых не является настолько востребованной в малых населенных пунктах.

В связи с недостаточным спросом на работников без опыта работы, которыми являются студенты, необходимо решить вопрос их стажировки. В этом направлении предлагается направлять молодых специалистов в государственные учреждения с возможностью дальнейшего закрепления рабочего места, а также выделение субсидий на аренду жилья или обеспечение жилплощадью, как в городах с развитой инфраструктурой, так и в небольших населенных пунктах. Это позволит решить проблему обеспечения рабочей силой коммунальных и государственных учреждений. Особенно остро этот вопрос стоит в детских садах, школах, на коммунальном транспорте, в сфере

придомового обслуживания населения, в почтовых отделениях, в сфере охраны здоровья и социального обеспечения.

для привлечения молодых специалистов предлагается программа по обеспечению земельными участками или жильем, стабильная конкурентная заработная плата (при необходимости с государственными доплатами до конкурентного уровня). Обеспечение постоянным рабочим местом (заключение средне иди долгосрочного контракта).

Обеспечение жильем можно решить двумя способами:

- выделение субсидий на аренду жилья либо оплату коммунальных услуг (студент получает фиксированную сумму на оплату);

- предоставление комнат\квартир в специально отведенных для этих целей зданиях.

При реализации первого варианта, рациональным будет заключение тройственных договоров на рынке недвижимости между государством, арендодателями и выпускниками. Условия договора зависят от срока аренды жилья студентом и, соответственно, срока работы на государственной должности.

Договора могут быть долгосрочными (контракт между государством и студентом-выпускником будет заключаться на срок от трех до пяти лет) и краткосрочными (до года). При заключении долгосрочных договоров размер арендной платы для государства должен быть ниже рыночной цены на 10%-15%. В таком случае, арендодатель будет иметь постоянного, соблюдающего условия договора и стабильно вносящего оплаты клиента. В случае заключении договоров на короткий срок арендная плата будет оставаться фиксированной, согласно условиям, выдвигаемых арендодателем.

Квартиры, которые будут предоставляться молодым студентам целесообразно арендовать на жилых массивах с наличием удобной и доступной транспортной развязки.

Так же может быть внедрена практика аренды разных квартир для разных студентов. Семейным парам будут предоставляться двухкомнатные квартиры, а одиноким - однокомнатные.

В случае, если одинокий студент захочет арендовать двух или трехкомнатную квартиру, государство будет оплачивать ½ или $^{1/3}$ от общей суммы соответственно.

Средняя стоимость арендованной квартиры будет превышать зарплату студента максимум на 10-15%, для того, чтобы коэффициент приносимого работником труда был эквивалентен стоимости его жилья.

Так же рациональным будет выделение субсидий на оплату коммунальных платежей, что может уменьшить траты студента на оплату жилья приблизительно на 30%. Выделение бюджетных средств должно осуществляться из расчета на потребности количества людей, зарегистрированных в определенном жилье.

При реализации второго варианта по предоставлению жилья будет рассматриваться вариант выкупа государством домов в сельской местности и заключение долгосрочного договора (3-5 лет) между студентом и государством на проживание в предоставленном жилье, с возможностью его дальнейшего выкупа на льготных основаниях. Проанализировав объявления по продаже домов в небольших населенных пунктах на сайте OLX.ua [3] был установлен ряд жилищ, продаваемых по цене от 3000 до 4000 USD со всеми удобствами, включая снабжение водой, отопление и газоснабжение, а так же инфраструктурой и исправно функционирующими средствами коммуникации. При наличии 4 комнат в доме может проживать семейная пара. Государство будет обеспечивать молодых специалистов конкурентной заработной платой и комфортными условиями проживания, удовлетворяя потребность кадрового недостатка в сельской местности.

В условиях реализации данных программ, государство получает больше квалифицированных кадров в тех сферах, на которых специализируются

молодые специалисты, и где имеет место их хроническая нехватка, а студенты-выпускники в свою очередь - опыт и рабочее место.

Таким образом, решение на государственном уровне проблемы обеспечения жильем студентов является выгодной политикой по развитию кадровых ресурсов на перспективу и необходимо для обеих сторон, ведь таким образом молодые специалисты получаются опыт работы, закрепление за ними рабочего места, жилье и жилищные субсидии, а государство -увеличение работников в различных структурах, функционирующих с нехваткой достатка квалифицированных кадров.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины, [Электронный ресурс]. - Режим доступа к ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Работают ли украинцы по специальности? The Point.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа к ресурсу: https://thepoint.rabota.ua.
3. Покупка частных секторов OLX.ua [Электронный ресурс]. - Режим доступа к ресурсу: https://www.olx.ua.

Фонарьова Т.А.,
старший викладач кафедри менеджменту

Бушуєв К.М., аспірант кафедри
міжнародної економіки, політичної економії та управління

Мамедова А.П., студентка
Національна металургійна академія України
fonarovat@ukr.net

ФОРМУВАННЯ РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Сучасні світові господарські процеси, пов’язані з формуванням нового (цифрового) економічного укладу та геополітичними структурними трансформаціями, здійснюють певний вплив на функціонування людського співтовариства і, відповідно, на характерні критерії його успішності. Явища такого плану мають місце й на рівні національних економік, зокрема

економіки України. Пошук шляхів удосконалення та підвищення ринкової ефективності любого економічного об’єкту (підприємства, його підрозділу, національної економіки та т. д.) неможливий без оцінки існуючого потенціалу його розвитку, адже саме траєкторія розвитку формує умови реалізації потенціалу.

В найбільш загальному представленні поглядів науковців щодо питання розвитку підприємства, можна визначити ключові чотири підходи, що відображують сутність потенціалу розвитку підприємства [1] (рис.1).

Специфіка діяльності та розвитку вітчизняних підприємств на сучасному етапі, найбільш відповідна трансформаційним процесам, пов’язаним з переходом від адміністративно-командних до ринково-орієнтованих методів управління підприємством.

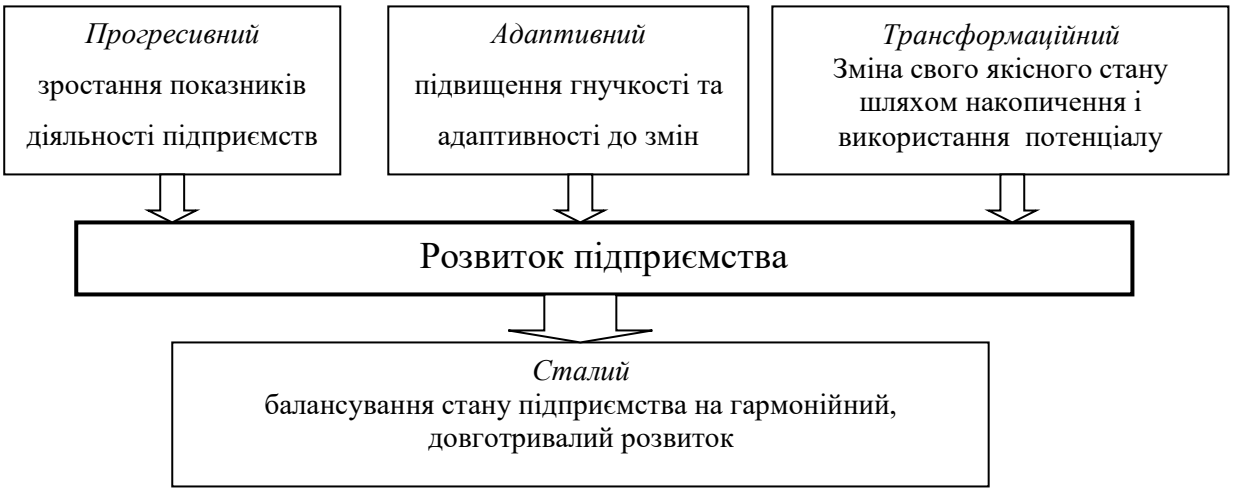


Рисунок 1.2 – Ключові підходи до визначення сутності розвитку підприємства [1, с. 240]

Для підприємств з адміністративно-командними методами управління, характерна лінійно-функціональна структура управління, невиправдана залежність від постачальників і споживачів, втрата ринків збуту, зниження рентабельності, збільшення бартерних операцій і т. д., що призводить до поступового їх витіснення з ринку. І підприємства змушені докорінно змінювати орієнтацію здійснення бізнесу, тобто орієнтуватися на кінцевого

споживача (ринок). Процеси на промисловому підприємстві організовані таким чином дозволяють чітко відслідковувати причини виявлених нових кризових явищ у поєднанні з динамікою ринку і швидко їх усувати, а також будувати бізнес, який має майбутнє.

За визначенням Л. Ю. Гордієнко, термін «трансформація» застосовується щодо змін, здійснюваних в організації, у процесі яких змінюється не тільки стан і форма самої організації, але й характер дій і операцій, що відбувається в ній, тобто відбувається процес перетворень. Трансформація − зміна, перетворення виду, форми, істотних властивостей чого-небудь [2, с. 17].

Досліджуючи вплив трансформаційного процесу на визначення потенціалу підприємства Н. В. Васюткіна відзначає, що при цьому «виникає проблема визначення того переліку характеристик та показників, які б об’єктивно висвітлювали ефективність та результативність менеджменту підприємства та згідно з якими можна здійснювати оцінку системи управління, мотивації персоналу» [3, с. 114].

Аналізуючи комплекси показників-індикаторів розвитку підприємства, можна констатувати, що найвагомішими для оцінки можливостей підприємства вважаються саме показники його взаємодії з ринком.

З іншого боку, вчені Ю. В. Кузнєцов та П. Ю. Нартов визначають «ринковий потенціал» у вигляді двох логічних формул: «1) при настанні події Y можливості об'єкта X з розряду гіпотетичних перейдуть в розряд реальних. Саме ці можливості і іменуються потенціалом; 2) можливості об'єкта X перейдуть з розряду гіпотетичних в розряд реальних тільки при настанні події Y. Імовірність настання цієї події і називається потенціалом»[4, с. 57].

Тобто, в різних варіаціях «ринковий потенціал» може виступати як сукупність певних якостей (ресурсів), які можуть бути реалізовані в майбутньому, або як ймовірність такої реалізації, що свідчить про двійчасту природу цього феномену.

Стохастична природа «ринкового потенціалу» визначається наявністю некерованих підприємством елементів ринку. Так, В. А. Кучинський

підкреслює, що «зовнішнє середовище визначає стратегію підприємства, а отже, успішна його діяльність можлива лише при відповідності всіх складових внутрішнього середовища зовнішнім умовам, … вплив факторів та негативних наслідків економічної кризи на вітчизняні підприємства підвищує значення оцінки ризику їх діяльності, які поділяються на зовнішні та внутрішні» [5].

Т. О. Зайчук констатує, що «ринковий потенціал залежить від часу. Його зміна викликається змінами споживчих звичок, уподобань та пріоритетів, культурних цінностей, доходів, технологій, рівня цін, змінами в законодавстві та ін...Підприємство не завжди має можливість керувати зазначеними чинниками, але саме вони чинять вирішальний вплив на розвиток ринку. [6, с. 99].

Таким чином, в результаті проведеного дослідження встановлено:

- «ринковий потенціал підприємства» – це категорія, яка характеризує здатність підприємства до розвитку в умовах ринку, що може бути реалізована тільки при наявності певних ресурсів та компетенцій персоналу;

- «ринковий потенціал підприємства» має двоїстий характер, оскільки, з одного боку, може відображувати власне «можливості» підприємства щодо реалізації планових стратегій розвитку, а, з іншого боку, виступити об'єктом, здатним реагувати на стохастичні впливи ринкового середовища;

- керовані зміни «ринкового потенціалу підприємства» можуть здійснюватися в процесі реалізації запланованої стратегії розвитку: прогресивного (зростання показників діяльності підприємства), адаптивного (підвищення гнучкості та адаптивності до прогнозованих змін), трансформаційного (зміна свого якісного стану шляхом накопичення і використання потенціалу) або сталого розвитку – (збалансування стану підприємства на гармонійний, довготривалий розвиток).

Список використаної літератури:

1 Васюткіна Н. В. Теоретичні аспекти розуміння категорії «розвиток підприємства» / Н. В. Васюткина // Проблеми економіки, 2014. – № 2. – С. 236–242.

2 Гордієнко Л. Ю. Трансформационные процессы и новые тенденции в

управлении организациями / Л. Ю. Гордієнко // Теорія та практика управління у трасформаційний період: Всеукр. наук.–практ. конф.: тези доп. – Донецьк, 2001. – Т. 1. – С. 14–18.

3 Васюткіна Н. В. Методологічні засади управління сталим розвитком авіапідприємств: дис. … д.е.н. … 08.00.04 / Н. В. Васюткіна. – Київ, 2015. – 541 с.

4 Кузнецов Ю. П. Потенциал предприятия и его структура / Ю. П. Кузнецов, П. Ю. Нартов // Вестник самарского государственного технического университета: серия: Экономические науки, 2012, – №2. – С. 56–61.

5 Кучинський В. А. Складові ефективного управління підприємством і його персоналом в умовах інноваційного розвитку / В. А. Кучинський // Вісник НТУ «ХПІ» : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 20. – С. 121-124.

6 Зайчук Т. О. Теоретичні аспекти визначення ринкового потенціалу і таргетингу вітчизняними підприємствами [Електронний ресурс] / Т. О. Зайчук // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012. – №1. – С. 96–104. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_1_96_104.pdf

Фрадинський О.А., к.е.н., доцент, ст. наук. співроб.
завідувач відділу дослідження митних ризиків
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університет державної фіскальної служби України
fradik@ukr.net

МИТНА АДМІНІСТРАЦІЯ ТУРКМЕНІСТАНУ: КАДРОВИЙ СКЛАД ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОХОДЖЕННЯ СЛУЖБИ

Перебуваючи у складі СРСР на правах союзної республіки, Туркменістан був самою відсталою в економічному та соціальному плані його складовою частиною. Після отримання незалежності, країна пустель та овечих отар, поступово сформувала на своїй території один із найбільш авторитарних режимів, який базується на обожнюванні верховної влади. Секрет такої метаморфози пов’язаний не лише з історичними традиціями, але й з наявністю величезних покладів природного газу. Контроль над доходами від експорту

енергоносіїв – один із наріжних каменів туркменського режиму, спочатку Туркменбаші-Ніязова, а зараз – Аркадага-Бердимухамедова. В зв'язку із цим, вагоме місце в системі державного примусу відводиться митній службі.

Державна митна служба Туркменістану – орган державного управління, який реалізує державну політику управління у сфері регулювання митної системи Туркменістану, забезпечує дотримання міжнародних зобов'язань з митних питань, а також здійснює боротьбу с контрабандою та іншими злочинами, адміністративними правопорушеннями у сфері своєї діяльності [2]. Створена 4 листопада 1991 року. До її складу входить: центральний апарат, навчальний центр при Державній митній службі, дирекція господарського управління при Державній митній службі, 6 митних управлінь (Ашгхабадське міське, Ахалське, Балканське, Лебапське, Дашогузьке, Марийське) та 51 митний пост [3].

Кадровий склад митної служби формується із військовослужбовців та співробітників, які не перебувають на військовій службі. Призначення на посади військовослужбовців митної служби, переведення їх на інші посади та звільнення з посад, присвоєння їм звань та позбавлення цих звань, здійснюється в порядку, встановленому Законом Туркменістану «Про військовий обов'язок та військову службу» та іншими державними нормативно-правовими актами. На військовослужбовців митної служби поширюються пільги та переваги, передбачені Законом Туркменістану «Про статус та соціальний захист військовослужбовців та членів їх сімей». Трудові відносини співробітників митної служби, які не перебувають на військовій службі, регулюються трудовим законодавством Туркменістану.

Для проходження військової служби у складі митних органів приймаються на добровільній основі громадяни Туркменістану, які відслужили встановлений термін строкової військової служби за призивом, здатні виконувати завдання, покладені на митну службу, на основі своєї працелюбності, особистих моральних якостей, фізичної підготовки, освітньому

рівні та стану здоров’я, проживаючі на території Туркменістану. При прийомі на службу претенденти повинні відповідати наступним критеріям [1]:

– бути відданими Туркменістану, його народу і Президенту Туркменістану;

– неухильно дотримуватись вимог Конституції, законів та інших нормативно-правових актів Туркменістану;

– поважати та захищати права і свободи громадян, їх законних інтересів, дотримуватися високого рівня культури;

– захищати незалежність держави, її політичні та економічні інтереси;

– поважати національні традиції та звичаї народу Туркменістану;

– дотримуватися високого рівня дисципліни і відповідальності;

– творчий підхід до справи, вміння реалізовувати свою діяльність у відповідності із законодавством Туркменістану;

– тактичний характер, чесність, вміння об’єктивно і критично оцінювати результати своєї праці.

З метою визначення відповідності співробітників зайнятій посаді, підвищення їх кваліфікації, в митних органах проводиться атестації, порядок проведення яких визначається Головою служби. Він же встановлює порядок і термін проходження короткотермінового курсу військової підготовки.

Грошове забезпечення посадових осіб митної служби складається із місячних посадових окладів, доплат за військове звання та інших, передбачених законодавством, виплат. Військовослужбовці митної служби забезпечуються грошовим, продовольчим та речовим утриманням.

Співробітники митної служби при виконанні своїх службових обов’язків є представниками державної влади та знаходяться під захистом держави. Законні вимоги посадових осіб митної служби належать до обов’язкового виконання усіма фізичними та юридичними особами. Не виконання законних вимог співробітників митної служби, образа їх гідності, вчинення їх супротиву, дискредитації, погрози насиллям або замах на життя, здоров’я, честь і гідність, наклеп, інші дії, які перешкоджають виконанню завдань, покладених на них, а

також інші замахи на родичів та членів їх сімей, пов’язані із виконання митниками своїх службових зобов’язань, тягнуть за собою відповідальність, встановлену законодавством Туркменістану.

Окрім осіб, уповноважених законодавством Туркменістану, ніхто не має права втручатися у справи митної служби, залучати її посадових осіб до виконання не передбачених для них завдань. Співробітникам митної служби забороняється займатися будь-якою іншою оплачуваною діяльністю, окрім викладацької, наукової та творчої роботи.

Соціальний захист співробітників митної служби гарантується державою. Державне страхування співробітників митної служби, пов’язане з виконання ними службових обов’язків, здійснюється в порядку, встановленому Законом Туркменістану «Про статус та соціальний захист військовослужбовців та членів їх сімей» та Трудовим кодексом Туркменістану. Шкода, заподіяна посадовій особі митниці при виконанні нею службових обов’язків та шкода вчинена її майну, членам її родини, компенсується у встановленому порядку. Митники забезпечуються службовою житловою площею. Не підлягають виселенню із службової житлової площі посадові особи, які пропрацювали в митній службі не менше 10 років, члени сімей загиблих співробітників. За сім’єю загиблого співробітника, який перебував на обліку для поліпшення житлових умов, зберігається право на таке поліпшення.

Посадові особи митної служби та члени їх сімей в порядку та на умовах, встановлених Кабінетом міністрів Туркменістану, користуються пільгами в оплаті житла, соціальних послуг та палива. Митник, який знаходиться в службовому відрядженні, при пред’явленні посвідчення про відрядження, має право на позачергове придбання білета на усі види транспорту, а також розміщення в готелях.

Посадовці митної служби, в межах своєї компетенції, несуть відповідальність за дотримання правових норм, захист прав громадян та законних інтересів держави. Залежно від характеру та важкості допущених

ними правопорушень, можуть притягатися до дисциплінарної, матеріальної, адміністративної та кримінальної відповідальності.

Аналіз вище викладеного матеріалу дозволяє зробити висновок, що митна служба Туркменістану – це одна із основ авторитарного режиму, який історично склався в цій країні. Підбір кадрового складу та особливості проходження служби, яка за своєю суттю є військовою, із культивуванням вірності Президенту та національним традиціям, лише підкреслює той факт, що владою Туркменістану не враховуються світові тенденції розвитку митних адміністрацій, коли чільне місце відводиться сервісним функціям в діяльності митниці.

Список використаної літератури

1. Закон Туркменистана «О таможенной службе» URL: https://customs.gov.tm/ru/laws/gumkanun (дата звернення: 13.03.2020).

2. Закон Туркменистана «Об утверждении и введении в действие Таможенного кодекса Туркменистана» URL: https://customs.gov.tm/ru/laws/tamozhennyy-kodeks-turkmenistana (дата звернення: 12.03.2020).

1. Офіційний сайт Державної митної служби Туркменістану URL: https://customs.gov.tm/ru/about-us/gosudarstvennaya-tamozhennaya-sluzhba-turkmenistana (дата звернення: 13.03.2020).

Червінська Л.П., д.е.н., професор
професор кафедри управління персоналом та економіки праці
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В Гетьмана»
lpc21@ukr.net

ПОЗАЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

З поширенням використання інформаційних технологій суттєво зростає роль позаекономічних чинників, які є досить стійкими і соціально доцільними, пов'язані з орієнтирами, цінностями, традиціями, неформальними відносинами людей. Це зумовлює формування концепції інформаційного суспільства, ознаками якого є: пріоритет інформації й інформаційних технологій; глобалізація процесів та явищ; зміна ролі особистості, актуалізація знань і кваліфікації; розширення сфери культури та виникнення нових її видів; креативне мислення; еволюційно-синергетичний, системно-інформаційний підхід до формування ціннісних і трудових орієнтацій людини тощо.

Враховуючи дослідження Інституту соціології НАН України, на сьогодні найбільше проблем із довірою, особливо, стосовно інститутів влади. Лише 9% людей довіряють керівництву країни, набагато менше ніж було в середньому по регіонах колишніх радянських республік (48%), а також у світовій практиці (56%) у 2018 році [2]. Респонденти найчастіше висловлюють недовіру держапарату і його представникам - 83%, Верховній Раді України - 82%, судовій системі - 78%, політичним партіям - 77%, комерційним банкам-75%, Прокуратурі -70% іншим організаціям. Такого рівня недовіри не існує в жодній європейській державі. Дещо нижче в рейтингу політичної недовіри Болгарія і Греція, які сьогодні перебувають у кризовому стані.

В інформаційному суспільстві є проблема «надлишку» інформації, яка використовується - надходження нової інформації дуже випереджає фізичну здатність людини її сприймати. Інформація також часто є засобом маніпулювання свідомістю людей. Незважаючи на те, що сучасні медіа демократично впливають на розвиток багатьох сфер життєдіяльності, - до них

зростає недовіра. У 1976 році, згідно даних Gallup, пресі довіряли 72% американських громадян, а в 2016-му - лише 32%. У Великобританії упродовж 2016–2017 рр. рівень довіри до медіа впав із 36% до 24% [3]. Аналогічна тенденція і в Україні, згідно досліджень InMind за 2015-2017 рр. довіра до українських ЗМІ знизилась, до: телебачення із 61% до 54%, радіо - із 39% до 33%, друкованої преси - із 36% до 31%. ЗМІ зазнають репутаційних втрат, внаслідок: недостатнього стимулювання обговорення важливих суспільних проблем, прагнення сенсаційності, недостатності підготовки фахівців, переслідування вигоди (використання фейків, ждинси, неправдивої реклами).

В інформаційному суспільстві зароджується нова віртуальна культура. Зменшується радість від професійної праці, простежується незадоволеність людини, позбавленої деяких традиційних можливостей. Деградація сфери праці, її невизначеність, зменшує намагання людей докладати зусилля. Розумова праця замінює фізичну, фізична – зменшує свою значимість і більш переходить до сфери відпочинку, підтримання здорового способу життя, а не являється засобом існування [1]. Змінюються форми зайнятості, поширюється її дистанційні види, а гнучкість часу проявляється у його здатності до індивідуалізації. Віртуальний працівник самостійно управляє своїм ресурсом часу [4].

У інформаційному середовищі шлях до ефективного розвитку належить не країнам, які володіють кращими ресурсами, а країнам, які правильно використовують час і сприяють прискоренню темпів життя, підвищенню продуктивності праці. Важливого значення набувають навички роботи з людьми, швидкість забезпечення інформацією віртуальних бізнес-структур. При цьому трудова вартість заміщується інформаційною, праця ж трансформується у творчу діяльність, а стосунки між людиною і природою – у міжособовим спілкування. За М. Кастельсом, інформація розглядається в якості сировини технологій, предмету праці фахівців [1]. У XXI ст. високі технології, знання, інтелект будуть основою економіки, що підтверджується досвідом передових країн, де спостерігається швидке заміщення багатьох матеріальних

активів нематеріальними, а фізичного ресурсу - нефізичним. Якщо в індустріальній економіці діяльність людини зосереджена на обслуговуванні техніки, то в інформаційній, - техніка допомагає працювати, обслуговує людину.

Інформаційній економіці притаманна криза особистісної ідентичності, що обумовлюється зміною зв'язку між людиною й соціальними групами, колективами, спільнотами. Внаслідок соціальної диференціації зросли можливості зміни особистісної соціальності (професійної, релігійної, політичної), що руйнівно впливає на ідентичність. Відсутність узгоджених орієнтирів соціального самовизначення змушують людину більше спиратися на систему персональних цінностей, що веде до індивідуалізації, робить її уразливішою і невпевненою в собі.

Нові інформаційні технології, а в перспективі - так звані конвергуюючі технології, біо –, нано –, інформаційні, когнітивні, формують нові умови життя, способи орієнтації і цінності людини. Метаморфози щодо статусу людини праці, котрі інтенсифікувалися з формуванням інформаційного простору, інколи інтерпретується як розвиток і суперечливе поєднання двох форм індивідуалізації. Першу розглядають позитивно - індивідуалізм, пов'язаний із розширенням самостійності, незалежності, самореалізації людини. Другу, негативно - індивідуалізм зумовлений втратою зв'язку з групою, на які раніше покладалися надії щодо забезпечення підтримки членів колективу тощо.

У контексті розгляду проблем сучасного інформаційного виробництва можна аналізувати і ментальні чинники з огляду на те, що вони є втіленням мотиваційних факторів до певної діяльності, поведінки і орієнтацій людини. Важливого значення набуває формування ментальних властивостей людей різних держав і націй з урахуванням нових впливів глобального інформаційного простору. Розширення доступу до інформаційних ресурсів в будь-якій частині світу нівелює проблему національно-культурної ізольованості країн, що дотримуються певної загальнокультурної орієнтації відповідної території, націй, народностей. Використання ментального чинника в інформаційних обмінах суспільства може набирати загрозливого характеру,

призводить до інформаційних війн. Це підтверджується протистоянням Росії і України в інформаційному просторі. Для України, турбота про національну ментальність і культуру набирає особливого значення, оскільки торкається людської свідомості, збереження національної самоідентифікації. Ментальний чинник є специфічним феноменом, віддзеркалює особливості мислення й поведінки національних суб'єктів у соціально-економічній діяльності людини. Однак з розвитком суспільства й людей, ментальність відтворюється, впливаючи на економічний розвиток, цінності, державотворення.

Використання сучасних способів передачі інформації спричинює значний вплив на формування світогляду людей всього світу, нації і люди різних країн стають більш пов'язаними та взаємно залежними, території та країни стають більш «змішаними», поповнюючись мешканцями різних рас, релігій, етнічних та національних походжень. Останнє обумовлює необхідність використання міжкультурного діалогу, як способу передачі надбань та можливостей пізнання світу, ретрансляції досвіду, традицій тощо, сприяє оновленню ціннісного змісту сучасної культури і створенню передумов для збереження й передачі досвіду міжкультурної взаємодії нащадкам, становленню нових культурних цінностей.

Варто погодитись із тим, що існує відносно «вічний мейнстрим» - загальнолюдські цінності, які співвідносяться з соціумом у певних культурно-історичних межах і реаліях з людськими особливостями, включаючи психофізіологічні, біологічні та інші. Він є найбільш гуманним, загальнолюдським або базовим, відхилення від нього для суспільства вважається небезпечним. В Україні і в інших державах світу збільшується потяг до збереження самобутності національного соціокультурного державного етносу, його культурно-історичних традицій. Екс-міністр фінансів Польщі, який «лише» чотири рази був на посаді міністра фінансів, Г.Колодко з приводу культури, стверджує, що вона означає для економічного розвитку більше, ніж процентна ставка або курс обміну валют [4].

Одним із позаекономічних чинників є релігійний. Повернення релігії до політики пов’язано із пошуком національної ідентичності, яка стала підґрунтям для багатьох народів Азії й Африки, зорієнтованих на модернізацію. Розвиток релігійності у світі зумовлений суспільною кризою, що спостерігається на фоні модернізації, роботизації, діджиталізації, яка зумовила падіння рівня життя значної частини населення, нездатність пристосовуватись до нових умов. В умовах індивідуалізації, люди втрачають контакт із групою, що може повернути їм релігія, в силу того, що змушує їх відчувати відповідальність за навколишній світ. Релігійні чинники впливають на розвиток економіки і певним чином орієнтують соціум на інновації та модернізацію, забезпечують перехід країн на прогресивний розвиток.

Підсумовуючи зазначимо, що економічні і неекономічні фактори варто розглядати у взаємозв’язку оскільки вони являють собою цілісну систему. Однак соціокультурні позаекономічні інститути властиві всім економічним системам, а масштаби їх дії залежать від існуючих соціокультурних норм, державної та політичної ідеології. Вони здатні впливати на хід економічного розвитку суспільства, прискорюючи або сповільнюючи його, являються однією з важливих складових інноваційного процесу, стосуються всіх сфер суспільного розвитку.

Список використаної літератури

1.Кастельс М. Власть коммуникации: учебное пособие. М., 2016. 563с.

2. Кравчук О. І. Готовність економічно активного населення до зайнятості в мережевій економіці. Соціально-трудові відносини: теорія і практика: зб. наук. пр. 2015. Вип 2. С. 112–123.

3. Паньшин Б. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития //Наука и инновации, 2016, №3(157), С. 17-20.

4.Червінська Л.П., Базилюк Б.Г. Управління персоналом в контексті соціальної відповідальності бізнесу. 2018, 222 с.

Штулер І.Ю., перший проректор,
ВНЗ «Національна академія управління»
shkirka2002@ukr.net

САМООРГАНІЗАЦІЯ В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

З середини XX століття інтенсивно проводяться дослідження існуючих на той час складних відкритих нелінійних системних методів фізико-математичного моделювання. Результати досліджень були присвячені виникненню потужного наукового напрямку - теорії самоорганізації економічних системи, названі синергетикою. Основоположниками синергетики є нобелевські лауреати Г. Хакен і І. Пригожин. [6]

Термін синергетика (від грецького «Synergetike» - співробітництво, сумісна, узгоджена дія) в 1978 році запропонував процесор Штудгартского університету Г. Хакер. [6] По суті синергетика існує з математичних моделей – явищ самоорганізації в економічних системах.

У середині 70-х років група бельгійських фізиків під керівництвом професора Брюссельського університету І. Пригожина, створила теоретичну нерівноважну термодинаміку. На її основі І.Пригожин зробив узагальнюючий висновок про самоорганізацію в природі як про властивість матерії.

Система самоорганізації - це внутрішній процес, в результаті якого відбувається внутрішня перебудова структури в системі. Самоорганізація, таким чином, це процес еволюції в результаті якої у складній системі виникає нова якість.

Теорія самоорганізації в економічних системах визначає ряд умов та зміст окремих закономірностей процесів самоорганізації та наступних еволюцій. По-перше, ускладнення структури та підвищення рівня організованості можливо лише у відкритій системі, яка здатна переробляти енергетичні та інформаційні потоки. По-друге, відкрита система повинна знаходитися досить далеко від стану рівноваги. В умовах нерівноваги проявляється нелінійність системи, забезпечуючи можливість до структурних змін. По-третє, самоорганізація може початися в системі, що містить достатню кількість взаємодіючих між собою елементів. У цьому випадку перехід від невпорядкованого до упорядкованого стану досягається за рахунок спільної, кооперативної та погодженої дії багатьох елементів.

Відкрита система завжди знаходиться в стані нерівноваги і називається нерівноважною системою. Нелінійність і узгодженість поведінки елементів відкритої системи проявляються далеко від термодинамічної рівноваги, коли вона знаходиться в умовах сильної нерівноважності, при значеннях нерівноважності вище порогового (критичного) значення. З подоланням порогового значення нерівноважності відкрита система втрачає стійкість і запускає процес самоорганізації. Критерієм здатності системи породжувати нові впорядковані структури служить зменшення ентропії системи за рахунок експорту її в навколишнє середовище.

Таким чином, умову самоорганізації можна сформувати наступним чином: еволюціонувати на більш високий рівень розвитку здатні тільки системи, що самоорганізовуються та експортують ентропію шляхом обміну речовиною, енергією та інформацією з навколишнім середовищем.

У своєму розвитку будь-яка економічна система проходить через ряд біфуркацій та зміни зовнішніх умов, що характеризуються керуючим параметром λ. В результаті кожної біфуркації режим і структура системи, яка описує параметр стану (порядку), змінюються.

Еволюційний процес економічної системи можна представити біфуркаційною діаграмою (рис. 1).

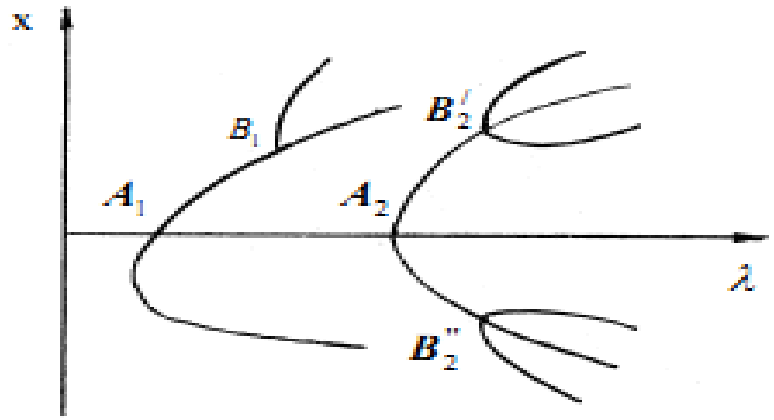


Рис.1 Залежність параметра стану (порядку) системи від керуючого параметру λ, - точки біфуркації.

Діаграма, зображена на рис. 1. відображає загальні закономірності і особливість еволюції економічних систем, що самоорганізуються.

Отже, поступовість розвитку будь-якої економічної системи відбувається циклічно, за траєкторією, котру можна передбачити та спрогнозувати. І відповідно, одним з станів притаманних економічному розвитку та становленню є трансформація спричинене кризою. [5] Зміст, стан та глибина кризи для економічної системи, в тому числі національної, виявляється в загостренні суперечностей, появі, зміні або зникненні елементів, котрі традиційно пов’язують з її виникненням.

Список використаної літератури

1. Єрмошенко М.М., Єрохін С.А. Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національного господарства: наук. Монографія/ наук.ред. – К.: НАУ, 2008. – 216с.

2. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории/ В.-Б. Занг. - М.: Мир, 1999. - 400 с.

3. Малинецкий Г. Хаос. Структуры. Вычислительный эксперимент. Введение в нелинейную динамику/ Г. Малинецкий. - М.: Едиториал, 2002. – 153с.

4. Шевчук В.Я. Формування інноваційної моделі сталого розвитку України в посткризовий період: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://soskin.info/ea/2010/1-2/20103.html.

5. Штулер І.Ю. Оцінювання ефективності прогнозованого розвитку національної економіки за умов гомеостазису// Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 10. - С. 131-138.

6. http://jak.bono.odessa.ua/articles/evoljucija-sistem-shho-samoorganizujutsja.php

Шубалий О.М., д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки
Луцький національний технічний університет
shubalyi@ukr.net

ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ ВИДАТКІВ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Соціально орієнтована ринкова економіка базується на принципі соціальної справедливості, що означає, що необхідно забезпечити захист певних верств населення в країні, що самі по собі не можуть забезпечити гідний рівень життя. Держава утверджує чіткий рівень норм, які логічно аргументують склад споживчого кошика, розмір прожиткового мінімуму, мінімальну заробітну плату тощо.

Важливою частиною державної соціальної політики є соціальний захист і соціальне забезпечення населення. Дослідимо рівень видатків на соціальний захист в Україні за 2014-2018 рр. (табл. 1).

Проаналізувавши наведені дані, бачимо, що найбільше видатків у сфері соціального захисту та соціального забезпечення здійснюється на соціальний захист пенсіонерів, що говорить про те, що дана категорія населення має високий рівень захищеності з боку держави. Найменш видатковою є стаття: фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту, про що говорить що будь-які дослідження в даному напрямку не розвинені на достатньому рівні, але на протязі останніх 3 років дані видатки збільшились на 15,3 млн грн., у 2018 році або ж на 48%, даний рівень збільшення говорить про те, що на сьогодні дана сфера має вагоме місце у загальній структурі видатків, та в подальшому у даній сфері можна чекати новітні та інноваційні введення.

Протягом останніх 5 років прожитковий мінімум поступово збільшувався, відповідно у 2018 році він зріз на 677 грн, або ж на 36% в порівнянні з 2014 роком.

Таблиця 1. Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення 2014-2018 рр.

Напрями видатків на соціальний захист	Розмір видатків, млн. грн					Абсолютне відхилення, осіб 2018/2014	Відносне відхилення, % 2018/2014
	2014 р	2015 р	2016 р	2017 р	2018 р		
Соціальний захист на випадок непрацездатності	7 960,5	8 699,0	10 308,7	7 12830	16 108,6	8148,1	102,3
Соціальний захист пенсіонерів	79 812	99 587	147 611	140227	157940	78127,9	97,9
Соціальний захист ветеранів війни та праці	4 689,3	5 370,3	6 976,5	6 792,0	10 234,4	5545,1	118,2
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	36 399,4	36 479	40 706,8	44 123	41 884,8	5485,4	15,1
Соціальний захист безробітних	55,6	59,8	94,0	107,5	150,9	95,3	171,4
Допомога у вирішенні житлового питання	2 599,2	15 515	41 625,3	68 728	69 233,0	66633,8	1663,6
Соціальний захист інших категорій населення	5 571,7	8 616,5	8 337,9	9 472,8	9 247,5	3675,8	65,9
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту	19,8	16,6	16,3	21,5	31,6	11,8	59,6
Інша діяльність у сфері соціального захисту	896,5	1 995,1	2 649,4	3 458,3	4 532,1	3635,6	405,5
Всього видатків	138 004,7	176 339	258 326	285 761	309 363	171358,9	124,1

Примітка. Побудова на основі даних [1-3].

Тенденція до збільшення даного показника є позитивною, оскільки разом з цим стандартом збільшуються рівні соціальних допомог населенню в Україні.

Вагомим показником, також є дослідження видатків на соціальний захист у загальній сумі видатків з бюджету України (табл. 2).

Згідно таблиці 2 бачимо, що сума видатків на соціальний захист протягом 2014-2018 рр постійно збільшувалась, але у порівнянні до загальних видатків зменшувалась у 2018 році на 6,2% у порівнянні з 2016 роком.

Таблиця 2. Державні витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення населення за 2014-2018 рр.

Рік	Сума видатків з бюджету України , млн.грн	У % до загальних видатків	У % до ВВП
2014	138004,7	26,4	8,7
2015	176 339,9	25,9	8,9
2016	258 326,1	30,9	10,8
2017	285 761,7	27,0	9,6
2018	309 363,6	24,7	8,7

Примітка. Побудова на основі даних [1-3].

Наявні зміни говорять про те, що видатки можуть збільшуватись за рахунок інфляції, але їх фактична сума зменшується, у зв'язку з чим можна зробити висновок про те, що кількість соціально незахищених верств населення, котрі потребують підтримки з боку держави зменшується і відповідно видатки також.

На даному етапі розвитку країни впроваджується нові реформи, але соціально-економічне становище країни залишається нестабільним. Попри це система соціального забезпечення з кожним роком потребує більших видатків, адже кількість соціально незахищених верств населення залишається достатньо великою, але рівень соціальної захищеності населення є недостатнім. Тому виникає необхідність прискореного розвитку національної економіки за рахунок детінізації, модернізації, діджиталізації, залучення інвестицій, розвитку державно-приватного партнерства тощо.

Список використаної літератури

1. Міністерство соціальної політики України: офіційний веб-сайт. URL: https://www.msp.gov.ua/

2. Міністерство фінансів України: офіційний веб-сайт. URL:: https://www.mof.gov.ua/uk

3. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

Юрченко О.В., к.е.н.,
ст.викладач кафедри будівельного виробництва
Сумський національний аграрний університет (м. Суми)

Деділова Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки і підприємництва
Харківський національний автомобільно-дорожній університет (м. Харків)
kosareva_82@mail.ua

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПАСПОРТИЗАЦІЇ АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ ЗАГАЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ ТРЕТЬОГО ЕКОЛОГІЧНОГО КЛАСУ

Система автомобільних доріг, як найважливіша складова дорожнього господарства, приносить відчутну шкоду навколишньому середовищу: її частка у забрудненні довкілля вкрай висока і має виражену тенденцію до збільшення. Власне, сфера автомобільного транспорту має пристосуватися до сучасних умов і передбачає створення організаційно-фінансових умов для рішучої екологізації, оптимізації та гармонізації дорожньої системи.

Концентрація зусиль і всього спектра ресурсів на вирішенні таких найважливіших проблем, як підвищення екологічності транспорту; забезпечення нульового рівня забруднень, відходів та викидів в процесі експлуатації автодоріг забезпечує екологічну безпеку мережі автомобільних доріг, дорожнього господарства тощо [4].

Розроблений нами екологічний паспорт, структура якого відображено на рис.1, включає паспортизацію автодоріг - на прикладі автомобільних доріг загального користування Охтирського району Сумської області, в якому використані наступні дані: раціональна схема мережі автомобільних доріг загального користування Охтирського району Сумської області, затверджена в установленому порядку; представлені керівництвом філії “Охтирський Райавтодор”, ДП “Сумський облавтодор”, ДТК “Автомобільні дороги України ” наявні технічні дані автомобільних доріг району; додаткові обстеження шляхом об’їзду всіх доріг району; аналіз інтенсивності руху автомобільного транспорту на дорогах району; розроблена в Сумському національному аграрному

університеті методика розрахунку інтегрованого показника екологічного стану дорожньо- транспортного комплексу.

Рис.1 Структура екологічного паспорту автодоріг загального користування ІІІ екологічного класу

В екологічному паспорті автодоріг Охтирського району Сумської області надано розрахунок екологічного стану дорожньо-транспортного комплексу автомобільних доріг загального користування. Всі автодороги району (державні, територіальні, обласні, районні) можна віднести до третього екологічного класу, на які не поширюється вимоги ГСТУ[3].

Стан функціонування дорожньо-транспортного комплексу автодоріг району та його екологічний вплив на навколишнє середовище характеризується наступними показниками, які відображені в таблиці 1.

Таблиця 1. – Показники стану дорожньо-транспортного комплексу Охтирського району

Значення автомобільних доріг	Довжина доріг, км	Створені умови функціонування дорожньо – транспортного комплексу за впливом на довкілля			
		Незадовільні	Умовно задовільні	Задовільні	Сприятливі
		Показники			
		км / %	км / %	км / %	км / %
Національні	102.4	–	–	66,91/65,35	35,49/34,65
Регіональні	22	–	–	22/100	–
Територіальні	213,3	–	106,86/50,10	106,44/49,90	–
Обласні	149,2	–	34,88/23,38	98,36/65,93	15,96/10,69
Районні	140.6	15,11/10,75	–	116,16/82,62	9,33/1,63
Разом	627,5	15,11/2,4	141,74/22,59	409,84/65,31	60,78/9,7

Список використаної літератури

1. ДБН В.2.3-4:2015. Автомобільні дороги. – Київ : Мінрегіон України ; Укравтодор, 2018. – 30 с.

2. ГБНВ.2.3-218-007:2012 Екологічні вимоги до автомобільних доріг. Проектування /Державне агентство автомобільних доріг України, Укравтодор. – К, 2012.

3. ГСТУ 218-02071168-096-2003. Охорона навколишнього середовища. Автомобільні дороги загального користування. Оцінка та прогнозування екологічного стану доріг та виробничих баз. – 48 с.

4. Методика оцінки екологічного впливу автомобільної дороги загального користування на навколишнє середовище / Держ. служба автомоб. доріг України. – Харків, 2007. – 27 с.

Юрченко О.В. к.е.н.,
ст.викладач кафедри будівельного виробництва

Андрух С. Л. к.т.н., доцент
доцент кафедри архітектури та інженерних вишукувань

Богінська Л.О. к.е.н.,
ст.викладач кафедри будівельного виробництва
Сумський національний аграрний університет (м. Суми)
kosareva_82@mail.ua

КОМПЛЕКСНИЙ РОЗВИТОК ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

В даний час одним з найважливіших завдань для регіонів є ліквідація диспропорцій у формуванні власної транспортної системи. Невідповідність об'ємних (за обсягом перевезень) і територіальних (по вкладу в доступність) показників з вантажних перевезень зайвий раз підкреслює важливість урахування принципу пріоритетності інтересів території.

Для визначення поняття та умов комплексного розвитку дорожнього господарства необхідно його розглядати як складову частину народногосподарського комплексу країни. Створення та зміцнення економіки країни як єдиного народногосподарського комплексу - об'єктивна умова появи і нових додаткових резервів розвитку, і нових методів, в тому числі, в особливості, - ринкових, які в поєднанні з державним регулюванням охоплюють весь зміст і всю сукупність економічних структур і форм. Розвиток економіки стримується невідпрацьованим господарським механізмом, системою управління, адаптованої до умов ринкового господарства .

Створення комплексної системи територіально-галузевого управління автомобільним транспортом і дорожнім господарством передбачає збалансовану взаємодію низки галузей і підгалузей народного господарства в рамках єдиного автомобільно-дорожнього комплексу.

Ефективне ведення дорожнього господарства забезпечує роботу всього автомобільно-дорожнього комплексу, економію його виробничих матеріальних

ресурсів, сприяє інтенсифікації виробництва, освоєння нових (і, в першу чергу сільськогосподарських) територій, розвитку територіально-виробничих комплексів і виробничих вузлів.

Перехід до ринкових відносин , демонтаж адміністративно-командної системи не повинен означати відмову від планування та державного регулювання в автодорожньому комплексі. З виходом під державного контролю приватизуються і акціонованих підприємств автодорожнього комплексу, як і в будь-якій країні з розвиненою ринковою економікою, механізм державного регулювання у цій сфері має посилюватися, але будуватися на нових принципах, без втручання в організаційно-розпорядчу та господарську діяльність підприємств.

Управління (регулювання) в автомобільно-дорожньому комплексі країни необхідно здійснювати з урахуванням кінцевих цілей, соціально-економічних особливостей його функціонування та розвитку, єдності підсистем «Автомобільний транспорт», «Дорожнє господарство», «Наука і проектування», «Автотранспортне машинобудування», «матеріально -технічне постачання», «Спеціальна освіта» та «Управління».

Поряд з завданнями розвитку і підтримки мережі автомобільних доріг, вимагають свого вирішення проблеми формування законодавчої та нормативно-технічної бази дорожнього господарства і забезпечення схоронності автодоріг , розвитку дорожнього машинобудування та індустрії дорожньо-будівельних матеріалів, удосконалення управління, планування, фінансування дорожнього господарства.

На сьогоднішній день існує ряд питань і невирішених на державному рівні проблем у дорожньому будівництві, що потребують ретельного опрацювання, продуманості і конкретних дій з боку держави.

До таких можна віднести : законодавча неврегульованість процедур проведення торгів на виконання підрядних робіт для державних потреб;

2) монополізм і протекціонізм в дорожньому будівництві;

3) державне регулювання ціноутворення в дорожньому будівництві.

Обгрунтування можливих рішень проблем переходу дорожнього господарства на ринкові методи функціонування базується на авторському узагальненні офіційних і літературних матеріалів.

В умовах становлення ринкових відносин докорінно змінюються багато традиційні погляди, підходи, методики, критерії ефективності розвитку територій. Зокрема, посилюється тенденція зміни ставлення до транспорту не тільки як до галузі, що перевозить вантажі та людей, але і як міжгалузевий системі, перетворюючої умови життєдіяльності і господарювання. Все більш усвідомлюється той факт, що розвиток транспорту є першою необхідною умовою подолання відсталості, і тільки з створенням ефективної транспортної системи з'являється можливість територіального поділу праці, поглиблення і розширення товарного обміну .

На сьогодні необхідна нова сучасна система фінансування дорожнього господарства. Ця система повинна створюватися в загальному контексті реформування податкової системи та міжбюджетних відносин. У більш віддаленій перспективі - розвиток системи дорожнього фінансування необхідно більшою мірою гармонізувати до кращої міжнародної практики .

Світовий досвід показує, що дорожнє будівництво має мати відокремлені джерела фінансування. Як правило, це цільові податкові платежі , найчастіше нафтобензинові податки. У ціні на паливо повинна бути фіскальна складова. За цією схемою фінансується дорожнє будівництво в більшості індустріальних країн. Йде розщеплення цього податку із зарахуванням до бюджетів різних рівнів - муніципальні, регіональні та федеральні .

При формуванні бюджету територіального дорожнього фонду в Україні на наступні роки автором рекомендується :

1. Прописати чіткий порядок зарахування податкових та неподаткових доходів територіального дорожнього фонду, а також контролю за ефективним рухом і використанням коштів ТДФ при переході на казначейське виконання видатків дорожнього господарства. Цілям формування та реалізації якісних, оптимально збалансованих по доходах і видатках територіальних дорожніх

фондів відповідало б тісна співпраця регіональних органів управління дорожнім господарством з органами статистики, податкових служб, казначейства та іншими організаціями.

2. Внести зміни до бюджетної класифікації в частині витрат дорожнього господарства , так як у чинній бюджетної класифікації витрати дорожнього господарства не передбачені: це дозволить уникнути зайвих труднощів при списанні коштів з особових рахунків органів управління дорожнім господарством. Доцільно укрупнення структури бюджетних витрат дорожнього господарства та виключення непотрібної деталізації цих витрат.

3. Враховуючи регіональний характер транспортного податку забезпечити методичне обгрунтування прав суб'єктів України збільшувати (зменшувати) встановлені законом ставки , що відображають специфіку місцевих умов і диференціацію дохідної бази регіонів.

4. Для підвищення точності прогнозування та якості виконання бюджету ТДФ на регіональному рівні необхідне зміцнення методичної та інформаційно-аналітичної бази, особливо щодо податкових прогнозів.

Список використаної літератури

1. Автомобільні дороги і дорожнє будівництво: Міжвід. наук.–техн. зб. Вип.61. – К.: НТУ, 2001. - С. 101–114, 229-257.

2. Автомобільні дороги і дорожнє будівництво: Міжвід. наук.–техн. зб. Вип.62. – К.: НТУ, 2001. - С.126–142, 287-312.

3. Автомобільні дороги і дорожнє будівництво: Міжвід. наук.–техн. зб. Вип.63.– К.: НТУ, 2001. - С. 136–155, 298-332.

4. Бабков В.Ф. Дорожные условия и безопасность движения. - М.: Транспорт, 1982.- 288с.

5. Балацкий О.Ф., Мельник Л.Г., Яковлев А.Ф. Экономика и качество окружающей природной среды. – Ленинград: Гидрометеоиздат,1984. – 190с.

6. Белятинський О.А., Учненко Є.Б. Забруднення навколишнього середовища доріг вихлопними газами автомобільного транспорту //Автомобильный транспорт и дорожное хозяйство на рубеже 3–го тысячелетия. – Х.: ПП Спайк, 2000. – С. 33–35.

7. ВБН В.2.3-218-007-98. Екологічні вимоги до автомобільних доріг (проектування) /Мінекобезпеки України, Укравтодор. – К, 1998. - 34с.

8. ВБН В.2.3-218-042-2000 Охорона навколишнього середовища при будівництві, ремонті та утриманні автомобільних доріг /Мінекобезпеки України, Укравтодор. – К, 1999. - 30с.

Секція 2

Березовська Л.О., к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Національний університет біоресурсів і природокористування України
lberez@ukr.net

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СФЕРІ БІОЕНЕРГЕТИКИ

Через енергетичні та економічні виклики, що постали перед Україною, виникла нагальна необхідність у використанні альтернативних та відновлювальних джерел.

Для України біоенергетика є одним із стратегічних напрямків розвитку сектору відновлюваних джерел енергії, враховуючи високу залежність країни від імпортних енергоносіїв, в першу чергу, природного газу, і великий потенціал біомаси, доступної для виробництва енергії. За інформацією Державної служби статистики, частка біомаси у валовому кінцевому енергоспоживанні зростала протягом 2012 – 2017 рр, а в 2018 р. зупинилася на рівні попереднього року і становила 3,4%, а постачання енергії з відновлювальних джерел зросло на 0,2% порівняно з 2017 р. (табл. 1.).

Таблиця 1. Енергоспоживання на основі відновлюваних джерел за 2008 – 2018 рр., %

Показник	Рік										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Енергія біопалива та відходи	1,2	1,3	1,1	1,2	1,2	1,6	1,8	2,3	3,0	3,4	3,4
Частка постачання енергії з відновлювальних джерел	1,9	2,2	2,0	2,0	2,0	2,7	2,6	3,0	3,8	4,4	4,6

*[2]

На жаль, темпи розвитку біоенергетики в Україні досі істотно відстають від європейських. Внесок біомаси до валового кінцевого енергоспоживання ЄС

до 2020 року мав зрости до 14% . В окремих країнах-лідерах рівень розвитку біоенергетики значно вище середньоєвропейського. Так, в Фінляндії частка біомаси в кінцевому енергоспоживанні становить 28%, в Латвії – більше 27%, в Швеції та Естонії – близько 26% [1].

Основними інструментами стимулювання розвитку відновлюваної енергетики в Україні є:

- встановлення «зеленого» тарифу на електричну енергію, вироблену з альтернативних джерел;

- надання митних та податкових пільг.

З переліку діючих податкових пільг потрібно виділити податкову знижку, яку можуть отримати платники податку на доходи фізичних осіб, які переобладнали власний транспортний засіб з використанням у вигляді палива моторного сумішевого, біоетанолу, біодизелю та інших видів біопаливо.

Для платників акцизного податку передбачена пільга у вигляді нульової ставки за 1 літр 100-відсоткового спирту, виробленого із біоетанолу, який використовується для виробництва біопалива, бензинів моторних сумішевих із вмістом біоетанолу, етил-третбутилового етеру та інших добавок на основі біоетанолу.

Більшість положень Податкового кодексу України (ПКУ), що направлені на стимулювання розвитку сектору відновлюваних джерел енергії, введено тимчасово, а саме:

- відповідно до п. 15 підрозд. 4 Перехідних положень ПКУ тимчасово, до 1 січня 2020 року, було звільнено від оподаткування податком на прибуток: прибуток виробників біопалива, отриманий від його продажу; прибуток підприємств, отриманий ними від діяльності з одночасного виробництва електричної і теплової енергії з використанням біологічних видів палива; прибуток виробників техніки, обладнання, устаткування, визначених статтею 7 Закону України "Про альтернативні види палива" для виготовлення та реконструкції технічних і транспортних засобів, у тому числі самохідних сільськогосподарських машин та енергетичних установок, які споживають

біологічні види палива, одержаний від продажу зазначеної техніки, обладнання та устаткування, що були вироблені на території України;

- відповідно до п.17 підрозд. 4 Перехідних положень ПКУ тимчасово, строком на 10 років, починаючи з 1 січня 2011 року звільняється від оподаткування прибуток, підприємств галузі електроенергетики (клас 40.11 група 40 КВЕД ДК 009:2005), які виробляють електричну енергію виключно з відновлювальних джерел енергії [2].

Для поліпшення стимулювання розвитку відновлюваної енергетики в Україні потребує удосконалення податкове регулювання у сфері біоенергетики, оскільки більшість податкових пільг, що вводилися ПКУ тимчасово, вже закінчили свою дію, а ті, що залишилися не мають значного впливу на розвиток даної сфери.

Основними напрямами поліпшення податкового регулювання в сфері біоенергетики мають стати:

- підвищення оподаткування підприємств, що використовують традиційні джерела енергії;

- звільнення від оподаткування підприємств, що використовують когенераційні установки та їх виробників, а також виробників біопалива;

- податкове стимулювання вирощування таких культур, як ріпак, боби сої, насіння бавовни, гірчиці, соняшнику, які є сировиною для виробництва біопалива.

Список використаної літератури

1. Перспективи розвитку біоенергетики в Україні. Ю.В. Малогулко, В.А. Гриник // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///E:/User%20Files/Downloads/2663-10699-1-PB%20(1).pdf

2. Державна служба статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

Білоус В.А., аспірант

Лишенко М.О., д.е.н., професор
зав. кафедри маркетингу та логістики
Сумський національний аграрний університет
lm_1980@ukr.net

СПЕЦИФІКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ

В умовах становлення і розвитку української держави винятково важливого значення набуває побудова ефективної банківської системи, оскільки банки є рушійною силою економічного розвитку та ринкових перетворень. Зі створенням та розвитком банківської системи формується і ринок банківських продуктів, який сегментується на ринок активно-пасивних, перш за все кредитних, операцій і ринок банківських послуг. Ринок банківських послуг охоплює широкий спектр послуг від розрахунково-касових до зберігання та перевезення цінностей, які не передбачають відчуження ресурсів банку і не несуть ризиків, притаманних банківським операціям.

Можна вважати аксіомою твердження, що рівень розвитку сфери матеріального виробництва і економіки у значній мірі залежить від рівня розвитку її фінансового сектору, важливим структурним елементом якого виступає банківська система.

Слід відмітити, що маркетинг сприяє економічному розвитку і стимулює трансформацію соціальної економічної системи, допомагаючи здійснювати моніторинг щодо змін у забезпеченні рівноваги пропозицій банківських послуг і ринкового попиту клієнтів на них. З цього погляду виділена така важлива сучасна функція маркетингу, як визначення оптимальних складових зростання банку за рахунок фінансових показників. Доведено, що ця функція маркетингу як каталізатора розвитку банківської системи особливо важлива в сучасних умовах складного макросередовища, що швидко змінюється і значно впливає на розвиток банківської системи.

В сучасних умовах розвиток маркетингу в банківській системі України може бути визначений як перехід від операційної до споживчої орієнтації. Про це свідчить надана таблиця 1.

Таблиця 1

Етапи формування галузі банківських послуг в Україні

ЕТАПИ	*ОСНОВНІ БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ, ЩО*:	
	широко використовуються:	набувають розвитку:
ПЕРШИЙ ЕТАП. ПОЧАТКОВИЙ ПЕРІОД (1990-1994 рр.) Специфіка маркетингового підходу: *операційна орієнтація*	– касово-розрахункове обслуговування; – кредитні операції для юридичних осіб; – депозитні операції (юридичні особи).	– міжбанківське кредитування.
ДРУГИЙ ЕТАП. ПЕРІОД АКТИВНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ПОСЛУГ (1995-1997 рр.) Специфіка маркетингового підходу: *операційно-споживча орієнтація*	– касове-розрахункове обслуговування; – кредитні операції; – депозитні операції (юридичні особи); – міжбанківське кредитування.	– операції з цінними паперами та з векселями; – операції із пластиковими картками; – довгострокові кредитні операції; – овердрафтне кредитування; – споживче кредитування, депозити фізичних осіб.
ТРЕТІЙ ЕТАП. ПЕРІОД ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ (1998 - по теперішній час) Специфіка маркетингового підходу: *набуває розвитку споживча орієнтація*	– касове-розрахункове обслуговування; – депозитні операції для юридичних та фізичних осіб; – операції з цінними паперами та векселями; – міжбанківське, овердрафтне та споживче кредитування; операції з пластиковими картками.	– лізинг, факторинг, іпотека, – довірчі операції; – операції з банківськими металами; – Інтернет-банкинг; – “клієнт – банк” та інше; – інші банківські послуги: ▪ консультаційні; ▪ надання гарантій та інше.

Установлено, що функціонування банку на ринку банківських послуг відрізняється високою динамічністю та потребує ретельно розробленої маркетингової стратегії. Згідно з цими позиціями становить певний інтерес оцінка потенціалу фінансових ресурсів, які варто спрямовувати на досягнення визначених цілей. Виникає необхідність відокремлення понять «фінансове забезпечення» та «фінансовий потенціал банку».

Доведено, що фінансовий потенціал комерційного банку – це формування та консолідація запасів грошових коштів, що можуть бути направлені на досягнення максимально можливого фінансового результату. Відмітимо, що при

розробці маркетингової стратегії під фінансовим забезпеченням банківського маркетингу слід розуміти наявність необхідних фінансових ресурсів для покриття витрат на розробку, освоєння, впровадження нових та вдосконалення існуючих банківських послуг. Причому фінансові ресурси для цих потреб формуються при наявності фінансового потенціалу.

З цих позицій доведено, що перехід банків до нових маркетингових відносин потребує достатніх обсягів фінансових ресурсів, можливість створення яких забезпечується комплексом банківського менеджменту. Розвиток і використання нового комплексу маркетингу, значною мірою залежать від взаємодії банківського маркетингу та показників фінансового менеджменту.

Дослідження дозволило встановити, що зв'язок між маркетингом і фінансовим менеджментом полягає в їх функціональній інтеграції. У своїй діяльності банки користуються методами як маркетингу, так і фінансового менеджменту, тому і в теорії і на практиці мають їх часткове перекривання та часткове розходження. Важливим завданням сучасного маркетингу є фінансове забезпечення процесів втілення новітніх інструментів дослідження та автоматизації банківських операцій і технологій зі створення та просування нових банківських послуг і поліпшення якості традиційних, що сприятиме забезпеченню стійкості та конкурентоспроможності вітчизняних банків.

В даний час у сфері банківського маркетингу відбувається дійсна революція, пов'язана з розробкою та реалізацією стратегії задоволення потреб клієнтів – розвивається інтегрований маркетинг, який направлений на розширення кола клієнтів та поліпшення якості їх обслуговування. Виходячи з цього основними проблемами банківського маркетингу є професійне спілкування з клієнтом, забезпечення переваг клієнтові при використанні ним тих чи інших послуг у порівнянні з іншими банками, зацікавленість працівників банків у продажу послуг.

Банк є унікальною за своєю природою структурою, яка діє "на двох фронтах" одночасно: з одного боку, банк займається пасивними операціями і

акумулює тимчасово вільні кошти громадян, юридичних осіб та навіть держави, з іншого боку, банківська установа розміщує за активними операціями тимчасово вільні капітали населення та підприємств в різних секторах народного господарства країни. Специфіка банківських продуктів та послуг виділяє банківський маркетинг як окрему сферу дослідження. Банківський маркетинг є одним із галузевих видів маркетингу, які можна розглядати, як форми розмежування єдиного цілого - загальної теорії маркетингу - відповідно до сфер комерційної і некомерційної діяльності людей. Тому ми можемо виділити як їхні спільні, так і специфічні риси.

Управлінню маркетинговою діяльністю притаманний системний характер. Лише розуміючи сукупність управлінських заходів як систему, можливо досягнути бажаного позитивного результату. Крім того, процес управління маркетингом у банку являє собою не закриту систему (за зразком механізму), а відкриту (за зразком організму). Різниця між першою та другою полягає в наявності процесу обміну у відкритій системі. Обмін інформацією (між банківською установою та ринком) є необхідною складовою управлінського процесу в банківському маркетингу. Отже, на думку автора, системний характер управління маркетингом обумовлює чітку внутрішню побудову та ієрархічну структуру управлінського процесу.

Список використаної літератури

1. Алексєєв І.В., Захарчук О.В. Рим Н.Н. Банківський маркетинг. Навчальний посібник. −2-ге вид., доп. − Львів: Львівський банківський коледж Національного банку України, 1998. − 96 с.

2. Завадська Діана Володимирівна. Фінансове забезпечення розвитку банківського маркетингу: Дис.. канд. екон. наук: 08.04.01 / Одеський держ. економічний ун-т. — О., 2005. — 238арк. : табл. — Бібліогр.: арк. 172-184.

3. Профатило О. В., Кирилова Л. І. Специфіка використання маркетингу комерційними банками України. Економіка та держава. 2011. № 8. С. 29-32.

Величко Л.Ю., магістрант

Гіржева О.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
olgagirzheva@ukr.net

РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

Підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку[1]. Таким чином, підприємницька діяльність має на увазі здійснення діяльності (будь-яких дій, наприклад, торгівля, консультування, технічна розробка документації, проведення аналізу, створення нематеріальних об'єктів, таких як програми та ін.) в певній сфері або як в законодавчих нормах зазначається - «вид економічної діяльності».

Підприємництво в першу чергу пов'язано з ефективним використанням усіх факторів виробництва з метою економічного зростання і задоволення всих потреб споживачів. Основна функція підприємництва в Україні повинна полягати в тому, щоб виробляти та доводити до конкретних споживачів товари, послуги, роботи і отримувати за це матеріальну і моральну винагороду.

Підприємницька діяльність може вестися тільки самостійно або фізичною особою, зареєстрованою як індивідуального підприємця, або юридичною особою, учасником якого може стати фізична особа (громадянин). Всі рішення про те, як ведеться діяльність, хто наші клієнти, як залучити клієнтів, як вибудовуються бізнес-процеси, куди витрачається прибуток, як розвивається бізнес, приймає сам індивідуальний підприємець або учасники товариства. Тобто саме ці особи несуть повну відповідальність за діяльність.

Підприємництво являється базисною основою будь-якої соціально-економічної системи, заснованої на засадах приватної власності і конкуренції.

Підприємець це власник, основна фігура в торговому обороті, він - головна дійова особа ринку, гарант стабільності суспільства. Підприємець не тільки організовує виробництво товарів, сам бере безпосередню участь в цьому процесі і далі він організовує ввесь рух товарних мас і доводить їх за допомогою ринку до кінцевого споживача. Тим самим він пов'язує економічне життя суспільства в єдине ціле. Поряд з виробництвом товарів він надає безліч різноманітних послуг громадянам, надає рухливості фінансовим та фондовим ринкам, згуртовує інтелектуальний потенціал суспільства для розвитку науки і створення нових технологій та інновацій, створюючи тим самим передумови для прискорення науково-технічного прогресу.

Крім того, сплачуючи державі основну масу податків, він, по суті, утримує державу, фінансує основні державні витрати. Саме підприємницька діяльність дозволяє державі забезпечити своїм громадянам гарантований матеріальний і освітній рівень, відповідне медичне обслуговування, виплату пенсій, допомог та виконання інших державних обов’язків .

Зрозуміло наступне: по-перше - чим активніше ведеться підприємницька діяльність, тим менше зв'язується і обмежується різними штучними заходами енергія і підприємливість підприємця; по-друге - чим більше можливостей для прояву вільної ініціативи надають йому правові норми, законодавство, тим вище рівень життя і соціальної захищеності громадян.

Підприємництво, без сумніву, займає центральне місце в сучасному суспільстві. Адже саме підприємець є основою і гарантом стабільності та сталого розвитку як держави, так суспільства; як економічного, так і політичного життя громадян.

Підприємницька діяльність та економіка країни значною мірою залежать від державної політики. Своїми діями держава може суттєво загальмувати або прискорити ці процеси.

Економіка в будь-якій країні не може нормально розвиватися, якщо держава не забезпечила відповідні умови для цього. Прерогативою держави є і

забезпечення належного порядку в країні її національної безпеки, що, в свою чергу, є основою для розвитку підприємництва та економіки [2].

Підприємництво в розвиненій ринковій економіці є одним з ключових сегментів ринку, так як є каталізатором економічного зростання. По-перше, це обумовлено його можливістю швидкої адаптації до нових вимог ринку і як наслідок стабільною конкурентоспроможності. По-друге, суб'єкти як середнього, так і малого підприємництва здатні забезпечити зайнятість населення нарівні з великими підприємствами і корпораціями. По-третє, завдяки своїй мобільності суб'єкти підприємництва, на відміну від великих представників бізнесу, наділені можливістю негайного впровадження передових технологій та інновацій. Крім того, підприємництво виступає базисом для формування соціального шару, зацікавленого в політичній стабільності держави і підвищенні якості життя.

Отже, роль підприємницької діяльності в економіки країни постійно і неухильно зростає. Підприємництво відіграє значну роль у розвитку соціальної спрямованості ринкової економіки, в забезпеченні рівноваги між ринковою ефективністю і вирішенням соціальних завдань.

Список використаної літератури

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. Стаття 42 [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: https://kodeksy.com.ua/gospodars_kij_kodeks_ukraini

2. Дикань О. В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення / О. В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – № 57. – С.58-66

Волковська В.І., аспірант
кафедри менеджменту та підприємництва
Державного університету «Житомирська політехніка»
volkovskaya664@gmail.com

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Функціонування сучасних підприємств здійснюється в умовах зростання динамічності зовнішнього середовища, загострення конкуренції, посилення кризових явищ в економіці, ускладнення механізму прийняття управлінських рішень суб'єктами господарювання. В такій ситуації забезпечення ефективного та стійкого розвитку підприємств потребує реформування системи управління на мікроекономічному рівні, впровадження нових підходів до управління підприємствами.

В нинішніх економічних умовах можна чітко спостерігати тенденцію до зростання кількості підприємств, які за результатами своєї діяльності формують збиток. Так, за даними Державної служби статистики України [1] в 2015 році підприємства закінчили рік з загальним збитком 373516,0 млн грн. Зокрема, 26,7% підприємств від загальної кількості отримали збиток, обсяг якого склав 726496,4 млн грн що значно перевищує обсяг чистого фінансового результату (чистого прибутку) підприємств.

В умови сьогодення вимагаються захищеності фінансових інтересів суб'єктів господарювання, забезпеченості їх стабільного розвитку, а також ефективного функціонування в довгостроковій перспективі. Здатність підприємства стабільно розвиватися визначається міцністю його фінансового стану, ефективністю фінансової діяльності, а також стійкістю до впливу будь-яких негативних факторів, що в цілому характеризують рівень його фінансової захищеності. Таким чином, першочерговим завданням організації ефективної роботи підприємства є формування та забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки.

Фінансова безпека підприємства – це кількісно і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого зростання в поточному і перспективному періоді [4].

Серед різноманітних визначень до поняття «фінансова безпека підприємства» спостерігається наявність спільних рис та підходів до його трактування: забезпечення достатнім обсягом та ефективне використання фінансових ресурсів, протистояння загрозам зовнішнього та внутрішнього середовища, захищеність фінансових інтересів підприємства та підтримка рівня стійкості в оптимальних значеннях.

Основою для формування та забезпечення фінансової безпеки підприємства торгівлі має стати низка заходів направлених на:

– максимізацію рівня прибутку;

– підвищення рівня фінансової стійкості, рентабельності активів та власного капіталу;

– наявність достатнього рівня фінансових ресурсів;

– зниження рівня загроз та небезпек, що впливають на діяльність підприємства як ззовні, так і зсередини.

Таким чином, процес забезпечення фінансової безпеки підприємства торгівлі має включати такі напрями: збалансованість фінансових ресурсів, що використовуються на підприємстві; підтримка високого рівня платоспроможності та ліквідності; протистояння факторам зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища; здійснення оцінки стратегічних фінансових можливостей розвитку підприємства.

Економіка України вступила в таку фазу, коли наявність ефективної стратегії розвитку є необхідною умовою виживання підприємства в довгостроковій перспективі.

Вироблення стратегії – це, в першу чергу, отримання певного уявлення про майбутній розвиток підприємства; по-друге, активне використання підприємством сучасних методів управління, що забезпечують збалансованість і майбутні напрямки розвитку підприємства [2, с. 87].

Стратегія підприємства є основою для вироблення тактичних і оперативних заходів в складних ринкових умовах, тобто забезпечує основу для вибору пріоритетних ринків, розподілу ресурсів, тощо.

Крім того, наявність стратегії дозволяє підприємству раціонально поєднувати свої корпоративні інтереси і економічні інтереси держави. Аналіз різних інформаційних джерел показує, що порядок прийняття і реалізації стратегічних рішень, який склався, не систематизований належним чином, а менеджери слабо озброєні методологією і технологією стратегічного управління.

Отже, при формуванні стратегії в умовах високо-динамічної економіки, нечіткої, неповної інформації, що швидко застаріває повинні бути здійснені наступні види дій:

– моделювання майбутнього, формування цілей, їх ідентифікація, вибір цільових пріоритетів;

– аналіз конкурентного середовища: виявлення тенденцій розвитку ринку і його прогноз, галузевий аналіз ринків, технологій, продуктів (послуг), ресурсів, інновацій, аналіз суміжних галузей;

– оцінка сильних сторін підприємства з позицій макроекономічних індикаторів, оцінка загроз з боку зміни зовнішнього середовища і поведінки конкурентів, динаміка параметрів внутрішнього середовища підприємства;

– формулювання корпоративної стратегії, (вибір стратегії на базі наявних критеріїв), формування ділових стратегій, в тому числі для наявних і нових продуктів (послуг) [3, с. 192];

– ідентифікація і оцінка вузлових проблем і ризиків;

– реалізація стратегії: стратегічний проект, адаптація підприємства до стратегії, впровадження стратегії, контроль і моніторинг процесу.

Реалізація масштабних і довгострокових дій, в тому числі досягнення конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі, потребує стратегічного бюджету, який, в свою чергу, залежить від можливостей фінансування, сформульованих в однойменній стратегії.

Важлива роль фінансової стратегії обумовлена концептуальною природою основної економічної категорії ринкової економіки – грошей: їх участю у відтворювальному процесі, виконанням ними розподільчої, регулюючої і контрольної функцій для будь-якого бізнесу.

Теоретичний розгляд фінансової стратегії включає процес її формування, тобто формування сукупності цілеспрямованих управлінських рішень, що забезпечують підготовку, оцінку і реалізацію системи заходів стратегічного фінансового розвитку підприємства [2].

Тобто, стратегія розвитку – складний і потенційно потужний механізм, за допомогою якого сучасне підприємство може протистояти мінливому зовнішньому середовищу, опинившись в умовах нестабільності. Але це непростий механізм, і його впровадження і використання вимагає значних фінансових витрат.

Визначальним критерієм ефективності реалізації механізму управління фінансовою безпекою підприємства є збільшення інтегральної оцінки рівня фінансової безпеки. При цьому, індикативними показниками досягнення мети виступає збільшення інтегральних показників рентабельності, ділової активності, фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності, інвестиційної привабливості підприємства.

Це дасть змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо аналізу, відвернення та нейтралізації реальних і потенційних загроз фінансовим інтересам підприємства.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики: офіційний сайт. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

2. Аминова З.Ф. Финансовая стратегия предприятия: формирование, развитие, обеспечение устойчивости / З.Ф. Аминова. – М.: Компания Спутник , 2002. – 199 с.

3. Скобкин С.С. Стратегия развития предприятия индустрии гостеприимства и туризма [Текст]: учеб. пос. / С.С. Скобкин – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 432 с.

4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.

Временко Л.В., к.е.н., доцент
кафедри фінансів і кредиту
Харківський національний університет будівництва і архітектури
l.vremenko@gmail.com

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Проблематика функціонування та перспектив розвитку страхового ринку супроводжується численними проблемами теоретичного та прикладного характеру. Сучасна теорія страхування слабко кореспондується з реальними страховими процесами, відстає від них, що породжує цілу низку питань, які супроводжують практичну діяльність вітчизняних страхових компаній.

В наші дні страхові компанії працюють в невизначеному середовищі як ніколи. Вони повинні бути орієнтовані на майбутнє, мати чіткі напрями щодо подальшої страхової діяльності, особливо у зв’язку з прийняття закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення функцій з державного регулювання ринків фінансових послуг». Цей закон [1] вводиться у дію з 1 липня 2020 року та передбачає передачу повноважень Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), у частині регулювання та нагляду за страховим ринком, Національному банку України (Нацбанк).

Наразі Нацбанк оприлюднив проект закону "Про фінансові послуги та діяльність з надання фінансових послуг" [2] для громадського обговорення. Законопроект є рамковим і закладає основи для ухвалення та впровадження

норм законопроектів, які описують регулювання на рівні окремих секторів ринку небанківських фінансових послуг, зокрема про страхування. Відповідальне та небайдуже ставлення вітчизняної наукової думки, фахівців страхового ринку до обговорення цього законопроекту дозволить сформувати в подальшому ефективне страхове законодавство.

Національний банк України прийняв Стратегію розвитку фінансового сектору України до 2025 року [3]. Стратегія може бути визнана як реальна й серйозна стратегія, оскільки в ній чітка структура, визначено різні рівні, види й кінцеві терміни заходів, є ієрархія завдань і цілей. Тим не менш, у вітчизняній страховій галузі є багато реальних проблем, але вони дещо інші, ніж описані у вищезазначеній стратегії.

Стратегія розвитку фінансового сектору поділяється на п’ять стратегічних напрямів: фінансова стабільність, макроекономічний розвиток, фінансова інклюзія, розвиток фінансових ринків та інноваційний розвиток. Стратегічні цілі та фінансова державна політика щодо фінансової інклюзії передбачає:

- підвищення доступності та рівня користування фінансовими послугами;
- посилення захисту прав споживачів фінансових послуг;
- підвищення рівня фінансової грамотності населення.

У стратегії зазначено, що загальний індекс фінансової грамотності населення України складає 11,6. Індекс фінансової грамотності України є на одному рівні з найнижчим значенням серед 30 країн в опитуванні ОЕСР, а саме з індексом Польщі. Він є нижчим, ніж у інших найближчих сусідів. Це переконливо свідчить про те, що програми з фінансової грамотності повинні стати в Україні пріоритетом [4]. Країни-лідери за рівнем фінансової грамотності – Франція, Норвегія і Канада з показниками індексу 14,9, 14,6 і 14,6, відповідно. Цільове значення індикатора фінансової грамотності для України згідно стратегії на 01.01.2025 – 12,5. Стратегія створена для досягнення пріоритетів фінансового сектору, а такий низький показник фінансової грамотності через п’ять років, на нашу думку, не буде чинити мобілізаційну та

заохочувальну дію. Всі згадані в стратегії організації повинні відчувати певний юридичний і моральний тиск з боку громадськості виконувати поставлені завдання.

Фінансова грамотність та культура страхування повинні створюватися самими страховиками. Якщо споживачі змушені звертатися до страховиків тільки тому що зобов'язані це робити: придбати страховий поліс обов’язково страхування цивільно-правової відповідальності власника наземного транспортного засобу – інакше штраф, страхування заставного майна у випадку оформлення кредиту під заставу чи іпотеки, оформлення полісу страхування життя при споживчому кредитуванні, страхування подорожуючих за кордон – в деякі країни без цієї страховки неможливо отримати візу, то не варто й думати про ринковий розвиток страхування. Споживач звик що йому нав'язують страховку і не сприймає її як необхідну, корисну послугу, як фінансовий захист або механізм вирішення раптово виниклих проблем. Низький рівень попиту на страхування викликаний недовірою людей, відсутністю сервісної складової і реальної мотивації для придбання поліса.

Не менш важливою проблемою є невідповідні реальному попиту стандарти діяльності. Проблема стосується клієнтського сервісу. Незважаючи на вимоги Нацкомфінпослуг щодо захисту прав споживачів та контроль доброчесної ринкової поведінки, дослідження показало, що розгляд скарг споживачів не є пріоритетом для страхових компаній, тільки 39% з 30 досліджуваних страхових компаній мають єдиний реєстр скарг, більшість страховиків не консолідують інформацію про скарги взагалі та лише 46% регулярно складають звіт за зареєстрованими і опрацьованими скаргами. Майже чверть страховиків не мають чітко визначених термінів з надання відповіді на скаргу, а відгуки про свою роботу на зовнішніх он-лайн майданчиках моніторять більше 2/3 з них [5]. Результати дослідження свідчать про те, що страхові компанії звертають увагу на скарги, які розміщуються в соціальних мережах та Інтернеті, через те, що вони можуть вплинути на їхню репутацію.

Для вирішення зазначеної проблеми є багато засобів. Наприклад, маркетинг і різні методології використання клієнтського досвіду, експертиза реальних відносин зі страхувальниками і їх поліпшення засноване на сучасних моделях клієнтоцентрічності, методиках customer value management (CVM) і customer experience management (CEM).

Ринок страхових послуг не може ефективно діяти без розвинених форм конкуренції. Конкуренція змушує страховий бізнес шукати нові шляхи розвитку, цінувати і любити своїх клієнтів і зберігати високий рівень якості продуктів і послуг. Але, на ринку страхування конкуренція штучно обмежується. Якщо клієнт взяв кредит в банку, він може застрахувати своє життя чи заставне майно, як правило, тільки у компаній-партнерів. Так, деякі банки, використовуючи своє право здійснювати акредитацію страхових компаній, вимагають від страховиків розміщення крупних депозитів, інакше клієнти банку не будуть обслуговуватись у цих страховиків. Ані Нацбанк, ані Нацкомфінпослуг не мають важелів впливу для подолання випадків такої недобросовісної конкуренції. Обмеження конкуренції може зняти тільки споживач, коли йому нададуть право вибору продукту або послуги і коли буде використовуватися його клієнтський досвід.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20

2. Проект закону "Про фінансові послуги та діяльність з надання фінансових послуг". URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FP_proekt_zakon_fin.pdf?v=4

3. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: file:///C:/Users/Home/Downloads/Strategy_FS_2025.pdf

4. Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні. URL: https://www.slideshare.net/sadovnychyi/ss-148924891?ref=https://finclub.net/news/finansovaya-gramotnost-ukraintsev-okazalas-khudshej-v-oesr.html

5. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». URL: https://www.facebook.com/FSTProject/posts/2560908137488784

Гіржева О.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
olgagirzheva@ukr.net

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Підприємницька діяльність завжди пов'язана з економічним ризиком і нестабільністю умов функціонування підприємницьких структур. При таких параметрах середовища функціонування особливо актуальними стає вирішення питань економічної безпеки підприємств.

У сучасній науці економічна безпека являє собою захист різних інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз. Економічну безпеку сучасного підприємства характеризують різні якісні і кількісні показники, найважливішим серед яких є показник рівня економічної безпеки. Рівень економічної безпеки підприємства - це оцінка ефективності використання ресурсів підприємства при наявному рівні фінансового і підприємницького ризику.

З метою досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки підприємство має стежити за забезпеченням максимальної безпеки основних напрямків своєї діяльності. Основні напрямки діяльності підприємства можна уявити з функціональної та інституційної точки зору. До функціональних компонентів економічної безпеки підприємства відносять: фінансово-економічний; інтелектуальний і кадровий; техніко-технологічний; політико-правовий; екологічний; соціальний; інформаційний [1].

З інституційної точки зору економічна безпека розглядається через призму суб'єктів, її забезпечують. На рівні малих підприємств, як правило, забезпеченням економічної безпеки займаються, як правило, директор та спеціаліст з обліку і фінансів. На середніх підприємств в системі управління підприємством вже виділяється один або кілька людей, які виконують роль

служби безпеки (кадрові перевірки, захист інформації, проведення розслідувань, рішення проблем з боржниками). Згодом, при тому, як зростають прибутки і розміри підприємства, служба безпеки виділяється в самостійну одиницю, кількість її співробітників зростає до кількох десятків, вона має в своєму складі кілька окремих підрозділів, які повноцінно виконують функції економічної розвідки, захисту інформації, моніторинг, прогнозування і моделювання економічного стану, проводиться розробка стратегії і оптимізація управління.

Однак, сучасні умови господарювання підприємницьких структур пред'являють все більш жорсткі вимоги до забезпечення економічної безпеки підприємства. В першу чергу це пов'язано з умовами функціонування сучасних підприємств, які визначаються як нестабільні [2]. Як наслідок, в подібних нестабільних умовах господарювання виникає проблема оцінки економічної безпеки підприємства.

На підприємствах оцінкою рівня економічної безпеки може служити рейтинг підприємства, розрахований за сукупністю одиничних критеріїв. Він визначається або як статичний показник - «миттєва фотографія» стану справ на підприємстві, або як динамічний - з урахуванням прогнозованого зміни одиничних критеріїв в майбутньому. Рейтинг підприємства характеризує його конкурентоспроможність по відношенню до інших підприємств галузі, а сила конкурентної позиції як раз і є найкращим показником безпеки в умовах ринку.

Невід'ємним елементом дослідження економічної безпеки підприємства є вибір її критерію. Під критерієм економічної безпеки підприємства розуміються ознака або сума ознак, на підставі яких може бути зроблений висновок про те, чи знаходиться підприємство в економічної безпеки чи ні. Такий критерій повинен не просто констатувати наявність економічної безпеки підприємства, а й оцінювати її рівень. Якщо призначення критерію буде зводитися тільки до констатації економічної безпеки підприємства, то в цьому випадку неминуча суб'єктивність оцінки. При цьому кількісну оцінку рівня економічної безпеки бажано було б отримати за допомогою тих показників, які використовуються в

плануванні, обліку і аналізі діяльності підприємства, що є передумовою практичного використання цієї оцінки. Для цього доцільно досліджувати показники фінансової стійкості, беззбитковості і ліквідності підприємства.

На нашу думку, система кількісних показників оцінки економічної безпеки сучасного підприємства повинна включати ряд відносних коефіцієнтів. При аналізі проводять розрахунок даних показників за ряд попередніх років (для виявлення динаміки), за звітний період, порівнюють їх, а також проводять зіставлення з нормативними значеннями, аналогічними показниками підприємств-конкурентів, середніми показниками в галузі, в економіці в цілому. Все це дає можливість завчасно сигналізувати про небезпеку і вживати заходів щодо її попередження. Важливо підкреслити, що найвищий ступінь безпеки досягається за умови, що весь комплекс показників перебуває в межах допустимих меж своїх порогових значень, а порогові значення одного показника досягаються не на шкоду іншим.

Від точної ідентифікації загроз, від правильного вибору вимірників їх прояву, тобто системи показників для моніторингу (їх ще називають індикаторами), залежить ступінь адекватності оцінки економічної безпеки будь-яких підприємницьких структур, існуючої у виробництві реальності і комплекс необхідних заходів щодо попередження та парирування небезпеки, відповідного масштабу і характеру загроз.

Список використаної літератури

1. Живко З. Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління : [монографія] / З. Б. Живко. — Львів: "Ліга-Прес", 2012. — 256 с.

2. Овчаренко Є. І. Система економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання : [монографія] / Є. І. Овчаренко. — Лисичанськ: "КИТ-Л", 2015. — 483 с.

Гончарук О.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,

Губаренко Л.М., старший викладач
кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,

Шкіль І.В., магістрант
кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
goncharukov9@gmail.com

ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Питання отримання достовірної, своєчасної та достатньої інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень в операційній діяльності, завжди є актуальним для менеджерів підприємств.

Дослідженню проблеми оцінки ефективності операційної діяльності присвячено праці вітчизняних та закордонних науковців, таких як Бень Т.Г., Довбня С.Б., Ігнашкіна Т.Б., Ковальчук К.Ф., Савицька Г.В., Покропивний С.Ф., Чумаченко Г.М., Гиляровський Л.Т., Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С., Бланк І.А, Мочерний С.В., Нусінов В.Я. та ін. Проте мають місце різні погляди на тлумачення сутності ефективності операційної діяльності, різні підходи до її оцінювання та набору показників – індикаторів ефективності.

Розглянемо існуючі на даний момент формулювання термінів, які за своєю суттю характеризують ефективність операційної діяльності підприємства. Розповсюдженим є однойменний термін «Ефективність операційної діяльності», а також термін «Операційна ефективність». Англійською мовою обидва терміни звучать ідентично – Operating efficiency.

Традиційно під ефективністю будь-якої діяльності розуміють співвідношення корисного ефекту (результату) і витрат (ресурсів) на його отримання. На таке визначення за його суттю спирається велика кількість науковців (Новожилов В.В., Миронов О.Г. та інші).

В наукових та практичних публікаціях сучасних авторів у ряду з терміном «Ефективність операційної діяльності», як наголошено вище, фігурує термін «Операційна ефективність».

В науковій публікації авторів А.В. Осокіної, Ю.М. Чичкан-Хліповки виконано узагальнення існуючих поглядів на трактування терміну «Оперційна ефективність». В статті вказано, що Е. Нілі відмічає спрямованість оцінки операційної ефективності на кількісне визначення результативності та віддачі від виконаної дії з точки зору ступеня задоволення вимог зацікавлених сторін. Дж. А. Мартін підтверджує таку точку зору, вказуючи, що саме «підвищення операційної ефективності дозволяє залишатися підприємствам конкурентоспроможними». Тімоті Дж. Челлі вважає, що «цей показник відображає не тільки скорочення витрат, а й ступінь досягнення інших бізнес-цілей, у тому числі якість обслуговування, які повинні бути виконаними для того, щоб зберегти існуючих клієнтів і дохід» і саме в цьому сенсі треба говорити про операційну ефективність. З точки зору оцінки операційної ефективності Соолятте А.Ю. в спільних дослідженнях зі Шмельовою А.Н. підкреслює, що «це ефективність, котру можна виміряти одномірними показниками, наприклад, рівень продуктивності, частка операційних витрат та інші» [1].

Останнім часом розповсюдженим є «ціннісний підхід» до визначення ефективності операційної діяльності. Він виходить з того, що для досягнення максимальної операційної ефективності вже недостатньо ефективно вести господарську діяльність з точки зору ефективного використання ресурсів чи налагоджених каналів збуту. На даний момент необхідно максимально чітко давати відповідь на запит споживачів, ринку. Ціннісний підхід починається зі споживача і закінчується новим розумінням споживача, його нових потреб та пріоритетів [2].

Такого підходу додержуються Соолятте А.Ю., Федосєєва Н.Ю. та багато інших дослідників. Так Архіпов Н.М. визначає ефективність операційної діяльності як здатність підприємства генерувати цінність в процесі операційної

діяльності, досягаючи встановлених цілей, раціонально використовуючи оптимально сформовану комбінацію ресурсів, адаптуючись до змін зовнішнього середовища та задовольняючи економічні інтереси різних стейкхолдерів. Стейкхолдери – це зазвичай фізичні і юридичні особи, які мають легітимний інтерес у діяльності організації, тобто певною мірою залежать від неї або можуть впливати на її діяльність [3].

Вважаємо, що такий підхід в цілому є об'єктивним, проте потребує певного уточнення. Воно стосується того, що здатність підприємства генерувати цінність не забезпечує йому заздалегідь визначені високі результати діяльності. Тобто це не здатність, а результат правильного визначення цілей і ефективного використання ресурсів, який залежить від ефективності управління підприємством. З іншого боку, для врахування потреб споживача та аспектів потоку створення цінності продукту необхідно понести достатньо значні витрати. Таким чином, ціннісний підхід не є окремим підходом до трактування ефективності операційної діяльності підприємства. Він є необхідною умовою, важливим чинником ефективної операційної діяльності, результативність якої слід вимірювати на основ співставлення результатів та витрат (задіяних ресурсів).

Щодо стейкхолдерів варто зазначити, що їх перелік не має бути надмірно широким. Ефективність операційної діяльності цікавить перш за все власників, акціонерів та інвесторів підприємства, а також зовнішніх стейкхолдерів, таких, як держава (як суб'єкт, зацікавлений в податках) та кредитори (суб'єкт, зацікавлений в виплатах за зобов'язаннями). Цілі інших стейкхолдерів, таких як топ-менеджери та персонал є похідними від цілей власників, кредиторів та держави і реалізуються за наявності дієвої системи мотивації. Розуміючи, що цілі стейкхолдерів можуть не співпадати і бути різновекторними, розуміємо, що ефективність операційної діяльності не може вимірюватись одним показником.

Узагальнюючи інформацію можна сказати, що операційна ефективність – це комплексне поняття, яке характеризує ефективність виконання бізнес-процесів, які є складовими операційної діяльності за такими блоками:

використання основних засобів, інформація й аналітика, ресурси, запаси й витрати, стратегія й розвиток, створення цінності. У свою чергу, ефективність виконання бізнес-процесів за вказаними блоками діяльності має вимірюватись співставленням результату певного бізнес-процесу і витрати на його виконання. Таким чином, рівень операційної ефективності за кожним блоком обумовлює загальну ефективність операційної діяльності компанії.

В науковій літературі відображено різні методичні підходи до оцінки ефективності операційної діяльності. Частина дослідників зупиняється на визначенні узагальнюючих показників ефективності, побудованих на співставленні результатів у вигляді різних видів прибутку і витрат (ресурсів). Інші стверджують, що узагальнюючих показників недостатньо і заглиблюються в дослідження ефективності використання ресурсів операційної діяльності і виконання бізнес-процесів.

Так Олександренко І. В. виділяє валову, операційну та чисту рентабельність продажів, рентабельність операційної та рентабельність інвестиційної діяльності [4].

Основними джерелами інформації для оцінки ефективності операційної діяльності є Звіт про фінансові результати, Баланс та Примітки до фінансової звітності.

У процесі оцінки ефективності операційної та інвестиційної діяльності визначаються резерви та фактори впливу. З метою підвищення показників ефективності реалізації операційної діяльності необхідним є: збільшення прибутку від реалізації; зниження собівартості реалізованої продукції; зменшення адміністративних витрат; зменшення витрат на збут; збільшення доходів від іншої операційної діяльності; зменшення витрат від іншої операційної діяльності; збільшення чистого прибутку; зменшення витрат на інвестиційну та фінансову діяльність; зменшення витрачання на придбання запасів, які не використовуються у виробництві в поточному році; зменшення витрачання на сплату податків; зменшення витрачання оплату праці; зменшення витрачання на послуги рекламних, консалтингових та інших

агентств; витрачання на інвестиції, які вже в поточному році забезпечуватимуть надходження; вкладення в інвестиційні проекти із коротким терміном окупності; реалізація неприбуткових фінансових інвестицій; продаж основних засобів, які не використовуються у виробничій діяльності підприємства [4].

В науковій праці С. Лобова, В. Нусінова [5] пропонується підхід, який передбачає оцінювання ефективності операційної діяльності з точки зору різних груп стейкхолдерів – менеджерів підприємства, інвесторів, працівників, кредиторів та держави. При цьому основним показником, який характеризує результат операційної діяльності, виступає показник EBITDA. Ефективність операційної діяльності пропонується оцінювати відношенням EBITDA до певного показника, що є ключовим для певних груп стейкхолдерів - менеджерів, інвесторів, кредиторів, держави, працівників. До набору ключових показників авторами включено операційні витрати, власний капітал, заборгованість перед кредиторами, заборгованість по податках, суму заробітної плати. Також в роботі наводяться певні уточнення методики розрахунку EBITDA, амортизації (зокрема основних засобів, придбаних в кредит, тіло кредиту за якими вже сплачено) та інших показників, які на практиці надмірно ускладнюють процес отримання результатів [5].

В той же час вважаємо, що такий підхід, а саме співвідношення результатів операційної діяльності, з точки зору різних стейкхолдерів, і витрат (ресурсів), понесених (задіяних) для досягнення відповідних результатів, доцільно використовувати для оцінки ефективності операційної діяльності. Для успішної реалізації цього підходу потрібно дослідити та формалізувати систему ключових фінансових результатів та витрат (вартості ресурсів), які найбільшою мірою відображають цілі стейкхолдерів підприємства, та уточнити методику їх розрахунку.

Список використаної літератури

1. Осокіна А.В. Теоретико-прикладні аспекти управління операційною діяльністю підприємства / А.В. Осокіна, Ю.М. Чичкан-Хліповка // Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління № 1 (6), 2015.

URL: http://chasopis.geci.stu.cn.ua/nomer/2015/1/seriya_1/ua/046-056.pdf

2. Никифорчин М.Д. Операційна ефективність у процесі створення цінності на підприємстві / М.Д. Никифорчин // Науковий вісник ЧДІЕУ. № 4 (24), 2014. С. 138-143. URL: http://journals.uran.ua/nvgeci/article/view/42370/38885

3. Архіпов Н.М. Управління ефективністю операційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі. Автореферат на здобуття ступеню кандидата економічних наук . URL:https://knute.edu.ua/file/Mg==/61aa0eefdd8ee404bcfa82024ba41afb.pdf

4. Олександренко І.В. Методичні підходи до дігностики ефективності діяльності підприємства / І.В. Олександренко // Економічний форум. 2013. № 4. С. 126-136. URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2013_4_23

5. Оцінювання ефективності операційної діяльності підприємств для різних суб'єктів оцінювання / С. Лобов, В. Нусінов // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Т.1, №38. 2014. С. 12-17. URL: http://ven.chdtu.edu.ua/article/view/84586

Гранько К.Б.,
викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури
granko.k.b@gmail.com

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ЯК КЛЮЧОВА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне бізнес-середовище характеризується динамічними змінами, поглибленням процесів глобалізації, економічною та політичною нестабільністю в державі, збільшенням конкуренції, обмеженістю ресурсів та підвищенням їх вартості, тому успішне функціонування підприємств потребує швидкого реагування та гнучкості в прийнятті ефективних управлінських рішень. Підприємствам необхідно не лише забезпечувати свою поточну діяльність, але і будувати стратегію довгострокового розвитку, ґрунтуючись на нарощуванні виробничих можливостей та збільшенні фінансового потенціалу.

Колектив авторів [1] провів ґрунтовне дослідження еволюції трактування «потенціалу» та сформував три підходи до визначення досліджуваного поняття. Перший заснований на ресурсному підході, згідно якого, потенціал «представляє собою засоби, запаси джерела, які є в наявності і можуть бути

мобілізовані для досягнення певної мети або рішення певної задачі». Відповідно до другого підходу, потенціал розглядається «як система матеріальних та трудових факторів (умов, складових), які забезпечують досягнення мети виробництва». Третій підхід характеризує потенціал «як здатність комплексу ресурсів системи вирішувати намічені перед нею задачі».

Сучасні підходи до визначення потенціалу, зберегли тенденцію визначення цього поняття. Так, основними елементами потенціалу є сукупність можливостей, ресурсів, запасів, використання яких дозволить досягти цілей, максимальних результатів, економічного ефекту та розвивати систему у заданому напрямку.

На нашу думку, під поняттям «потенціал», можна розуміти реальну або ймовірну спроможність системи (або її компонентів) виконувати цілеспрямовану роботу (саме таке визначення дає і Б.Райан [2, с.61]). При цьому потенціал буде визначатися як самою ресурсною базою, так і ефективністю її використання..

Принциповою відмінністю між термінами «потенціал» і «ресурси» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства в цілому невіддільний від суб'єктів діяльності. Тобто «потенціал», крім матеріальних і нематеріальних ресурсів, включає здібності працівника, колективу, підприємства, суспільства в цілому до ефективного використання наявних коштів або ресурсів [3].

Здатність виконувати підприємством цілеспрямовану роботу, передбачає наявність необхідного обсягу ресурсів або можливість їх залучення. У довгостроковій перспективі наявні ресурси або ті, що можуть бути залучені із різних джерел формують потенціал підприємства.

Ресурси і можливості можна черпати з різних сфер діяльності підприємства. Ресурси можуть бути такими, що: 1) підвищують конкурентоспроможність компанії шляхом зменшення затрат (наприклад виробнича потужність, виробничий процес, доступ до сировини, та ін.); 2) можуть бути використані для диференціації діяльності (досвід роботи на ринку,

канали розподілу, торгові марки та ін.); 3) мають вплив на ринкову владу (розміри фірми, фінансові можливості, ін.); 4) ускладнюють іншим вихід на ринок (патенти, доля ринку та ін.).

Відомий прихильник ресурсної концепції Р.М. Грант [4, с.116] констатує: «…в світі, де вподобання клієнтів непостійні, а технології для задоволення потреб клієнтів постійно еволюціонують, орієнтація на зовнішнє середовище не забезпечує надійного фундаменту для формування довгострокової стратегії. Коли зовнішнє середовище постійно змінюється, власні ресурси та здатності фірми можуть бути куди більш стабільною основою для її самоідентифікації. Таким чином, визначення бізнесу в термінах того, що фірма спроможна робити, може дати більш міцну базу для її стратегії, ніж засноване на потребах, які бізнес намагається задовольнити».

Ресурсне забезпечення підприємства суттєво залежить від ситуації на ринках, що їх постачають. Обмеженість природно-сировинних ресурсів та їх щорічне зменшення призводить до стрімкого зростання цін на ресурси. Розвиток ресурсозберігаючих технологій, використання штучних матеріалів та різного роду замінників — це ті шляхи, за допомогою яких підприємства намагаються подолати дефіцит окремих ресурсів.

Матеріально-сировинні, енергетичні, трудові, технічні та технологічні ресурси функціонують та взаємодіють в полі фінансових ресурсів, бо саме останні можуть покращити, збільшити обсяг та склад в загальній структурі або, в деяких випадках, замінити бракуючі види ресурсів. Репутація підприємства покращує його стратегічні позиції в конкурентній боротьбі та розширює можливості підприємницької діяльності. В свою чергу, всі ресурси функціонують під впливом інформаційних, які в сучасному світі мають значний вплив. Інформація як ресурс є невід'ємною складовою виробничого потенціалу підприємства, існує та впроваджується у виробництво у вигляді знань, навичок та досвіду персоналу підприємства, збирає дані про ринки збуту та різного роду маркетингову інформацію та ін.

Фінансові ресурси, їх обсяги та джерела формування є фундаментом стратегічного ресурсозабезпечення підприємства. Важливість фінансових ресурсів як основного стратегічного та найбільш ліквідного ресурсу відзначають Ч.В. Хофер та Д. Шендел [5, с. 146]: «…вони єдині, що генеруються діяльністю всієї фірми на ринку і тільки вони конвертуються в інші типи ресурсів». Через відмінність в характеристиках ресурсів, автори пропонують спочатку визначитись із стратегічними фінансовими ресурсами для бізнесу, а потім розвивати інші нефінансові ресурси.

Процес функціонування будь-якого підприємства носить циклічний характер: залучаються необхідні фінансові ресурси, поєднуються з виробничим процесом, реалізується вироблена продукція та отримуються фінансові результати. Тобто фінансові ресурси перебувають у постійній динаміці, переходячи з однієї фази виробничо-господарської діяльності в іншу.

В результаті взаємодії всіх видів ресурсів підприємства досягається ефект цілісності, тобто можна отримати нові властивості, яких не має у кожного окремого виду ресурсу. Та навпаки, кожний окремий ресурс не розкриває свої властивості в повній мірі, не взаємодіючи з іншими ресурсами.

Серед множини потенціалів, які віддзеркалюють множину цілей або властивостей підприємства як системи, фінансовий потенціал відіграє головну роль, тому що інші сфери підприємства, по відношенню до сфери фінансового забезпечення, є вторинними, допоміжними.

Список використаної літератури

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч.посібник [Текст] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – Київ: КНЕУ, 2004. – 316 с.

2. Райан Б. Стратегический учет для руководителя [Текст] / Б. Райан; пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616 с.

3. Ускова С.И. Экономический потенциал предприятия как основа предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]. Режим доступа к ресурсу: http://science-bsea.narod.ru /2006 /ekonom_2006_2/uskova_ekonom.htm.

4. Grant R.M. The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation [Text] / R.M. Grant // California Management Review. – 1991. – № 33 (3). – pp. 114 – 135.

5. Hofer C.W., Schendel D. Strategy Formulation: Analytical Concepts [Text] / C.W. Hofer, D. Schendel. – Saint Paul: West publishing co., 1978. – 219 p.

Грицина О.В., к. е. н., доцент,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Шолудько О.В., к. е. н.
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
ogrytsyna@ukr.net

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Важливим завданням розвитку України є гідне пенсійне забезпечення. На сьогодні майже 30 відсотків громадян належать до тієї чи іншої категорії пенсіонерів. Водночас, система пенсійного забезпечення, яка функціонує сьогодні в Україні, є далекою від досконалості. Пенсійна реформа триває вже понад 15 років і передбачає трирівневу систему: солідарна система, накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та система добровільного недержавного пенсійного забезпечення [1]. В Україні налічується 11,3 млн. пенсіонерів, з них 2,6 мільйона: продовжують працювати. Середній розмір пенсійних виплат становить 3082 ,98 грн. при мінімальній пенсії 1638 грн. Такий рівень мінімальної пенсії не забезпечує фізичні, духовні потреби літніх людей.

Ідея замінити солідарну систему накопичувальною з'явилась вже давно. Накопичувальна пенсійна система збільшує незалежність людини від держави та зменшує корупцію шляхом скорочення кількості бюрократичних обмежень всередині системи. Персоналізація рахунків та поступовий перехід до автоматичного нарахування пенсії за уніфікованою формулою створять можливість ліквідувати корупційну складову та поступово подолати дефіцит Пенсійного фонду. У 2020 році бюджет Пенсійного фонду України збільшиться

до 448 ,6 млрд.грн, що без урахування витрат на субсидії в минулому році означає збільшення витрат на пенсійне забезпечення лише на 13 відсотків. Говорити про істотне збільшення пенсій абсурдно. Проте, певне підвищення все ж таки буде у звязку з очікуваною зміною прожиткового мінімуму в липні і грудні, індексацією в березні, а також законодавчими ініціативами, зокрема щодо впровадження накопичувального рівня і професійних пенсійних систем. Так, з першого червня мінімальна пенсія зросте на 74 грн.(4,5 відсотка) до 1712 грн. , з 1 грудня ще на 57 грн. (3,3%). Тобто в цілому за рік надбавка до мінімальної пенсії складе 131 грн. Однак, з огляду на нестабільну економічну ситуацію, запровадження накопичувальної системи в Україні можливе не раніше, ніж через 3-4 роки. Крім цього , економіці країни на сьогодні ще не вистачає захисту накопичення коштів від інфляції. Наші закони у сфері пенсійного забезпечення є далекими від досконалості. Кардинально змінити ситуацію у пенсійній сфері покликаний законопроект щодо впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення , який передбачає обов'язкову участь всіх офіційно працевлаштованих осіб, незалежно від віку. Для участі в накопичувальній системі пенсійного страхування працівник повинен вибрати компанію з управління активами, яка буде керувати його заощадженнями або недержавний пенсійний фонд, авторизований регулятором для участі в системі. Платник внесків має право змінювати фонд, але не частіше, ніж два рази в рік. При цьому мінімальний внесок співробітника становить 1% і 2% роботодавця. У разі збільшення внесків працівником, роботодавець зобов'язаний збільшити відповідно і власний внесок, але не більше , ніж на 5%. Закон набуде чинності не раніше , ніж з 1 січня 2021 року, а внески повинні сплачуватись ще через два роки).

Недержавні пенсійні фонди є третім рівнем пенсійної системи. Система недержавного пенсійного забезпечення базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне

забезпечення[2]. Ця система є подібною до пенсійних систем Німеччини, Швеції, Великобританії та інших провідних країн з ринковою економікою, в яких починаючи, як правило, з 30-річного віку, не покладаючись на державу, молоді люди починають відраховувати частину заробітку до недержавного пенсійного фонду. Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється шляхом укладання пенсійного контракту між пенсійним фондом і його вкладником. Гроші накопичуються на рахунках недержавного пенсійного фонду, інвестуються і з часом виплачуються у вигляді додаткових пенсій. Таким чином, всі учасники фонду забезпечують собі гідні умови життя під час перебування на пенсії, що заохочує працююче населення до участі у недержавних пенсійних фондах.

Пенсійна система України на сьогодні перебуває у надзвичайно складному фінансовому стані та не забезпечує пенсіонерів необхідним доходом для підтримання гідного рівня життя. На сьогодні ні підвищення пенсійного віку, ні збільшення стажу не вирішить проблему дефіциту Пенсійного фонду. Необхідно відмовитися від однорівневої солідарної пенсійної системи і перейти на трирівневу накопичувальну, де другий рівень – це загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, а третій – добровільне недержавне пенсійне забезпечення.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. № 1058-IV.

2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. № 10570-IV.

3. Батченко Л. В. Розвиток реформованої пенсійної системи України та її вплив на формування механізму соціального самозахисту населення / Л. В. Батченко, М. М. Дєліні// Актуальні проблеми економіки . – 2010. –№6.– С. 188-193.

4. Загородній А.Г. Проблеми та шляхи вдосконалення пенсійної системи України / А.Г.Загородній, Л.М. Пилипенко // Фінанси України. - № 6. – 2010. – С. 15-24.

5. Коваль О.П. Місце й роль загальнообов'язкової накопичувальної складової в багаторівневій пенсійній системі України: антикризовий аспект/О.П. Коваль// Фінанси України./ . –№ 6. – 2012. - С. 68-75.

6. Завдання нової Ради – справжня пенсійна реформа. 16.11.2019. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/columns/2019/07/30/649579

Дем'яненко Т.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання
Українська інженерно-педагогічна академія
tud85@ukr.net

УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Діяльність підприємств в Україні пов'язана з масштабними процесами соціально-економічних перетворень. Підприємства функціонують в умовах реструктуризації старого господарського механізму. Відбувається формування нових економічних відносин, яке супроводжується невизначеністю та ризиком. Це впливає на ефективність господарського процесу та обумовлює потребу в удосконаленні технології та методів управління підприємством.

Перехід до ринкових відносин вимагає глибоких зрушень в економіці, а також зокрема на кожному підприємстві – вирішальній сфері людської діяльності, тому доводиться постійно ухвалювати неординарні рішення, пов'язані з урахуванням фінансового положення підприємства. Необхідно здійснити крутий поворот до інтенсифікації виробництва, при цьому показники рентабельності відображають остаточні результати господарської діяльності підприємства [3].

Вони характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків його діяльності та окупність витрат.

Тому в умовах трансформації ринкових процесів центр економічної діяльності переміщується до первинної ланки всієї економіки – підприємства.

Діяльність підприємств є надійною основою формування конкурентного середовища.

Існує значна кількість альтернативних рентабельності критеріїв оцінки економічної ефективності підприємства. Основні з них систематизовано у рисунку 1. Може бути використаний показник вартості підприємства. Наприклад, зростання вартості акцій, яке не завжди пов'язане із збільшенням рентабельності підприємства, свідчить про підвищення економічної ефективності. Як вказує Саленко О.В. критеріями ефективності можуть бути співвідношення доходу(наданих послуг) підприємства до затрачених ресурсів [2] тощо. Наприклад, такий показник актуальний для комунальних підприємств. Якщо підприємство належить державі, то економічною ефективністю може вважатися сума коштів, що спрямовується до Державного та місцевих бюджетів, тобто це не лише прибуток, що спрямовується на виплату дивідендів власнику(державі), а й сума податкових та неподаткових платежів. Якщо свою діяльність проводить некомерційна організація, то критерієм економічної ефективності, на нашу думку, може бути виконання певного поставленого перед організацією плану в умовах обмежених економічних ресурсів. Тобто критерії ефективності роботи суб'єкта господарювання можуть бути різними, а тому важливо враховувати при обранні конкретного інтереси різних учасників економічних відносин - держави, громадян, власників, працівників тощо.

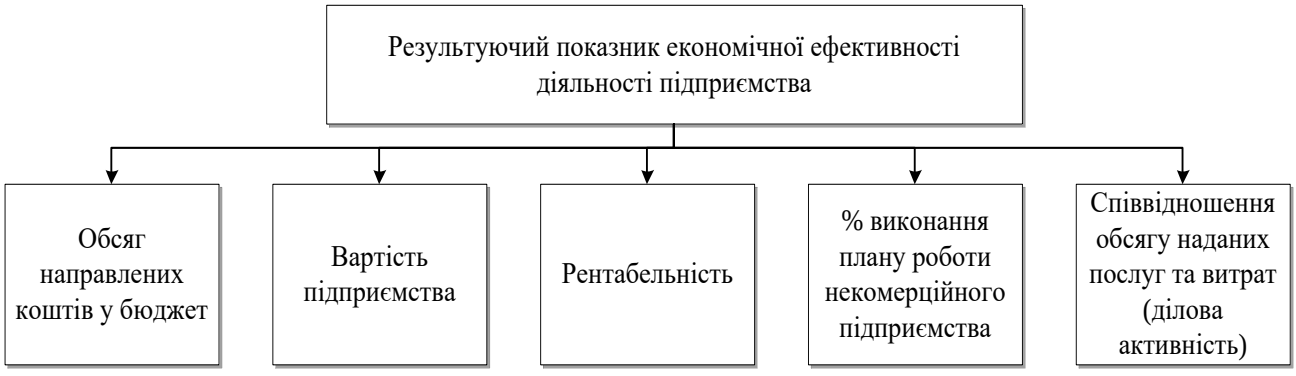


Рис. 1. Альтернативні критерії оцінки економічної ефективності діяльності підприємства.

Проте більшість суб'єктів господарювання, які діють на ринку, є комерційними організаціями, які націлені на отримання прибутку [1]. В таких умовах природно саме показник рентабельності виступає основним критерієм ефективності роботи підприємства.

Перш ніж приступити до вивчення особливостей управління рентабельністю на підприємстві та специфіки використання показника, як критерію ефективності важливо з'ясувати власне суть цього поняття.

Місце прибутковості як показника економічної ефективності діяльності підприємства у системі однорідних категорій наступне:

Рис. 2 Місце рентабельності в системі однорідних за змістом економічних категорій, що характеризують діяльність підприємства

Задовільний прибуток має тенденцію до зниження до такого рівня, який не притягне занадто багато конкурентів в цю галузь, але й не потрібним буде втручання органів, що стежать за тим, щоб позиція підприємства в галузі не стала монопольною. Для забезпечення ефективного управління рентабельністю промислових підприємств, необхідно своєчасно впроваджувати систему завдань використання прибутку та встановити оптимальні обмеження за рівнем його споживання та капіталізації в процесі розвитку стратегічних ресурсів чи їхніх окремих компонентів, що забезпечить нову парадигму розвитку підприємства у сфері товарного обігу.

Список використаної літератури

1. Абрютіна М.С. Економіка підприємства: підручник / М.С. Абрютіна. – М.: Видавництво «Справа і Сервіс», 2010. – С. 325-329.

2. Бурковська А.В. Важливість і необхідність оцінки та контролю фінансового стану аграрного підприємства / А. В. Бурковська, В. О. Юрков, В. Р. Хабіров // Економічний форум. – 2013. – № 3. – С.157 –160.

3. Дзюба І.В. Вплив факторів на збільшення прибутку підприємства / І.В. Дзюба, М.В. Шашина // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 74-78.

Душина Л.М., к.т.н., доцент
доцент кафедри
економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Ljusta@i.ua

Губаренко Л.М.
старший викладач кафедри економіки та
підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України

СТАН ВОГНЕТРИВКОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Гірничо-металургійний комплекс України є ключовим сектором промисловості, що тісно пов’язаний з іншими галузями вітчизняної економіки. За даними Державної служби статистики [1], українські металурги за п’ять років скоротили виплавку сталі з 33,5 млн т до 27,1 млн т та чавуну з 24,8 млн т до 20,5 млн т, але при цьому вагові структурні зміни в загальному обсязі промислової продукції позитивні. Частка металургійної продукції збільшилась з 7,5% до 19,5%.

Металургія є основним користувачем продукції вогнетривкої підгалузі, вона використовує до 85% загального обсягу виробництва вогнетривів. Останні 15% знаходять використання в машинобудівній, хімічній, скляній та інших галузях промисловості України.

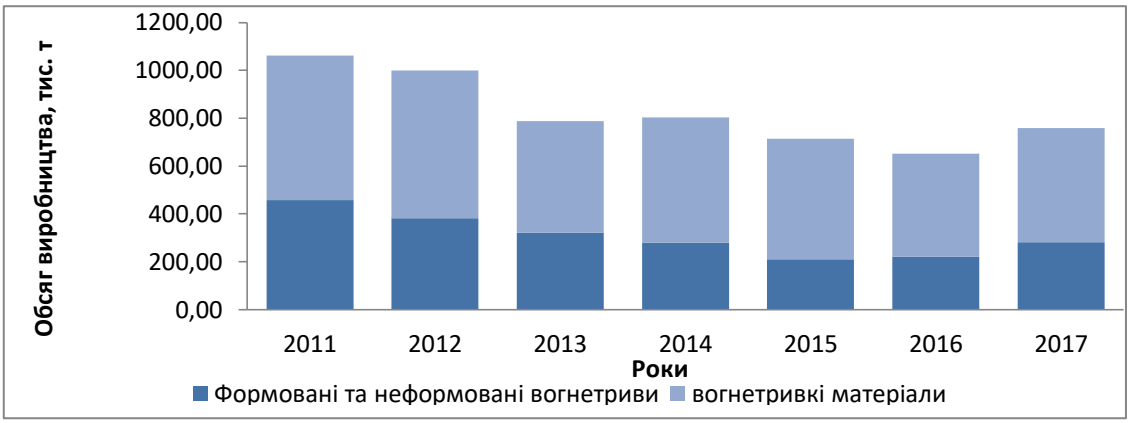


Рис. 1. Динаміка ринку вогнетривів в Україні

Виробництво вогнетривів та вогнетривких матеріалів в Україні зосереджено на 5 з 11 спеціалізованих підприємствах (рис. 1), останні не функціонують за виною військових дій на Донбасі або низької платоспроможності.

Середньорічний абсолютний приріст фізичного обсягу ринку за цей період становив 43,39 тис. т, середньорічний темп приросту (- 5,5%). Внаслідок підвищення цін на вогнетриви (середньорічний темп приросту склав 15,8%) абсолютний приріст чистого доходу по галузі встановлено на рівні 179,8 млн грн при середньорічному темпу приросту +9,5%.

Розподіл вогнетривких підприємств за середньорічними темпами приросту (зниження) фізичного обсягу виробництва представлено на рисунку 2.

Рис. 2. Розподіл виробників вогнетривів за темпами зміни обсягів виробництва, %

В якості істотних проблем вітчизняного виробника вогнетривів можна виділити [2]:

- скорочення попиту на продукцію підприємств української вогнетривкої підгалузі. Це пов'язано як із загальним зниженням потреби металургів у

вогнетривах (через зменшення обсягів виплавки сталі), так і зі збільшенням попиту на ті види вогнетривів, які не виробляються в Україні або виробляються в обмеженій кількості з імпортної сировини. Крім того, вітчизняні металурги, як і в усьому світі, прагнуть ефективніше використовувати металургійні агрегати і збільшувати стійкість футеровок, у зв'язку з чим питома витрата вогнетривів поступово знижується;

- підвищення цін на енергоносії, сировину веде до зростання собівартості продукції. Неплатежі із контрагентами призводять до зменшення оборотних коштів, що негативно впливає на фінансово-економічний стан підприємств;

- застарілі технології виробництва та низький технічний стан більшості основних виробничих фондів, що вимагає модернізації виробничої бази підприємств;

- в процесі політичної, економічної і соціальної трансформації висока ймовірність посилення ризиків зміни податкових умов функціонування суб'єктів господарської діяльності;

- фінансова криза сприяла спаду кон'юнктури в економіці в цілому; значному рівню інфляції; нестабільності фінансового та валютного ринків; підвищенню відсоткової ставки для отримання кредитних ресурсів; втраті ринків збуту продукції;

- політична нестабільність, знаходження виробничих потужностей в зоні АТО.

Ринок вогнетривів в Україні до 2013 року належав до ринку із середньою або помірною концентрацією зі значенням індексу Херфіндаля-Хіршмана HHI= 1962, тобто олігополістичного типу [3]. У 2017 році значно скорочується кількість виробників продукції вказаної галузі (рис. 3), що призводить до різкого збільшення HHI = 2600. Ринок характеризується високим рівнем концентрації та може називатися монополістичним.

Положення на ринку характеризується складними явищами як внутрішнього походження, так і зовнішнього.

По-перше, ринок є обмежений, тому для виробників вогнетривів не

можливо значно поширити внутрішній ринок збуту та суттєво вплинути на зміну ціни готової продукції.

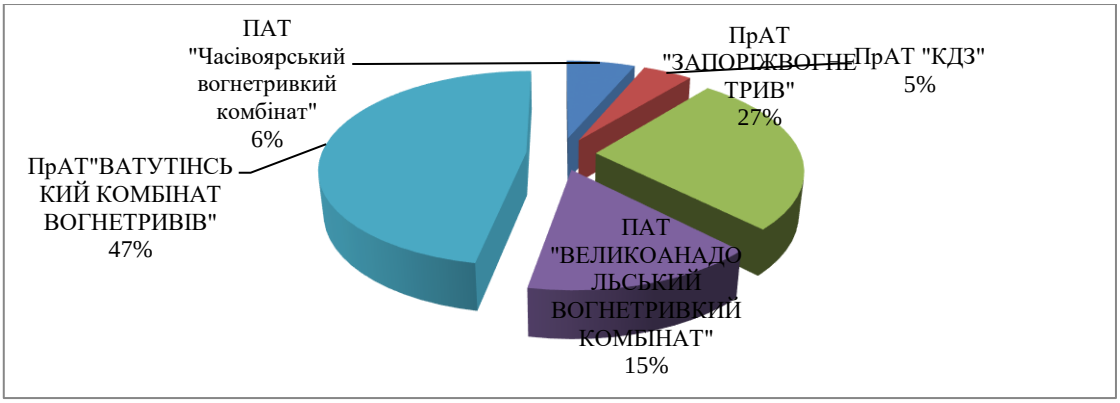


Рис.3. Структура внутрішнього ринку вогнетривів у 2017 р.

По-друге, українські вогнетриви відстають від імпортних за якісними властивостями та майже не поступаються у вартості, а іноді дорожчі за імпортні, тому металургійні підприємства споживають досить значну частку імпортних вогнетривів, що пов’язано з високою якістю імпортної продукції.

Також, проблемою, яка стоїть перед вогнетривкими підприємствами, є якість співпраці з постачальниками сировини, матеріалів тощо. Особливо ця проблема стосується підприємств із великою номенклатурою матеріалів. До таких підприємств належить ПрАТ «Запоріжвогнетрив», номенклатура матеріалів якого сягає понад 50 тис. найменувань, а кількість постачальників з України, Росії та інших країн становить більше ніж 300. У такій ситуації підприємству загрожує несвоєчасне забезпечення всіма комплектуючими виробами, а в разі спроби обмеження кола постачальників – необґрунтоване збільшення цін.

Відсутність технологічного поступу в вогнетривкій галузі зумовлена низькою інноваційною активністю промислових підприємств і нестачею попиту на здобутки науки, що залежить від фінансових причин. Наукомісткість ВВП України за період 2000-2016 рр. знизилася з 1,14 до 0,48%, що значно менше критичного рівня [4].

Скорочення прибутку підприємств та збитковість діяльності призводить до затухання інвестиційної активності у промисловості.

Але разом з тим при наявності низького використання виробничих потужностей на вогнетривких підприємствах потреба гірничо-металургійного комплексу та інших галузей промисловості у вогнетривах забезпечена практично повністю. Конкуренція підштовхнула вогнетривкі підприємства до вдосконалювання технологій у напрямку випуску більш висококласної продукції, тим самим ще більш стимулюючи згортання обсягів виробництва через поліпшення експлуатаційних властивостей вогнетривів та подовження строку їх використання.

Розвиток вогнетривкої галузі у найближчій перспективі має бути пов'язаний із реальними можливостями залучення і раціональним використанням паливно-енергетичних та вторинних сировинних ресурсів.

Стратегічними напрямами розвитку підприємств виробництва вогнетривів є: організація виробництва вогнетривів високої якості з використанням наявної в Україні природної алюмосилікатної вогнетривкої сировини, що дасть змогу забезпечити виробництво вогнетривів для доменних печей та повітронагрівачів, коксових та обертальних печей, вагранок, регенераторів, мартенівських та інших печей; забезпечення виробництва вогнетривів, необхідних для поліпшення структури виплавки, розливу сталі та інших виробництв; зниження питомої ваги низькоякісних шамотних виробів та збільшення корундових, мулітокорундових, магнезіальних волокнистих, не формованих, оксидних вогнетривів та безкислотних сполук; удосконалення виробництва не формованих вогнетривів замість штучних; розширення виробництва магнезіальних вогнетривів, графітизованих і мулітових блоків, карбідокремнієвих та інших вогнетривів, у тому числі як шляхом закупівлі сировини за кордоном, так і освоєння власних родовищ [5].

Список використаної літератури

1. Статистична інформація. Державна служба статистики. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/

2. Річна звітність. – Режим доступу до ресурсу: https://smida.gov.ua/

3. Припута Н.В. Методичні підходи до оцінки рівня монополізованості в економіці / Н.В. Припута // Науковий вісник Мукачівського державного

університету. Сер. : Економіка. 2016. Вип. 1. С. 51-55. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2016_1_10.

4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Київ: Державна служба статистики України, 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://ief.org.ua/docs/sr/301.pdf.

5. Пилипенко А.А. Стратегічні напрями розвитку підприємств металургійної галузі / А.А. Пилипенко // «Ефективна економіка». 2014. № 1. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2800

Душина Л.М., к.т.н., доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Ljusta@i.ua

Ігнашкіна Т.Б., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України

ЕКОНОМІЧНИЙ РИЗИК ТА ПІДХОДИ ДО ЙОГО ВИМІРЮВАННЯ

Проблематика економічного ризику є багатовимірною та включає як теоретичні (категорія та класифікація), так і методичні (кількісна та якісна оцінка й аналіз) аспекти, а також практичне використання різних методичних розробок в умовах реального промислового підприємства.

Підходи до врахування економічних ризиків у вітчизняній літературі активно досліджувались В.Г. Андрійчуком, М.Д. Балджи, В.В. Вітлінським, В.М. Гранатуровим, В.І. Грушком, С.І. Наконечним, О.Л. Устенком, О.Д. Шараповим та іншими фахівцями.

Існують різні трактування поняття економічного ризику, зокрема, наведені в табл. 1, які, як бачимо, відрізняються між собою не стільки принципово, скільки за формалізованим записом. Не ставлячи завдання надати власне формулювання сутності економічного ризику, бо це є предметом окремого дослідження, скажемо лише, що, з нашої точки зору, найбільш повно цю сутність розкрито авторами П.Г. Грабовим, С.М. Петровим, С.І. Полтавцем.

У контексті даної статі виділимо класифікацію економічних ризиків з позиції їх виникнення: операційні (пов'язані безпосередньо зі здійсненням виробничої діяльності); фінансові (утворюються при укладанні фінансових угод, у яких в якості товару виступають валюта (валютні ризики), грошові кошти (кредитні ризики), цінні папери (процентні) ризики); інвестиційні (вкладення коштів у діючий бізнес, що може призвести до утворення ризику недосягнення поставленої мети).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз поняття «ризик» [1]

Автори	Визначення поняття «ризик»
Голубєва А.І., Сологубова Л.В.	Образ дій в неясній, невизначеній обстановці, коли можливий успіх, а позитивний результат самого ризику носить закономірний характер
Грабовий П.Г., Петрова С.М., Полтавців С.І.	Імовірність (загроза) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або поява додаткових витрат у результаті здійснення певної продуктивної або фінансової діяльності
Дегтярьова О.І.	Поєднання можливості досягнення як небажаних, так і особливо сприятливих відхилень від запланованих результатів
Міерінь Л.А.	Усвідомлена небезпека (загроза) наступу в будь-якій системі негативної події з певними у часі і просторі наслідками
Шахов В.В.	Гіпотетична можливість настання збитку
Черкасов В.В.	Можлива небезпека випадкової появи негативних наслідків
Азріліян А.Н.	Можливість настання подій з негативними наслідками в результаті визначених рішень або дій

Важливою складовою проблеми дослідження економічних ризиків виступають методи їх вимірювання та аналізу. У загальному виді методи аналізу й оцінки ризиків поділяються на: статистичні; аналітичні; експертних оцінок; аналогій; оцінки платоспроможності та фінансової стійкості; аналізу доцільності витрат; інтегрованої оцінки та ін.

В умовах ринкової економіки можна виділити основні області ризику підприємницької діяльності [2], схематично показані на рис. 1.

Рис.1. Схема областей ризиків

Точка беззбитковості також може бути використана для оцінки ризику виробничої діяльності, так як спираючись на рівень постійних і змінних витрат виробництва, цін на продукцію дозволяє визначити межу переходу з області допустимого ризику в область критичного.

В якості об'єкту дослідження рівня ризику виробничої діяльності обрано ПрАТ «Запоріжвогнетрив», який є флагманом вогнетривкої галузі України. Унікальність підприємства полягає в тому, що воно виробляє майже всю асортиментну гаму вогнетривів, які використовуються підприємствами гірничо-металургійного комплексу та інших галузей народного господарства.

На підставі річної звітності визначено критичний обсяг виробництва (рис.2) та відносний запас безпеки, який склав 35,4%.

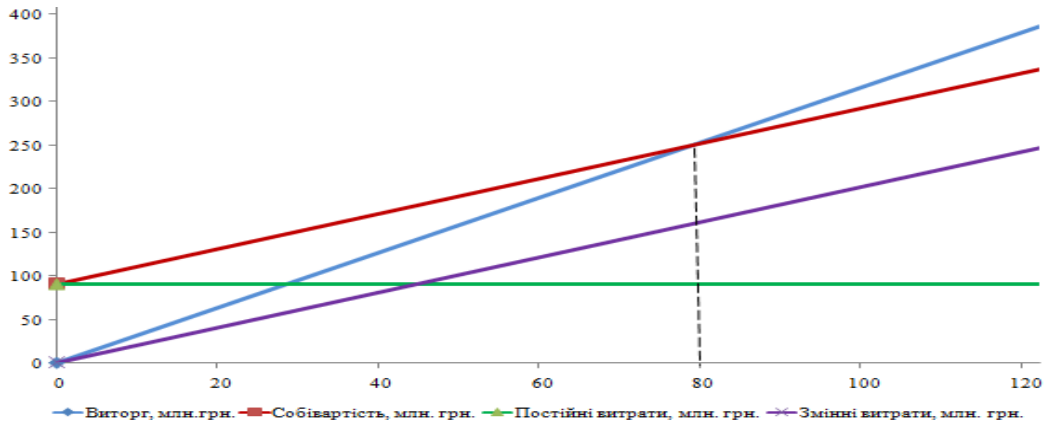


Рис. 2. Графік беззбитковості

Виробнича діяльність не несе загрози ПрАТ «Запоріжвогнетрив», оскільки ризик є допустимим. Підприємницька діяльність зберігає свою економічну доцільність.

Оцінку фінансового ризику здійснено на підставі визначення ризику банкрутства при визначенні інтегральної оцінки фінансового стану підприємства (табл. 2). Одиничні показники, задіяні в моделі, розраховані за даними офіційної річної звітності підприємства, їх відносні характеристики – шляхом порівняння з нормативами, в якості яких прийнято або загальновідомі граничні значення (коефіцієнти заборгованості, покриття, швидкої ліквідності), або середні значення показника за 5 років (інші); вагові коефіцієнти визначено на підставі обробки результатів експертної оцінки; для отримання агрегованої оцінки використано формулу середньої арифметичної зваженої.

Таблиця 2

Розрахунок інтегрального показника фінансового стану

Показник	Відносна значущість показника	Фактичне значення показника	Нормативне значення показника	Ступінь відповідності фактичного значення нормативному,	Оцінка показника з урахуванням його значущості
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,118	0,4733	0,65	1,3735	0,1625
Коефіцієнт заборгованості	0,120	0,1099	0,5	4,5489	0,5444
Коефіцієнт покриття	0,122	1,1005	1,5	0,7337	0,0898
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,124	0,4026	0,7	0,5752	0,0716
Коефіцієнт оборотності позикового капіталу	0,109	9,0372	12	0,7531	0,0817
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,100	6,8304	12	0,5692	0,0570
Темпи зростання чистого прибутку	0,104	1,7283	1,2	1,4402	0,1495
Рентабельність продукції	0,108	13,5	10	1,3490	0,1450
Співвідношення темпів зростання чистого прибутку та виручки від реалізації	0,095	1,7622	1	1,7622	0,1680
Разом	1,000				1,4694

Виходячи з наведеної шкали значень інтегрального показника (табл. 3), можна охарактеризувати фінансово-економічний стан підприємства як стійкий. Імовірність банкрутства низька. Є значні резерви для поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності.

Для кількісної оцінки систематичного (недиверсифікованого) ризику, який пов'язаний з загальноринковими коливаннями цін і прибутковості, використано коефіцієнт чутливості β. У більшості випадків цей показник характеризує нестійкість доходів за кожним видом цінних паперів щодо доходів по «середньому» повністю диверсифікованому портфелю цінних паперів, за який може бути прийнятий весь ринок цінних паперів.

Зазначений показник розрахуємо виходячи з котирування акцій ПрАТ «Запоріжвогнетрив» та українського фондового індексу UX за аналізований період (табл. 5).

Таблиця 3

Інтерпретація результатів інтегральної оцінки

Значення інтегрального показника	Характеристика підприємства
0,00-0,25	Незадовільний фінансовий стан. Підприємство знаходиться у стані банкрутства, або в глибокій кризовій ситуації, що вимагає детального аналізу. Необхідні кардинальні зміни – реструктуризація або санація підприємства.
0,26-0,50	Фінансовий стан підприємства є нестійким. Існує досить висока імовірність банкрутства. Необхідна розробка комплексної програми оздоровлення підприємства.
0,51-0,75	Фінансово-економічний стан підприємства відрізняється стійкістю. Імовірність банкрутства низька. Маються значні резерви для поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності.
0,76-1,00	Стійкий фінансовий стан і висока ефективність роботи підприємства. У рамках поточного управління підприємством розробляються програми для подальшого його розвитку й аналізуються можливі шляхи поліпшення його роботи.
≥1	Фінансовий стан підприємства відрізняється стійкістю, підприємство має певний запас надійності.

Для характеристики коефіцієнта чутливості β використовується наступна шкала (табл. 4):

Таблиця 4

Характеристика значень коефіцієнта β

Значення коефіцієнта	Характеристика ступеня ризику
β = 0	Ризик відсутній
0 < β <1	Ризик нижче середньо ринкового
β = 1	Ризик на рівні середнього по ринку для даного виду вкладення
1 < β = 2	Ризик вище середньо ринкового

Коефіцієнт чутливості β розраховано за формулою та отримано значення 0,091:

$$\beta_i = \frac{\sum_{i=1}^{n} (k_i - \hat{k}) \cdot (p_i - \hat{p})}{\sum_{i=1}^{n} (p_i - \hat{p})^2}$$

де k_i – котирування акції підприємства в і-му періоді (зазвичай місяць);

$\hat{k}$ – середнє котирування акції за весь період;

p_i – індексу UX в і-му періоді;

$\hat{p}$ – очікувана (середня) прибутковість ринку;

n – кількість спостережень.

Таблиця 5

Дані для розрахунку β [3]

№ спосте-реження	Котирування акцій під-приємства k_i	Індекс UX p_i	$k_i - \hat{k}$	$p_i - \hat{p}$	$(k_i - \hat{k}) * (p_i - \hat{p})$	$(p_i - \hat{p})^2$
1	25	2774,23	15,973	746,185	11918,870	556791,4
2	12	2855,38	2,973	827,335	2459,741	684482,5
3	5	2364,88	-4,027	336,835	-1356,400	113457,5
4	12	2290,57	2,973	262,525	780,509	68919,1
5	12	2307,09	2,973	279,045	829,625	77865,9
6	7,5	1853,98	-1,527	-174,065	265,782	30298,8
7	5	1743,82	-4,027	-284,225	1144,550	80784,1
8	8	1598,72	-1,027	-429,325	440,878	184320,3
9	1	1545,78	-8,027	-482,265	3871,101	232580,0
10	5,796	1497,31	-3,231	-530,735	1714,758	281680,1
11	6	1476,74	-3,027	-551,305	1668,751	303937,7
Разом	99,296	22308,50			23738,170	2615117,0
Середнє	9,027	2028,045				

Розрахункове значення коефіцієнту чутливості β згідно запропонованої шкали (табл. 4) свідчить, що для підприємства ризик нижче середньоринкового.

Список використаної літератури

1. Костин А.А. Риск-менеджмент в таможенном деле: основные проблемы и перспективы использования / А.А. Костин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 4. – С. 33-36.

2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения.: Уч. пособ. / В.М. Гранатуров. – М.: «Дело и Сервис», 2008. – 156 с.

3. Информационный портал о личных инвестициях и финансах. Режим доступу http://investfunds.ua/markets/stocks/Zaporozhogneupor/quotes

Зайцева Л.О., к.е.н.,
доцент кафедри фінансів, обліку та банківської справи
Луганський національний університет
ім. Тараса Шевченка, м. Старобільск, Україна
mila280176@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ

Класичний підхід до фінансового забезпечення відтворювального процесу розглядається як процес покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання і державою.

Найчастіше поняття «фінансове забезпечення» розглядають:

1) як сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення й ефективного використання фінансових ресурсів (О. Колодізєв [5]);

2) сукупність заходів, спрямованих на створення фінансової бази для досягнення певних цілей (О. Василик [3]);

3) систему джерел та форм фінансування (Л. Васечко [2]);

4) метод впливу на розвиток (В. Опарін [6]).

На рівні компанії фінансове забезпечення – це процес формування і використання фінансових ресурсів для задоволення потреб суб'єкта

господарювання, регламентованих відповідними нормативними актами, які визначають способи їх мобілізації, розподілу і використання на всіх рівнях господарського управління. При цьому, зазначено, що здійснюють його за допомогою використання методів залучення ресурсів: самофінансування, банківського кредитування, бюджетного фінансування й кредитування, перерозподілу коштів, розміщення фінансових інструментів і боргових зобов'язань [4].

Основними елементами фінансового забезпечення розвитку компаній є: фінансові ресурси, фінансові інструменти, фінансові важелі впливу, що залучаються на основі використання відповідних доцільних методів.

Завданнями фінансового забезпечення в реалізації концепції сталого розвитку компаній слід вважати: формування (створення), залучення фінансових ресурсів (грошових коштів та фондів) на вигідних умовах; ефективний розподіл і використання фінансових ресурсів; забезпечення оптимальної структури джерел фінансових ресурсів; удосконалення фінансових відносин; пошук фінансових джерел розвитку суб'єкта господарювання та їх розширення; зниження ризиків, що виникають під час залучення, розподілу та використання фінансових ресурсів.

Сьогодні з проблемою фінансового забезпечення соціального, економічного та екологічного розвитку стикаються більшість компаній, що обрали стратегію сталого розвитку, оскільки відсутні ефективні інструменти фінансового регулювання реалізації концепції сталого розвитку та оптимальні умови формування ресурсів і ознак їх довгостроковості використання.

Розвиток компаній, у том числі сталий, значною мірою залежить від стану їх фінансового забезпечення, особливо структури капіталу і переважання в ній частки власного капіталу, а також достатності поточного фінансування.

Для збалансованого розвитку компаній доречно представити характеристики, властивості та особливості фінансового забезпечення, що сприяють досягненню цілей суб'єкта в реалізації концепції сталого розвитку:

співвідношення власних і залучених джерел фінансування та їх взаємозв'язок з певними видами активів для забезпечення досягнення запланованого рівня обсягів діяльності та збалансованого розвитку;

становлення і розвиток податкового адміністрування, як основного напряму підвищення якості державного регулювання діяльності платників податків в особі компаній суб'єктів господарювання, являє собою вдосконалення аналітичної роботи, як елемента комплексу заходів інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності державних податкових органів і, безумовно, має економічні взаємозв'язки з фінансовим забезпеченням діяльності компанії;

будучи основою фінансової стійкості, проявляє себе як здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів в змінному внутрішньому та зовнішньому середовищі, гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику;

направлено на завантаження необхідними для нормального функціонування компанії всіма видами ресурсів, характеризується доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю;

послідовність і ефективність розподілу ресурсів на основі підвищення рівня їх використання;

відновлення, збільшення заощаджень і накопичення капіталу. Це необхідно для підтримки на високому рівні довгострокової динаміки економічного зростання, особливо в ситуації, коли доступні резерви зберегли свої потенційні можливості в процесі трансформацій. Важливо не тільки стимулювання внутрішніх заощаджень, а й їх залучення в формі інвестицій;

з метою посилення взаємозв'язку джерел фінансового забезпечення економічного зростання, методів і форм їх прояву необхідно використовувати інструменти (податки, збори, штрафи, надання пільг, емісію грошей, виробництво);

управління фінансовою стійкістю підприємства повинно забезпечити своєчасне надходження і витрачання грошових коштів, підтримку постійної платоспроможності;

аналіз виробничого потенціалу дає можливість оцінити можливості досягнення певних результатів, створює умови для обґрунтованого підходу до формування фінансового забезпечення діяльності підприємства;

розгляд питань щодо фінансового забезпечення підприємницької діяльності ґрунтується на знанні конкретних джерел її фінансування [1].

Теоретичне й методичне обґрунтування фінансового забезпечення економічного розвитку компаній є актуальною проблемою, особливо в частині дослідження структури джерел, оптимальних умов формування ресурсів та ознак їх довгострокового використання.

Список використаної літератури

1. Балашова Р. И. Влияние финансового обеспечения на экономическое развитие предприятий// Вестник института экономических исследований. 2016. -№3.-с.37-45.

2. Васечко Л. Співвідношення понять «фінансовий механізм», «механізм фінансування», «фінансове забезпечення», «фінансове регулювання»/ Л. Васечко // Вісник Львів.ун-ту. – Серія «Економіка». - 2009. – Вип.41. – С.103 - 107

3. Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник / О.Д. Василик. - К.: НІОС, 2000. - 416 с.

4. Зятковська Л. І. Методологічні засади фінансового забезпечення підприємств / Л. І. Зятковська // Фінанси України. — 2007. — № 6. — С. 150.

5. Колодізєв О. М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки: монографія / О.М. Колодізєв. – Х. : ВД ІНЖЕК, 2009. – 278 с.

6. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) [навч. посібник] / В.М. Опарін.— 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2005. — 240 с.

Ігнашкіна Т.Б., к.е.н., доцент
доцент кафедри
економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
tignash@ukr.net

Іванюк Р.М., магістрант
Національна металургійна академія України

ДІАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «НОВА ПОШТА» ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Головна мета кадрової політики будь-якого підприємства, у тому числі, ТОВ «НОВА ПОШТА», полягає в забезпеченні кожного робочого місця, кожної посади персоналом відповідних професій та спеціальностей і належної кваліфікації. Досліджуване Товариство сповідує відкриту кадрову політику, яка характеризується: а) прозорістю для потенційних працівників будь-якого рівня; б) можливістю почати роботу як з низької посади, так і з найвищої; в) готовність керівництва прийняти на роботу будь-якого спеціаліста, якщо він має відповідну кваліфікацію без врахування досвіду роботи; г) орієнтацією на швидке зростання і вихід на передові позиції в своїй галузі.

Схема підбору персоналу, яку застосовує ТОВ «НОВА ПОШТА», складається з таких послідовних дій (рис.1):

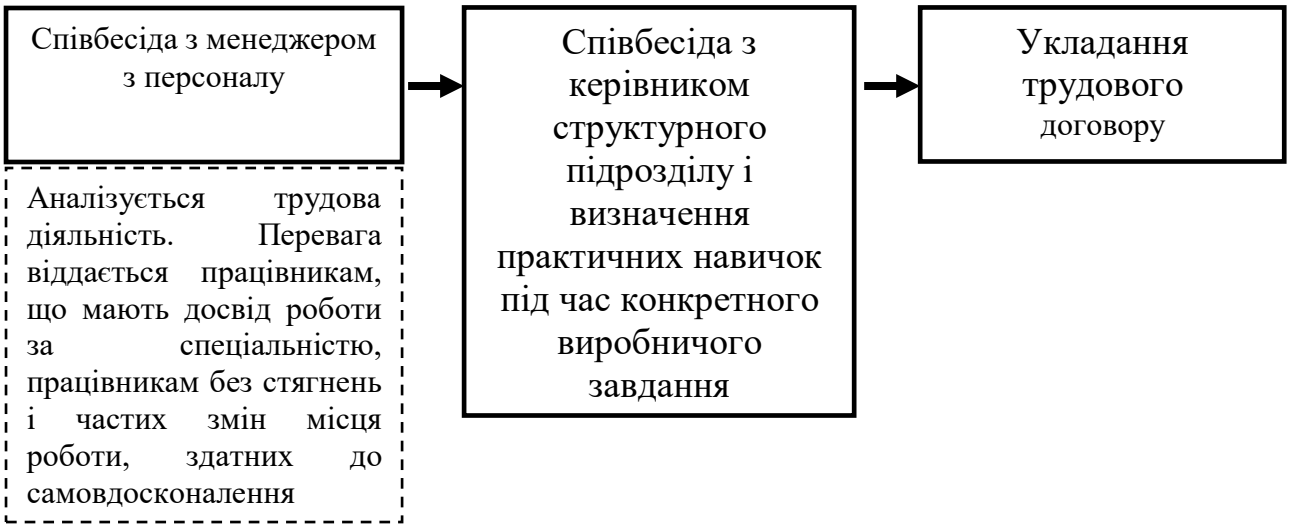


Рисунок 1. Система підбору претендента на вакантне місце підприємства

Між керівниками підприємства, його лінійними і функціональними підрозділами та власне відділом кадрів існує певний розподіл завдань (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл завдань між відділом кадрів та іншими структурними підрозділами ТОВ «НОВА ПОШТА»

Завдання	Керівники підприємства, лінійних і функціональних підрозділів	Відділ кадрів
1. Прогнозування і планування чисельності персоналу		+
2. Професійний підбір кадрів		+
3. Виробнича і соціальна адаптація		+
4. Навчання персоналу	+	
5. Проектування трудових процесів	+	
6. Нормування праці	+	
7. Організація та обслуговування робочих місць	+	
8. Оплата праці	+	
9. Охорона праці	+	
10. Контроль за використанням робочого часу	+	
11. Формування і підготовка кадрового резерву		+
12. Планування ділової кар'єри		+
13. Наймання, переміщення і звільнення працівників		+
14. Облік наявності та руху персоналу		+
15. Розгляд заяв, скарг і пропозицій працівників	+	
16. Ведення і зберігання трудових книжок працівників		+
17. Ведення особових справ		+

Пошук необхідної робочої сили відділ кадрів здійснює, використовуючи всі можливі внутрішні (можливості організації у самозабезпеченні потреби в персоналі) і зовнішні (об'єкти професійної інфраструктури, що забезпечують задоволення потреби в персоналі організації) джерела (табл. 2). Серед основних

методів залучення кандидатів на вакантну посаду такі: звернення до власної бази даних зовнішніх кандидатів; розміщення інформації про вакансії на кадрових інтернет-порталах (rabota.ua, JOB.ukr.net та ін.); послуги рекрутингових агентств; ЗМІ (друковані видання, дошки оголошень, місцеве радіо тощо).

Таблиця 2

Джерела залучення персоналу ТОВ «НОВА ПОШТА»

Внутрішні	Зовнішні
Оголошення про вакантне місце у внутрішніх засобах інформації	Подання вакансій у рекрутингові агентства
Внутрішнє суміщення посад	Самостійний пошук через ЗМІ (друковані видання, дошки оголошень)
Рекомендації родичів, друзів, знайомих власних працівників	Власна база даних зовнішніх кандидатів та Internet - джерела

Прямим продовженням процесу наймання є трудова адаптація нових працівників. ТОВ «НОВА ПОШТА» здійснює її у відповідності з цілями (зменшення стартових витрат; зниження тривожності і невпевненості у нового працівника; скорочення плинності кадрів; економія часу безпосереднього керівника і рядових працівників; розвиток у нового працівника задоволеності роботою, позитивного відношення до неї), напрямами (первинна та вторинна адаптація, тобто пристосування молодих працівників, які не мають досвіду професійної діяльності і тих, хто має такий досвід, відповідно), аспектами (психофізіологічним, соціально-психологічним, професійним, організаційним), які добре відомі в теорії менеджменту персоналу [1,2 та ін.] і не потребують детального розгляду.

Не дивлячись на позитивну в цілому роботу Товариства щодо удосконалення кадрової політики, слід зазначити, що система кадрового потенціалу підприємства має цілий ряд проблемних місць, зокрема:

- відсутні точні критерії прийому кандидатів на роботу;

- не виконується його тестування на предмет психологічних характеристик;

- стратегія роботи кадрової служби підприємства передбачає тільки підбір кваліфікованого персоналу, а не «вирощування кадрів» усередині товариства. Як наслідок, вірогідність потрапляння на підприємство осіб, які не мають достатньої кваліфікації, є великою;

- планування персоналу здійснюється в основному на оперативному рівні, в деяких випадках у зв'язку з розширенням діяльності, рішення про додатковий набір кадрів ухвалювалося вищим керівником за декілька місяців. На підприємстві не розглядаються причини відхилень фактичних показників чисельності працюючих від запланованих. Важливо не тільки розраховувати основні показники, а й здійснювати аналіз і прогноз зміни значення цих показників;

- незадоволеність персоналу соціальним пакетом і умовами праці, оскільки соціальний пакет вимагає значних фінансових вкладень. На ТОВ «НОВА ПОШТА» надають перевагу вкладенню коштів в розвиток виробництва й у нові проекти, ніж у соціальні програми;

- необхідність підтримки заробітної плати на досить високому рівні, з урахуванням її індексації, а також росту інфляції, і підвищення рівня життя в суспільстві. Рівень інфляції зростає, а зарплата залишається колишньою. У зв'язку із цим, персонал починає підшукувати краще оплачувану роботу, що могла б забезпечити зростаючі потреби. До того ж, іде постійне порівняння, скільки за ту саму роботу платять в одній компанії, і скільки в іншій.

Таким чином, планування персоналу на перспективу, концепція формування його структури практично відсутні. Фактично основна робота в цьому плані зосереджена на оперативному заповненні вакансій, що з'являються. Все це вказує на низьку ефективність системи управління персоналом підприємства. У підсумку відділ кадрів «НОВОЇ ПОШТИ» стикається з дефіцитом професійних кадрів, не зважаючи на фінансову кризу,

ускладненнями з підбором професіоналів з гарною освітою і високою кваліфікацією, здатних освоїти найсучасніші технології й здатних швидко застосовувати все нове в бізнесі, а також управляти сучасним устаткуванням. З іншого боку, спостерігається дефіцит некваліфікованих кадрів, що виконують чорнову роботу.

Вирішення розглянутих проблемних питань ТОВ «НОВА ПОШТА» можливе за рахунок прийняття певних управлінських рішень щодо забезпечення підвищення кадрового потенціалу підприємства, серед яких в якості пріоритетних можна назвати такі:

1) формування комплексної програми мотивації персоналу шляхом впровадження бонусної системи преміювання замість щомісячних гарантованих премій, що забезпечить більш тісний зв'язок між оплатою та результатами праці;

2) впровадження штрафних санкцій та дисциплінарних заходів за порушення трудової дисципліни, що дасть змогу підвищити ефективність використання робочого часу;

3) розробка програми підвищення кваліфікації персоналу, що забезпечить зростання продуктивність праці;

4) розробка програми соціального розвиток і захист, що буде сприяти зменшенню плинності кадрів.

У подальших дослідженнях авторів передбачено здійснити економічне обґрунтування зазначеної системи заходів.

Таким чином, впровадження запропонованої програми дозволить науково обґрунтовано підійти до вирішення завдання підвищення кадрового потенціалу досліджуваного підприємства та ефективності його діяльності в цілому з урахуванням специфіки ринкових відносин та дотримання принципів оплати праці і соціальної справедливості.

Список використаної літератури

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом : підручник. – Київ : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.

2. Дяків О.П., Островерхов В.М. Управління персоналом: навчально-методичний посібник (видання друге, переробл. і доповнено). – Тернопіль : ТНЕУ, 2018. – 288 с.

Їжаченко В.В., здобувач вищої освіти

Науковий керівник: Ізюмцева Н.В., к.е.н., доцент
Харківського навчально – наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
izacenko0@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ В БАНКАХ

Фахівці з менеджменту вважають управління сучасним банком однією з найбільш складних сфер людської діяльності, оскільки в умовах ринкової економіки банки знаходяться в центрі багатьох суперечливих і важкопрогнозованих процесів, які відбуваються в економіці. [1]

В сучасних умовах банківська діяльність має проблеми в управлінні та розвитку. В цьому може допомогти менеджмент, який є досить важливим інструментом стабільності банку, його невразливості при будь – яких зовнішніх змінах. В Україні менеджмент в банках не досить розвинений, тому поста гостра проблема в його розвитку. І саме тому це питання є досить актуальним на сьогодні і ми маємо дослідити цю діяльність.

Можна зустріти багато наукових досліджень вчених, які проводились у виробничо – фінансовій діяльності банків, фінансовому менеджменті, а от досліджень про менеджмент в банку майже взагалі немає.

Від менеджменту в банках залежить досить багато, наприклад, наскільки зваженою і реалістичною буде кредитна політика, наскільки об’єктивно розраховуються фінансові ризики за окремими операціями, а також збалансованість доходів і витрат. А низький рівень банківського менеджменту,

може призвести до незначного рівня капіталізації банку та значного обсягу неякісних кредитів[2].

Менеджмент – це наука, яка вивчає організацію та управління певними видами діяльності. З цього можемо сказати, що менеджмент в банку - це управління всіма процесами, які характеризують діяльність банку, його відносини, які пов'язані із стратегічним і тактичним плануванням, аналізом, регулюванням та контролем діяльністі банку, управлінням фінансами, персоналом. [3].

Для досягнення мети менеджменту банку необхідно розробити розумну стратегію та правильно спланувати власну діяльність, створити ефективну організаційну структуру, організовувати роботу систем контролю, безпеки, забезпечити необхідний клімат в колективі.

Основу менеджменту, в тому числі і банківського становить людський фактор, укладений в професіоналізмі, організованості та зацікавленості в ефективній роботі банку та у власному зростанні. Всі ці якості необхідні менеджерам аби створити і реалізувати на практиці ефективну систему управління економічними процесами та персоналом банку, які б забезпечували високі кінцеві результати діяльності. Саме тому керівники банків не беруть на себе всі обов’язки, бо вони не мають ні досвіду, ні таланту. Тому можна сказати, центральною фігурою менеджменту в банках виступає професіонал, тобто менеджер, який здатний бачити перспективу розвитку справи, якою займається, уміє швидко оцінювати реальну ситуацію, знаходити оптимальне рішення для досягнення поставленої мети, забезпечувати конкурентоспроможність, здатний досягати згоди, прийти до спільного бачення проблеми, визначити цілі та розставити пріоритети для труднощів, які можуть виникнути. У зв’язку з цим професіональний менеджер має володіти певними особистими якостями: компетентністю, гнучкістю мислення, уміння йти на ризик, напористістю, здатністю реалізувати поставлені плани, бути лідером в колективі.

Для банку, який працює в умовах безперервної зміни кон'юктури грошового ринку, важливе значення має також власний менеджмент, що дозволяє найбільш успішно вирішувати поставлені перед ним завдання. Для банківського менеджменту характерна специфіка,яка обумовлена особливостями банківської діяльності. Ця специфіка перш за все відноситься до цілей банківського управління. Цілі менеджменту поділяються на економічні та соціальні, які пов'язані з економічними та соціальними аспектами функціонування банку.

Визначення цілей діяльності банку на найближчу і подальшу перспективи – це основне у менеджменті. Управління шляхом постановки цілей здійснюється з урахуванням оцінки потенційних можливостей банку і забезпечення їх відповідними ресурсами[4].

Проаналізувавши детально менеджмент в банку можемо зробити висновоке, що він відіграє значну роль у діяльності та розвитку банків. За його допомогою забезпечується фінансова стабільність, прибутковість та ліквідність. Менеджмент покращує умови для успішного функціонування банку. Отже банківська сфера потребує такого стилю роботи, в основі якого лежить постійний пошук нових цінностей, допомога у підвищенні ефективності та одержання максимального результату у поставленій меті. У цьому всьому допоможе менеджмент без якого не можливо обійтися в сучасному житті.

Список використаної літератури

1. Банківський менеджмент: питання теорії та практики: монографія / О.А.Криклій, Н.Г.Маслак, О.М.Пожар. - Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2011. - 152с.

2. Менеджмент у банку: Підручник / Ж.М.Довгань. - Тернопіль: Економічна думка, 2017. - 512с.

3. Фінансовий менеджмент у банку: навч. посібник / В.М.Лачкова, Л.І.Лачкова, І.Л.Шевчук - Х.: Видавець Іванченко І.С., 2017. - 180с.

4. Дяченко Б.І., Вовканеч А.І. Методологічні основи банківського менеджменту // Економічні науки. - 2010. - №2.

Іщук Л.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,

Бірук Т.С., магістр
Луцький національний технічний університет
mi-agent@ukr.net

ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Отримання прибутку є основною метою та обов'язковою умовою функціонування підприємств та забезпечення його конкурентоспроможності на ринку. Разом з тим, прибутковість підприємства є ключовим показником, що відображає результати його фінансово-господарської діяльності та спроможності до розвитку. Тому в сучасних умовах зростає роль опанування ефективних методів управління підприємством, організацією виробництва та реалізації продукції для отримання максимального фінансового результату та формування заходів щодо підвищення прибутковості, що впливає на можливість розширення потужностей підприємства, підвищення якості продукції та зміцнення конкурентоздатності.

Можна сказати, що прибуток – це кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, що відображає ефективність його функціонування та є основним елементом фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта, який визначається як різниця між усіма доходами та витратами, понесеними в процесі діяльності. Прибуток є абсолютним показником, що свідчить про ефективність господарювання підприємства.

Ще одним критерієм оцінки прибутковості є рентабельність, яка визначає міру цієї ефективності. Варто зауважити, що рентабельність більшою мірою характеризує прибутковість підприємства, оскільки показує співвідношення між наявними та використаними ресурсами. Показники рентабельності дорівнюють відношенню прибутку до чинників, що мають найсуттєвіший вплив на його отримання, тобто показують скільки прибутку отримає підприємство на одну гривню затрат, вкладених на його отримання. Дослідження рентабельності

підприємства дозволить виявити сильні та слабкі сторони його діяльності, зменшити витрати та знайти найбільш дієві шляхи для його розвитку. Проведення оцінки прибутковості вимагає також визначення факторів, що позитивно або негативно впливають на результуючий показник, шляхом здійснення факторного аналізу чистого прибутку.

Кожен вид діяльності залежить від різних факторів, проте завжди вони поділяються на ті, що залежать від діяльності підприємства – внутрішні, та ті, які господарюючий суб'єкт не в змозі контролювати – зовнішні. Сільськогосподарські підприємства мають підвищений ступінь ризику, оскільки на їх діяльність мають вплив неконтрольовані чинники, такі як природно-кліматичні умови, сезонність та висока ймовірність виникнення непередбачуваних обставин. Систематизація факторів, що мають найбільший вплив на прибутковість сільськогосподарського підприємства відображена на рисунку 1.

Рис.1. Класифікація факторів, що впливають на прибутковість сільськогосподарського підприємства

Виходячи з наведених факторів впливу на прибутковість підприємства можна запропонувати наступні шляхи для її підвищення:

1. Збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, за рахунок повного використання потужностей, що зумовить зменшення собівартості одиниці продукції.

2. Зниження витрат на виробництво, за рахунок використання новітніх технологій та сучасних методів управління витратами.

3. Підвищення продуктивності праці робітників, шляхом проведення курсів або тренінгів для підвищення кваліфікації та застосування стимулюючої політики.

4. Виробництво найбільш рентабельної продукції та покращення системи маркетингу.

5. Здійснення ефективної цінової політики та встановлення надійних договірних відносин з контрагентами.

Отже, проведення оцінки прибутковості є важливою умовою для визначення ефективності функціонування підприємства, виявлення сильних та слабких сторін його діяльності та пошуку можливостей до розвитку.

Процес оцінки прибутковості господарюючого суб'єкта можна поділити на три основні етапи: дослідження абсолютного показника – прибутку, який показує чи є ефективною діяльність підприємства, визначення міри цієї ефективності – шляхом аналізу показників рентабельності та пошук шляхів підвищення прибутковості, за рахунок дослідження факторів впливу.

Список використаної літератури

1. Биба В.В., Ковалець М.В. Чинники, що впливають на прибуток сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2016. №5. С. 88–94.

2. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2015. №4. С. 54–59.

3. Чигріна К.О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення / Науковий огляд. 2015. №12.

4. Шматковська Т.О. До Проблематики забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств. Ефективна економіка. 2016. №1. С. 146.

5. Ніколаєва А., Харчук С. Шляхи покращення фінансового стану підприємства в сучасних економічних умовах. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»: зб. наук. праць. Луцьк, 2018. Вип. 15 (57). С.62-68.

6. Олександренко І.В. Основні причини банкрутства підприємств. Економічний форум. Наук. ж-л. 2015. №2. С.222-226.

7. Пастушенко А.І. Управління якістю прибутку сільськогосподарських підприємств. Ефективна економіка. 2016. №10. С. 139–141.

Камбулова О.В., здобувач вищої освіти,

Науковий керівник: Лега О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
o_lega@ukr.net

ЕКОЛОГІЧНИЙ ПОДАТОК: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Проблема забруднення навколишнього середовища є однією з найактуальніших проблем сьогодення. Ведення господарської діяльності часто пов’язано з утворенням відходів, які можуть вкрай негативно впливати на довкілля та здоров’я населення [1].

Особливо актуальним це питання є для України, економіка якої характеризується високим рівнем ресурсо-, матеріало- та енергомісткості галузей, значним рівнем зношеності обладнання, низьким рівнем упровадження інноваційних технологій.

Як свідчить зарубіжний досвід, екологічне оподаткування виконує три основні функції: фіскальну, природоохоронну та стимулюючу. Фіскальна функція полягає в наповненні бюджету. Природоохоронна функція реалізується шляхом фінансування екологічних програм. Стимулююча функція мотивує платника податку до ресурсозберігаючої діяльності, оскільки зменшення рівня забруднення довкілля зменшує суму екологічних платежів [1].

Основна ідея впровадження екологічних податків полягала в тому, щоб перенести податкове навантаження з праці, як основного фактора виробництва,

на використання природних ресурсів, виробництво екологічно шкідливих товарів і видів діяльності.

Деякі країни, такі як Данія, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди, Швеція, на початку 90-х років ввели екологічні податки і використовували додаткові податкові надходження для фінансування зниження податків на працю та особистий дохід з метою підвищення зайнятості. Крім того, вони вжили заходів у вигляді зниження ставок або схем повернення, щоб захистити товаровиробників від негативного впливу на конкурентоспроможність із-за збільшення собівартості [2].

У 27 країнах ЄС у 2009 р. екологічні податки становили 2,4 % від ВВП. До країн з найбільшою часткою цих податків у ВВП належать Данія (5,7 %), Нідерланди (3,9 %), Болгарія і Мальта (по 3,5 %), а найнижча частка – в Іспанії (1,6 %), Литві (1,7 %), Румунії (1,8 %) і Латвії (1,9 %). В Україні екологічний податок є далеко не бюджето-формувальним податком і становить приблизно 0,2 % ВВП. У 2016 році частка екологічного податку у податкових надходженнях Латвії склала 11,57 %, Словенії - 10,48 %, Болгарії - 9,57 %, тоді як в Україні, за цй же період, він склав 0,78 % [3].

В країнах ЄС статистичні дані формуються в розрізі екологічних податків наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація екологічних податків країн ЄС*

Класифікація податків	
1. Податки на енергію (включаючи паливо для транспорту)	
1.1. енергетичні продукти для транспортних цілей:	неочищений бензин;
	свинцевий бензин;
	дизельне паливо;
	інші енергетичні продукти для транспортування (наприклад, природний газ, керосин або мазут);
1.2. енергетичні продукти для стаціонарних цілей:	легкий мазут;
	важкий мазут;
	природний газ;
	вугілля;
	кокс;
	біопаливо;

Класифікація податків	
	споживання та виробництво електроенергії;
	споживання та виробництво теплопостачання;
	інші енергоносії для стаціонарного використання;
1.3. парникові гази:	– вміст вуглецю в паливі;
	– викиди парникових газів
2. Податки на транспорт (крім палива для транспорту):	
2.1. імпорт чи продаж автотранспортних засобів (одноразові податки)	
2.2. реєстрація або використання автомобілів, періодичні податки (наприклад, річні)	
2.3. використання доріг;	
2.4. плата за затори і міські збори;	
2.5. інші транспортні засоби (кораблі, літаки, залізниці тощо);	
2.6. рейси та авіаквитки;	
2.7. страхування автомобіля (не включає загальні страхові податки).	
3. Податки на забруднення	
3.1. виміряні чи оцінені викиди в атмосферне повітря:	виміряні чи оцінені викиди NOx;
	виміряні чи оцінені викиди SOx;
	інші вимірювані або оцінені викиди в атмосферне повітря (крім CO2);
3.2. озоноруйнуючі речовини;	
3.3. виміряні чи оцінені скиди у води:	виміряні або орієнтовні стоки речовин, які окислюються;
	інші вимірювані або розрахункові стоки до води;
	збір та очищення стічних вод, фіксовані річні податки;
3.4. непрямі джерела забруднення вод:	пестициди (на основі, наприклад, хімічного складу, ціни або обсягу);
	штучні добрива (на основі, наприклад, вмісту фосфору або азоту або ціни);
	гній;
3.5. поводження з відходами:	збирання, обробка або утилізація;
	індивідуальні товари (наприклад, упаковка, контейнери для напоїв, акумулятори, шини, мастильні матеріали);
3.6. шум (наприклад, зліт та посадка повітряних суден).	
4. Податки на використання ресурсів:	
4.1. абстракція води;	
4.2. збирання біологічних ресурсів (наприклад, деревини, полюванні та вилов риби);	
4.3. видобуток сировини (наприклад, мінерали, нафта та газ);	
4.4. зміна ландшафтів та різання дерев	

* узагальнено на підставі [3]

Основні форми використання податкових інструментів в екологічних цілях представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Основні форми використання податкових інструментів в екологічних цілях: зарубіжний досвід*

Основні форми використання податкових інструментів	Країни
Цивільний екологічний податок із платоспроможних громадян країни на подолання екологічних нестатків	практикується у Франції
Екологічний податок на автомобілі	більшість країн Європи, а також у Канаді, Японії
Екологічний податок на повітряний транспорт, вноситься в загальні ставки податку за здійснення цього виду діяльності в країні	Канада, США, Данія, Норвегія, Швеція
Екологічний податок за переліт через територію країн	Стандартна позицією міжнародних правил
Екологічний податок на конкретні групи товарів, у тому числі:	
- мінеральні добрива	Норвегія, Швеція
- пестициди	Данія, Франція, Угорщина, Португалія, Швейцарія та ін.
- пластмасова тара, упакування	Данія, Угорщина, Ісландія, Польща
- шини	Канада, Данія, Фінляндія, Угорщина, Польща
- батарейки-акумулятори	Данія, Швеція, Японія
- розчинники	Данія
- мастила	Фінляндія, Франція, Норвегія
Екологічний податок на паливо, у тому числі залежно від наявності екологічно шкідливих компонентів:	
свинцю	у більшості країн
вуглецю	Данія, Фінляндія, Нідерланди, Норвегія
сірки	Бельгія, Данія, Франція, Польща, Швеція
окислів азоту	Чехія, Франція, Польща, Швеція

* узагальнено на підставі [4]

Однак, якщо порівняти екологічне оподаткування України і європейських країн, можна сказати, що Податковий кодекс України не приділяє належної уваги такому виду екологічних податків, як плата за продукцію, що шкодить довкіллю. А умовами сплати екологічного податку не передбачено його обчислення у збільшеному розмірі у разі допущення платником понадлімітних обсягів забруднення, що не забезпечує стимулювання платників податку до зниження викидів забруднювальних речовин.

В Україні екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий

платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 року. Суми податку розраховують самостійно на основі визначених ставок для кожного виду відходів, забруднюючої речовини, категорії радіоактивних відходів та їх фактичного обсягу [5].

Отже, практично в усіх економічно розвинених країнах у різних формах присутні екологічні податки. Водночас, варто зауважити, що адміністрування цих податків може істотно відрізнятись, вони можуть враховуватися до вартості товару, супроводжувати процес виробництва або сплачуватися під час утилізації товару. Зарубіжний досвід екологічного оподаткування свідчить про високу ефективність цього виду інструменту екологічної політики.

Аналіз зарубіжного досвіду застосування екологічних податків та зборів свідчить про значне різноманіття їх видів, а відтак про різний ефект, який може бути отриманий від їх застосування. Вище вказане необхідно враховувати при удосконаленні екологічного оподаткування в Україні.

Список використаної літератури

1. Лега О. В., Бурсова Т. О. Податкові та облікові аспекти справляння екологічного податку. Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством : Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції. Частина 1. Полтава, 2019. С. 46-49.

2. Козьменко С.М., Волковець Т.В. Особливості екологічного оподаткування в зарубіжних країнах. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». №1. 2012. С. 11-17.

3. Канонішена-Коваленко К. Екологічний податок від А до Я. К.: Фундація «Відкрите Суспільство», 2017. 108 с.

4. Мацієвич, Т. О. Особливості екологічного оподаткування: практика країн Європейського Союзу. Економічний аналіз : зб. наук. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 15. № 2. С. 71-78.

5. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. (дата звернення 04.04.2020).

Кір'ян О.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту

Самойленко П.С., студент
Українська інженерно-педагогічна академія
3zk@ukr.net

ФІНАНСОВІ ПРОБЛЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУЧАСНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙ

Управління персоналом в умовах глобалізації економіки, швидкої зміни технологій, появи та зникнення цілих галузей діяльності при всьому розмаїтті процесів являє собою більш-менш постійну в своїх складових комплексну систему принципів, підходів, видів, напрямів та форм кадрової діяльності. ця система в першу чергу спрямована на забезпечення організації робочою силою та збереження домінування на ринку робочої сили для забезпечення ефективної реалізації цілей організації. Саме мета організації, реалізація її планів і впливає на корегування складу та поведінки її персоналу, на формування критеріїв відбору потрібних претендентів на робочі місця.

Незважаючи на розмаїття як самих організацій, так і їх діяльності, робота з людськими ресурсами в них містить ті самі завдання, здійснюється більш-менш ідентичними заходами та приймами. Відповідно, і проблемні чинники в них також більш-менш ідентичні.

Першим основним питанням для кожної організації стає своєчасне залучення потрібної кількості працівників з відповідними професійними та

особистісними характеристиками. Залежно від характеру і умов роботи, можливостей організації, стану ринку робочої сили, яким вона може скористатися кожна організація обирає як прийоми та методи набору й відбору, так і планку критеріїв, визначає прийнятний для себе рівень витрат на можливість залучення відповідних робітників. Тобто, потрібно планувати витрати та знаходити кошти як на організацію процесу, так і на розвиток працівників кадрової служби, які будуть здійснювати дані процеси. Нажаль, більшість організацій вважає, що витрат на оплату праці вже достатньо, і майже не витрачає коштів на розвиток персоналу відповідних підрозділів. Така фінансова економія на першому, найважливішому етапі формування всього колективу викликає в подальшому постійні втрати в діяльності всієї організації (нижча продуктивність, більше помилок в роботі, гірше обслуговування обладнання, втрати клієнтів за рахунок відсутності професіоналізму та меншої якості продукції та послуг тощо).

Другий крок, де організація ще може за рахунок фінансового забезпечення виправити ситуацію, але не достатньо повно використовує цю можливість в достатньому обсязі – це навчання своїх працівників, щоб мати можливість пояснювати завдання коротко, за технологічними процесами, отримувати потрібну якість робіт при мінімізації витрат на їх здійснення, привести їх навички і уміння відповідно до вимог завдання. Але в цьому випадку фінансові витрати потрібно застосовувати вже до всіх працівників організації, обираючи кожній професії особливі прийоми, методи, джерела розвитку та навчання; визначатись з особливостями кожного робітника щодо їх здатності до розвитку, в тому числі за рахунок певних заходів. Тобто, фінансові витрати повинні містити витрати на дослідження кожного робітника, дослідження ринку послуг з розвитку по кожному виду діяльності, на спрямування робітників на розвиток (навчання) з їх заміною іншими на робочих місцях. При цьому результат буде залежати вже від декількох ланок: кадрової служби та керівників, які досліджували робітників (і якщо вони не вміють це робити професійно – результати будуть не достовірні та негативно

вплинуть на розвиток); робітників, які будуть заміщати тих, хто навчається (від їх якості робіт залежить прибуток на наявність фінансів на розвиток кадрів); від самих «учнів» - чи здатні вони навчитися, бажають це зробити і потім чи зможуть/захочуть забезпечити реалізацію нових навичок на цьому робочому місці (або звільняться і підуть шукати роботи з більшим рівнем оплати праці). Тобто, фінансові витрати на цьому кроці значно вищі та мають суттєво більші ризики щодо не повернення.

Третім кроком організації не залежно від реалізації другого є обов'язкова оцінка результатів діяльності кожного працівника, яка є основою його мотиваційної системи та висвітленням очікувань прибутковості організації. Цей процес умовно кожна організація формує унікально, враховуючи свої особливості та потреби. Але існують узагальнені правила про атестацію робітників та робочих місць [1], про формування критеріїв оцінки, які визначають мінімальні граничні обов'язки щодо цих процесів. В цьому випадку якість та вміння організації оцінки суттєво змінюють обсяг фінансових витрат на процес та впливають на результат. При відсутності у керівного складу та кадрових робітників знань та бажань здійснювати оцінку якісно та відповідно до планів організації, її результат буде або не достовірним, або не відповідати подальшим потребам його застосування. Тому фінансові витрати складаються з підготовки фахівців здійснювати ці процеси, з витрат на організацію та реалізацію самого процесу оцінки. Ризики - в відсутності бажання самих виконавців оцінки здійснювати її ефективно, в організаторах (не вірно сформовані критерії не дають позитивної реакції колективу на оцінку), в робітниках (безвідповідальне ставлення до оцінки призводить до отримання не достовірних результатів). Тобто, інколи фінансові витрати на оцінку персоналу надають нульовий ефект.

Четвертим кроком, що спирається на попередній, є винагорода працівників за результати праці у вигляді тих чи інших форм та методів оплати праці та її стимулювання (компенсує витрати часу, інтелектуальних ресурсів, фізичних зусиль на благо організації). В разі невідповідності очікувань

робітників та не достовірних результатів оцінки мотиваційна система працювати не буде. Тому фінансові витрати на неї можуть не давати очікуваний керівництвом результат. Для його забезпечення крім якісного виконання кроку три потрібно застосування моделей мотивації, її справедливість щодо робітників та узгодженість з потребами й очікуваннями робітників. Для цього необхідно витрачати фінансові кошти як на навчання кадрового відділу та керівного складу щодо досліджень мотиваційних потреб робітників, так і на безпосереднє дослідження самих робітників.

Враховуючи, що стан робочої сили та її мотиваційні вподобання періодично змінюються, ці фінансові витрати є досить регулярними. Вони існують (повинні бути наявними) в будь-якій організації, однак в кожній вони проявлені в різній мірі, в дуже різних обсягах та якостях.

Виходячи з вищевказаного, можемо зробити висновок, що для успіху життєдіяльності організації, її постійного розвитку необхідно заздалегідь планувати значні фінансові витрати на персонал від моменту його набору до постійного процесу діяльності [2]. В разі відсутності коштів на перших етапах організація буде нести значно більші фінансові витрати на всіх подальших етапах власного існування. Тому навіть дефіцит коштів не є приводом для економії на розвитку працівників кадрової служби, економії в процесі формування колективу. Все це в подальшому створює для організації суттєвий дефіцит ресурсів, в тому числі й фінансових.

Список використаної літератури

1. Про Порядок проведення атестації робочих місць за умовами праці. Постанова КМУ від 01.08.1992 № 442 зі змінами та доповненнями [Електронний документ]. – URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/442-92-п (дата звернення 10.04.2020).

2. Синиціна Ю. П., Дунайчук С. М., Алєксеенко І. А. Управління витратами на персонал на основі системного підходу / Ю. П. Синиціна, С. М. Дунайчук, І. А. Алєксеенко // Економіка і суспільство. – 2017. - № 9. – С. 636-641

Козенкова В.Д.
асистент кафедри прикладної
математики та обчислювальної техніки
Національна металургійна академія України
nkozenkova@gmail.com

ОСНОВНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах інформаційної економіки нематеріальні активи та їх ефективне застосування суттєво впливають на ефективність та ринкову вартість підприємства. Характер цього впливу суттєво залежить від галузі, до якої відноситься підприємство. Становлення економіки знань сприяло признанню нематеріальних активів у якості основних драйверів розвитку підприємств та розширенню визначення інвестицій як витрат на придбання матеріальних активів та вкладень у комерційну основу знань.

Сформувалося визнання декількох управлінських груп нематеріальних активів, які не мають жорстко зафіксованої вартості та не відображаються у балансі підприємства – від комп`ютеризованої інформації до економічних компетенцій, які за аналогією з інвестиціями у цінні папери можна розглядати як пакет нематеріальних активів.

Але, потрібно відзначити, що лише деякі складові цих пакетів з капіталізовано у національних рахунках (наприклад, програми та бази даних, дослідження та розробки, авторські права); більшість же складових (брендинг, нові організаційний та клієнтський капітал та ін.) розглядаються як проміжні витрати. Але, в цілому пакет нематеріальних активів здатен приносити підприємству інвестиційний прибуток та збільшувати вартість підприємства.

Потрібно відзначити, що процедурно процес визначення впливу НМА на вартість підприємства включає в себе 5 основних етапів:

Етап 1 – визначення ринкової вартості підприємства;

Етап 2 - визначення вартості нематеріальних активів;

Етап 3 - визначення впливу нематеріальних активів на вартість підприємства;

Етап 4 – модельний експеримент;

Етап 5 – формування пропозицій щодо використання та розвитку пакетів нематеріальних активів.

На будь-якому з цих етапів виникає множина завдань та проблем, пов’язаних із прийняттям рішень. По-перше, це виявлення проблемної ситуації, або предметної області, які формують цілі прийняття рішень та існуючі обмеження.

На наступному етапі проводиться збір та аналіз детальної інформації про предметну область, побудова моделі, визначення області альтернатив рішень, формулювання завдання прийняття рішень.

Надалі здійснюється власне прийняття рішень на основі розроблених методів, а також виконується оцінка варіантів рішення, їх порівняння, класифікація, ранжування, вибір найкращого тощо.

Заключний етап пов'язаний з реалізацією рішення і оцінкою його наслідків.

Залежно від повноти вихідних даних завдання вибору рішень можуть бути добре структурованими, слабо структурованими, неструктурованими [1].

Для добре структурованих задач інформація представляється в кількісному вигляді, для слабо структурованих задач вона містить кількісні описання з домінуванням якісних і невизначених факторів, для неструктурованих завдань дані можуть бути представлено у вигляді якісного опису вихідних факторів та взаємозалежностей між ними.

Потрібно відзначити, що інформація про ці фактори може бути повною або частковою; фактори можуть бути незалежними, або залежними один від одного. Власне показники можуть бути кількісними або якісними, оцінюватися в різних шкалах тощо. Для предметної області, яка має повну визначеність, та невеликого числа критеріїв, методи теорії прийняття рішень добре розвинені. Але при наявності значної кількості якісних і кількісних показників, які

взаємодіють між собою, важливою стає розробка методів оцінювання складних багатокритеріальних об'єктів, що може істотно полегшити подальший вибір варіанту.

До основних завдань оцінки і вибору альтернатив рішень відносять: оцінку альтернатив рішень; порівняльну оцінку і ранжування безлічі альтернатив рішень; визначення стратегій оцінювання альтернатив рішень; визначення значень приватних показників рішень по заданих значеннях узагальненого показника; пошук значень приватних показників, що забезпечують необхідні значення узагальненого показника; пошук найкращих рішень (значень приватних показників), які б забезпечували необхідні значення узагальненого показника [2].

Можна виділити одно- і багатокритеріальні методи оцінки та вибору альтернатив рішень.

У випадку однокритеріальних рішень вважаються відомими: безліч альтернатив рішень (об'єктів, варіантів дій) $A = \{a_j\}$, $j = 1, ..., m$; оцінки альтернатив за обраним критерієм (показником): $p(a_j)$; правило вибору найкращого варіанту, наприклад: $\max_j(p(a_j))$, або $\min_j(p(a_j))$

У процесі виконання завдання вибору найкращого варіанту визначається альтернатива a *, для якої $p(a^*) = \max_j(p(a_j))$або $p(a^*) = \min_j(p(a_j))$

У випадку багатокритеріальних оцінок кожному варіанту a_j можна поставити у відповідність вектор виду $(p_1(a_j), p_2(a_j), ..., p_n(a_j))$, який представляє собою оцінки варіанта за критеріями (показниками) $p_1, p_2, ... , p_n$.

Далі підходи до порівняння і вибору варіантів рішень можуть бути розділені на дві групи: методи зведення та незведення множини критеріїв до одного.

Для того, щоб перейти до однозначного та найбільш придатного (вигідного) варіанту, необхідно ввести оціночні (цільові) функції, тоді матриця рішень зводиться до одного стовпчика.

У такому випадку проблема вибору альтернативи зводиться до вибору рядка матриці. Для цього можуть застосовуватися різні критерії: Бернуллі-

Лапласа, Вальда, Байєса, Севіджа, ЕХТ, Байєса-Севіджа, Гурвіца, Гурвіца-Севіджа, компромісу за Гурвіцем для виграшу, компромісу за Гурвіцем для ризику, Ходжеса-Лемана, Гермеєра, крайнього оптимізму, крайньої обережності, добутку та ін.

Зауважимо, що вибір критерію для прийняття фінансових рішень в умовах невизначеності, а також визначення параметрів відібраного критерію належить до найскладніших проблем у діяльності особи, що приймає рішення.

Враховуючи той факт, що у сучасній економічній науці існують близько 20 класичних критеріїв (принципів) вибору рішень, доцільно розділити їх на дві групи:

1) критерії вибору альтернативи за умов невизначеності - коли немає ніякої певної достовірної інформації щодо імовірності впливу факторів макро- та мікросередовища на систему та виникнення кожного з її можливих станів;

2) критерії вибору альтернативи за умов ризику - коли особа, що приймає управлінське рішення може дати певну об'єктивну або суб'єктивну оцінку кожного зі станів системи, або імовірності їх виникнення.

Підхід, заснований на згортці багатьох критеріїв в один, використовується в багатьох методах теорії прийняття рішень, серед яких можна виділити наступні: методи, засновані на теорії цінності, корисності, методи аналізу ієрархій, методи нелінійної згортки, методи теорії нечітких множин та ін.

Підхід зведення багатьох критеріїв до одного знижує трудомісткість таких процедур, як порівняння, ранжування, класифікація та вибір варіантів (альтернатив). Але він потребує пошуку ефективних методів оцінювання, підвищення вимог да знань експерта тощо.

Методи, засновані на незведенні багатокритеріальних показників до одного критерію, ставлять своїм завданням порівняння варіантів на основі векторів оцінки за всіма критеріями. Серед важливих факторів цього підходу можна вказати вагу (важливість) критеріев, інформацію про переваги експертів.

Застосування цих методів обумовлено незалежністю критеріїв та їх повною визначеністю.

Серед методів цієї групи можна виділити: метод домінування, метод на основі глобальних критеріїв, лексикографічне упорядкування, методи математичного програмування, методи порогів, методи теорії мультимножин та ін.

Із застосування експертних оцінок будується більшість методик рейтингових оцінок. Але їх розширене застосування створює багато проблем, пов'язаних з перевіркою достовірності отриманих результатів.

Експертні методи, що ґрунтуються на оцінках залучених кваліфікованих фахівців, дозволяють дати більш точну та відтворювальну оцінку. До недоліків експертних методів відносяться суб'єктивізм, обмеженість використання, високі витрати на їх проведення.

Разом з тим, їх роль стає більш значимою, коли вибір та прийняття рішення необхідно здійснювати в умовах ризику та невизначеності, оскільки не завжди є достовірна інформація про стан системи, що досліджується та не завжди можна сформулювати у математичному вигляді поставлену задачу [3].

Список використаної літератури

1 Кини Р.Л. Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения / Р.Л.Кини, Х.Райфа. – М.: Радио и связь, 1981. – 560 с.

2. Беляев Л.С. Решение сложных оптимизационных задач в условиях неопределенности/ Л.С.Беляев. – Новосибирск: Наука, 1978. – 126 с.

3/ Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: монографія/ Б.Є.Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 171 с.

Козенкова Н.П.
старший викладач кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
nkozenkova@gmail.com

ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМІВ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах нестабільності ринку успішний розвиток та функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності в значній мірі залежить від надійної, якісної та ґрунтовної системи фінансової безпеки підприємства. Фінансова безпека суб'єктів підприємництва є складовою частиною їх економічної безпеки та може бути визначена як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, що виражається в максимізації прибутку та підвищенні рентабельності діяльності підприємства, якості використаних основних і оборотних активів, структури капіталу [1].

Аналіз наукових праць, присвячених фінансовій безпеці суб'єктів підприємництва показав, що вона визначається наступними факторами: рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами; стабільністю і стійкістю фінансового стану підприємства; збалансованістю фінансових потоків і розрахункових відносин; ступенем ефективності фінансово-економічної діяльності; рівнем контролю за внутрішніми і зовнішніми ризиками. Перед фінансовою безпекою суб'єктів підприємництва постають наступні завдання: ідентифікація ризиків і пов'язаних з ними потенційних небезпек і загроз; визначення індикаторів фінансової безпеки суб'єктів підприємництва; впровадження системи діагностики та моніторингу стану фінансової безпеки; контроль та оцінка ефективності дії системи фінансової безпеки; створення необхідних фінансових умов, що забезпечують стабільне зростання фірми; створення умов для формування оптимального обсягу фінансових ресурсів із внутрішніх і зовнішніх джерел; підтримка фінансової стійкості й платоспроможності фірми протягом усього періоду функціонування; створення умов, необхідних для

забезпечення оптимального обсягу й рівня ефективності інвестицій; мінімізація фінансових ризиків фірми; своєчасне впровадження у фінансову діяльність фірми сучасних технологій управління та інструментарію їх забезпечення; ефективний і швидкий вихід фірми з фінансової кризи й нейтралізація її наслідків [2].

Система фінансової безпеки підприємства - це комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних и пропагандистських заходів, спрямованих на кількісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Однією з ключових складових системи фінансової безпеки підприємства є підсистема фінансової діагностики. Саме від її ефективності, своєчасності наданої інформації, буде залежати фінансова безпека підприємства. На цю підсистему покладені функції прогнозування настання кризи, оцінка ймовірності банкрутства підприємства в перспективі, визначення масштабів кризи, а також причин, що лежать у його основі. Мета даної підсистеми - вчасно інформувати про можливі проблемні місця в роботі підприємства, а також оцінювати ступінь погрози.

Центральною підсистемою, ядром фінансової безпеки підприємства є підсистема фінансових важелів і методів. Її метою є усунення кризових явищ і процесів, причин, що їх викликали, а також забезпечення ефективної діяльності підприємства. Задачі підсистеми: вибір оптимальної стратегії підприємства й інструментарію її реалізації; нейтралізація кризових явищ; усунення причин криз; усунення наслідків кризи. Інструментарій, який має забезпечити ефективне виконання системою поставлених перед нею функцій, можна розділити на дві групи: фінансові методи - управління прибутком, витратами, капіталом, фінансовий облік, фінансовий аналіз, фінансове планування, фінансове регулювання, страхування тощо; фінансові важелі - прибуток, доход, фінансові санкції, дивіденди, ціна, фінансове стимулювання, заробітна плата та інші [3]. В системі основних функцій управління фінансовою безпекою підприємства важлива роль належить внутрішньому контролю за реалізацією

прийнятих у цій сфері управлінських рішень. Внутрішній контроль фінансової безпеки являє собою процес, що організовується підприємством з метою перевірки виконання та забезпечення реалізації всіх управлінських рішень в області захисту його фінансових інтересів від різноманітних погроз. Створення систем внутрішнього контролю є невід'ємною складовою частиною побудови всієї системи управління підприємством з метою забезпечення його ефективності.

Підвищенню ефективності реалізації функції внутрішнього контролю фінансової безпеки сприяє впровадження на підприємстві ефективної керуючої системи, що має назву «контролінг». Принципом даної концепції, яка отримала назву «управління за відхиленням», є оперативне порівняння основних планових (нормативних) та фактичних показників з метою виявлення відхилень між ними та визначення взаємозв'язку та взаємозалежності цих відхилень на підприємстві з метою впливу на ключові фактори нормалізації діяльності. Контролінг фінансової безпеки - регуляторна керуюча система, що координує взаємозв'язки між формуванням інформаційної бази, аналізом, плануванням та внутрішнім контролем, забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової безпеки підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її показників від передбачених та прийняття оперативних рішень, спрямованих на їх нормалізацію[4].

Основними функціями контролінгу фінансової безпеки є: спостереження за ходом реалізації завдань, встановлених системою планових показників та нормативів забезпечення фінансової безпеки; вимір ступеня відхилення фактичного стану фінансової безпеки від передбаченого; діагностика за розмірами відхилень серйозного погіршення стану фінансової безпеки підприємства та суттєвого зниження темпів його фінансового розвитку; розробка оперативних управлінських рішень щодо нормалізації фінансової безпеки підприємства у відповідність із передбаченими цілями та показниками; коректування за необхідності окремих цілей та показників системи фінансової безпеки у зв'язку із зміною зовнішньої фінансової середи, кон'юнктури

фінансового ринку та внутрішніх умов здійснення господарської діяльності підприємства. Контролінг фінансової безпеки будується на наступних етапах

Перший етап. Визначення об'єкту контролінгу. Об'єктом контролінгу фінансової безпеки підприємства є управлінські рішення по основним аспектам забезпечення захисту його фінансових інтересів від погроз внутрішнього та зовнішнього характеру.

Другий етап. Визначення видів та сфери контролінгу. Виділяють наступні види контролінгу: стратегічний контролінг, поточний та оперативний контролінг.

Третій етап. Формування системи пріоритетів контролюючих показників. Уся система показників ранжується за значимістю. В процесі такого ранжування спочатку до системи пріоритетів першого рівня відбираються найбільш важливі із контролюючих показників даного виду контролінгу; потім формується система пріоритетів другого рівня, показники якого знаходяться у факторному зв'язку із показниками пріоритетів першого рівня; аналогічним чином формується система пріоритетів третього та наступних рівнів.

Четвертий етап. Розробка системи кількісних стандартів контролю. Після ранжування контролюючих показників забезпечення фінансової безпеки підприємства, виникає необхідність встановлення кількісних стандартів по кожному з них. Стандартами виступають цільові стратегічні нормативи, показники поточних планів та бюджетів, система державних або розроблених підприємством норм та нормативів, що забезпечують його фінансову безпеку.

П'ятий етап. Побудова системи моніторингу показників, що включаються в контролінг. Система моніторингу фінансової безпеки являє собою розроблений на підприємстві механізм постійного спостереження за найважливішими показниками забезпеченості захисту його фінансових інтересів, визначення розмірів відхилень фактичних показників від передбачених та виявлення причин цих відхилень.

Шостий етап. Формування системи алгоритмів дій по усуненню відхилень є заключними етапом контролінгу фінансової безпеки підприємства.

Принципова система дій менеджерів підприємства у цьому випадку полягає в трьох алгоритмах: «нічого не робити» - дана форма реагування передбачається у тих випадках, коли розмір негативних відхилень значно нижче передбаченого «критичного» критерію; «усунути відхилення» - передбачає процедуру пошуку та реалізації резервів по забезпеченню виконання цільових, планових чи нормативних показників. За результатами моніторингу фінансової безпеки підприємства вносяться пропозиції по коригуванню системи цільових стратегічних нормативів, показників поточних фінансових планів чи окремих бюджетів, пов'язаних із забезпеченням фінансової безпеки підприємства.

Впровадження на підприємстві системи контролінгу дозволяє суттєво підвищити ефективність всього процесу управління його фінансовою безпекою, забезпечити концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової безпеки підприємства та дозволяє своєчасно виявити відхилення фактичних її показників від передбачених та прийняти оперативні управлінські рішення, спрямовані на їх нормалізацію.

Список використаної літератури

1. Донець, Л. І. Економічна безпека підприємства [Текст] : Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.

2. Бланк, И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия [Текст] : монографія / И. А. Бланк. – К.: Ника–Центр, Эльга, 2006. – 776 с.

3. Єрмошенко, М. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства [Текст] : Предпринт наукової доповіді / За наук. ред. д. е. н., проф. М. М. Єрмошенка – К. : Національна академія управління, 2005. – 78 с.

4. Барановський, О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) [Текст] : Монографія. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2004. – 759 с.

Колєдіна К.О., к.е.н.
викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури
E-mail: koliedinakateryna@gmail.com

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний розвиток економіки України супроводжується ускладненням економічних процесів, трансформацією власності й середовища господарювання, концентрацією виробництва та капіталу, що зумовлює об'єктивну необхідність забезпечення прибутковості суб'єктів підприємництва для їх виживання та розвитку. Однією з головних причин економічних проблем багатьох підприємств різних форм власності є їх збитковість або низька прибутковість. Незважаючи на те, що проблемі прибутковості підприємства приділяється значна увага науковців і практиків, ще й досі вчені чітко не визначились із науковим тлумаченням терміна «прибутковість підприємства». Так, М.Ф. Огійчук та Л.Ю. Кучер розглядають прибутковість як показник економічної ефективності та результативності діяльності суб'єкта господарювання [1; 2].

Антонюк Р.Р. визначає прибутковість як здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності, який полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами, при чому в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування [3].

Осипова Т.В. вважає, що основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств [4].

Отже, під прибутковістю підприємства можна розуміти показник ефективності його діяльності в розрізі отримання підприємством прибутку та забезпечення постійного й ефективного відтворення всіх видів ресурсів.

Формування прибутковості підприємства проходить в декілька етапів, які схематично представлено на рис. 1.

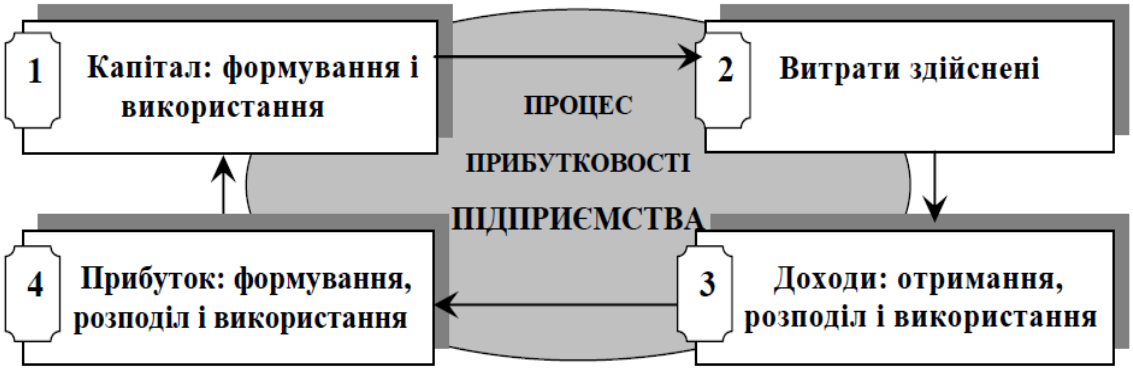


Рисунок 1 – Процес формування прибутковості та його складові

Складено автором на основі джерела [5]

Згідно з рис. 1, в основі прибутковості підприємства як процесу лежить здійснення витрат, отримання та розподіл доходів, формування й розподіл прибутку та його капіталізація. Витрати забезпечуються за рахунок авансованого капіталу, який перебуває у розпорядженні підприємства. Визначальну роль у формуванні капіталу відіграють власні кошти та майно підприємства, які покривають значну частину витрат та є забезпеченням отриманих кредитів. Підсумок прибуткової діяльності підприємства відображається у кінцевому результаті – масі прибутку. У такий спосіб формується ланцюг прибутковості підприємства:

капітал → витрати → доходи → маса прибутку → самозростання капіталу

На основі показників прибутку окремих вітчизняних підприємств парфумерно-косметичної галузі оцінено кореляційний зв’язок між ефективністю їх діяльності (прибутковістю) і факторними ознаками, а також проведено аналіз впливу на масу прибутку підприємства від реалізації продукції таких факторів, як: обсяг реалізованої продукції; рівень виробничих витрат; структура та асортимент продукції; рівень збутових і адміністративних витрат (табл.1).

Таблиця 1 – Результати кореляційного зв’язку впливу факторів на зміну маси прибутку підприємств від реалізації продукції (*розраховано на основі даних джерела [6]*)

Найменування підприємства	Кореляційний зв’язок впливу факторів на зміну маси прибутку від реалізації продукції				
	Фактори впливу				
	обсяг продаж	структура та асортимент	рівень витрат	витрати на збут	адміністра-тивні витрати
ПрАТ «Ефект»	0,30	0,62	0,91	0,96	0,99
ТОВ «Піpана»	-0,25	0,68	0,73	-0,85	0,63
ТОВ ПВК «Авалон»	-0,10	0,02	1,00	-0,66	0,73
ТОВ «Аромат»	-0,53	-0,74	1,00	0,07	-0,96
ТОВ «Львівська ПКФ «Едельвейс»	0,92	-0,78	0,98	-1,00	-0,90

На основі даних табл. 1 можна зробити наступні висновки. Зміна маси прибутку всіх досліджуваних підприємств парфумерно-косметичної галузі від реалізації продукції відбувалась в основному за рахунок такого фактору, як рівень виробничих витрат на 1 грн. реалізованої продукції, про що свідчить стійкий та тісний кореляційний зв’язок (від 0,73 до 1,0). Такі ж фактори, як: обсяг продаж; асортимент і структура продукції; витрати на збут і адміністративні витрати мають мінливий (нестійкий) характер в умовах економічного середовища України.

Проведений аналіз парфумерно-косметичних підприємств України свідчить про доцільність розробки та впровадження системи організаційно-економічного забезпечення їх прибутковості.

На прибутковість як інтегрований показник впливають усі фактори діяльності підприємств, які залежно від рівня їх дії поділяються на: макроекономічні та мікроекономічні. До макроекономічних передумов формування прибутковості належать чинники, що характеризують ситуацію на ринку, тобто збалансованість попиту та пропозиції. Мікроекономічні

передумови формування прибутковості відображають діяльність самого підприємства та включають такі основні фактори як: збільшення обсягу виробництва й реалізації продукції; збільшення ціни одиниці продукції; скорочення витрат на виробництво та реалізацію одиниці продукції.

Система організаційно-економічного забезпечення прибутковості опосередковує вплив її передумов на організаційну структуру. Первинним у такій системі є комплекс організаційно-економічних заходів, до якого входить такі елементи, як: результат, на одержання якого він спрямований; сукупність його учасників та стійкість відносин між ними, яка забезпечує їх взаємодію в отриманні результату; набір використовуваних технічних засобів і технологічних процесів; необхідні матеріальні та фінансові ресурси.

Таким чином, під прибутковістю підприємства слід розуміти показник ефективності його діяльності в розрізі отримання підприємством прибутку та забезпечення постійного й ефективного відтворення всіх видів ресурсів. Розвиток будь-якого підприємства та забезпечення його прибутковості залежить від комплексу організаційно-економічних заходів, що реалізуються на підприємстві, які повинні бути спрямовані на впровадження й підтримку ефективних і своєчасних змін на підприємстві. За рахунок дії комплексу організаційно-економічних заходів підприємства обрані стратегічні позиції перетворюються на конкурентні переваги, які дозволять одержати в майбутньому більшу прибутковість.

Дослідження деяких підприємств парфумерно-косметичної галузі України дозволило встановити, що для забезпечення фінансової стабільності та зростання підприємств галузі в умовах високої мінливості факторів зовнішнього середовища потрібно своєчасно розробити та впровадити комплекс таких організаційно-економічних заходів, як: оптимізувати асортиментну, цінову, податкову, амортизаційну та дивідендну політики підприємств, забезпечити цільове управління їх оборотними активами та збільшити частку прибутку реінвестованого у розвиток підприємств.

Список використаної літератури

1. Огійчук М.Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення. Економіка АПК. 2009. №6. С. 31-45.

2. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість». URL: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/06.pdf (дата звернення 01.04.2020 р.)

3. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. 2012. №126. С. 50-55.

4. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. Управління розвитком. 2012. №1. С. 82-84.

5. Дзюбенко Л.М. Оцінка прибутковості підприємства. Проблеми формування ринкової економіки. К.: КНЕУ, 2011. С. 110-115.

6. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України «Smida». URL: https:// smida.gov.ua (дата звернення 25.03.2020 р.).

Kolodiy A.V., Ph.D. in Economics, Associate Professor
Associate Professor of Finance, Banking and Insurance
L'viv National Agrarian University
a_kolodij@ukr.net

THE EXPERIENCE OF AUSTRIA IN THE INTRODUCTION OF A FUNDED COMPONENT OF PENSION INSURANCE

The role of non-state pension provision as an important protection against social risks is extremely large and to a large extent can be considered as one of the foundations of the competitive advantages of individual businesses. The presence of the periodic financial crises easier to pay attention to the various pension systems during the last decades greatly vary. Mainly, pension reforms that occur in developed countries, focus on increasing the retirement age to changes on the formation of the payments, the calculation of pensions and, oddly enough, the introduction of different

forms of savings in the pension system.

Considering the model of the pension system of Austria, it should be noted that it is characteristic of the German model, namely the three-tier distribution and storage system. In the first level, participate compulsory pension schemes, which are formed on the principle of solidarity, that is, in equal parts from the employer and the employee. In this case, the pension can be at the level of 60-80% of wages. The second level is formed by a corporate pension provision, that is, voluntary contributions of employers. The third level is represented by non-governmental voluntary pension plans, which are alternative sources of supplementary pension payments. Here, it should be noted, about the role of the state, which encourages non-state pension savings by providing tax incentives and implementing transfers to non-state pension funds.

As the base level of the pension system of Austria is the state mandatory pension insurance. The participation of employees relating to individual occupational groups and the self-employed. They carry out these relationships in the form of compulsory pension insurance. The payment of contributions by employees and employers takes place depending on their income levels.

In particular, regulation of the first level of the state pension insurance is carried out in accordance with the Law on General pension (Allgemeines Pensionsgesetz) from 01.01.2005. Behind this law covers all workers and persons on probation, workers without labour contracts, and those persons who voluntarily pay the insurance premiums. The funding for the pension insurance comes with premiums that are 10 to 25% of the aggregate earnings of employees and 12.55% of employers from the payroll.

On the second level of the pension system involved occupational or collective pension plans, whose funding comes at the expense of the employer, and is also supported by the state through the provision of tax incentives. However, only about 5% of employees are among those who receive additional occupational pensions.

Concerning the third pillar of the pension system of Austria, there are private or individual pension plans that are adapted to the requirements of individual

character (in particular, life insurance, savings). This level is fully developed, as there is no appropriate legal framework for it. A considerable number of workers simply sign private contracts with banks, insurance companies mainly pursuing the goal of conservation of resources, to continue to receive additional pension. These types of contracts are mainly combined insurance – life or professional regarding disability.

Mainly, the pension system in Austria was generated in the PAYG system (pay-as-you-go). Under this system, the rates paid by the worker, supplemented by state subsidies. Despite the high level of coverage (93 % of the working population) contributed to the fact that in Austria the pension system is mainly formed and represented only the first level. As for the second level, the employer makes the payment of pension insurance contributions in addition to wages of the employee. These contributions are held in accounts of employees.

In order to be able to increase your future pension, employees can pay contributions to their occupational pension accounts. Professional pension fund and the employer conducted the conclusion of a pension contract based on the collective agreement, individual agreement or employment contract. In this pension contract shall include the amount of pension payments, the amount of contributions that must be paid by the employees and the employer.

Professional pension Fund (Pensionskasse) is an enterprise which has the right to perform only activities related to pension insurance, in accordance with article 1 of the Federal law of Austria. Activities pension insurance includes a required pension obligations to beneficiaries (entitled) and the payment of pensions to the beneficiaries (recipients), as well as the activities associated with the adoption and investment of pension contributions. Each occupational pension fund is committed for payment of old-age pensions and survivors benefits, and in some cases disability. Old-age pension is paid for life, invalidity pensions – at the time of disability retirement under the program of aid to pensioners – pension agreement [1].

Another feature of the pension system in Austria is that employers contributions in favor of employees in pension funds are exempt from taxation. The pension is calculated from the data of employer contributions in the future, is fully

taxable.

It should also be noted that occupational pension funds in Austria are divided into two types: occupational pension funds single employer and occupational pension funds of several employers. In turn, the professional pension Fund may be created exclusively in the legal form of joint stock companies.

As of 2016 in Austria there were only 13 pension funds, ten times less than in other countries – France (22 thousand units), great Britain (1300 units), Switzerland (1705 units) and Spain (1679 units). These data again show that in Austria, a predominantly first level of pension insurance – the state pension [1].

Thus, considering the share of occupational pensions, we can assume that it is insignificant in all the ratios is less than 1%. This means that the level of participation in occupational pension schemes is negligible.

References

1. Іващенко А. Накопичувальне пенсійне страхування: досвід Австрії. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/austriapension.pdf.

2. Country Report Austria. Demographic trends and current situation in the construction industry. URL: http://www.efbww.org/pdfs/16%20-%20Austria%-20GB.pdf.

3. Federal Act on the Establishment, Administration and Supervision of Pensionskasse. URL: http://www.vaioe.at/fileadmin/user_upload/tax_legal/Klassi-sche_Fonds/Pensionskassengesetz/PKG-engl.pdf.

Колосова О.В., магістрант

Бобиль В.В., д.е.н., доцент
Дніпровський національний університет
залізничного транспорту ім. академіка Лазаряна
lenakolosova1999@gmail.com

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Проблематика оплати праці на підприємствах, в установах, організаціях знаходиться в сфері дослідницьких інтересів широкого кола вчених. Найбільшої уваги їй приділять дослідники економіки та права.

Не останнє місце, в цьому контексті, посідають особливості оплати праці у сфері залізничного транспорту, у якій оплата праці пов’язана з особливостями робочого часу, часу відпочинку, трудової дисципліни, нормування та ефективності праці et cetera.

Зокрема, Глухова В.В. (у співат.) зауважує, що на всіх етапах розвитку економіки оплата праці була одним з головних інструментів матеріального стимулювання працівників та елементом мотиваційного механізму трудової активності. Від раціональної організації системи оплати праці, на переконання вчених, залежить економічна ефективність підприємства як окремої трудової організації, а отже і якість трудового життя зайнятого населення. Проблеми оплати й стимулювання праці багатогранні, тому пошук шляхів удосконалення оплати праці залишається актуальним й досі [1, с.698].

В цьому контексті нещодавно проведені наукові дослідження засвідчили, що залізничний транспорт відіграє важливу роль для вітчизняної економіки, забезпечуючи процес вантажних та громадських перевезень, сприяючи розвитку продуктивних сил суспільства та розширенню міжрегіональних зв’язків.

Україна активно реформує галузь залізничної інфраструктури, тому важливо на початковому етапі сформувати економічні відносини так, щоб надалі ця сфера тільки розвивалась і як найкраще активними темпами.

Одним з найважливіших завдань реформування та розвитку залізничного транспорту України є проведення ефективної політики у сфері мотивації праці, яка включає в себе як матеріальну частину, так і нематеріальні методи впливу на працівника. Більшість працівників залізничного транспорту незадоволені існуючою системою мотивації праці, оскільки вона досить незначно враховує особистий вклад працівника у загальну справу, не заохочує ініціативу та інноваційну спрямованість робітників.

Як результат система оплати праці на залізничному транспорті має такі суттєві недоліки: система стимулювання праці не націлена на поліпшення якісних показників, насамперед продуктивності праці і якості транспортних послуг; механізм стимулювання праці є складним і націленим в основному на кількісне збільшення параметрів виробництва; існуюча тарифна система не забезпечує більш високу оплату працівників, що досягають у підсумку кращих кінцевих результатів; спостерігається необґрунтоване зближення окладів працівників різної кваліфікації і різних категорій.

Крім того, особливістю діяльності залізничного транспорту є взаємозалежність результатів роботи одних підрозділів від результатів роботи інших підрозділів. Так, наприклад, виконання плану з технічної швидкості машиністами залежить від результативності праці в дистанціях шляху, енергопостачання, зв’язку. За таких умов часто відсутня прозорість у нарахуванні премій, отже значно послаблюється мотиваційний ефект самої системи преміювання [2, с.44].

Наші розрахунки засвідчили, що показники руху робочої сили локомотивного депо у 2019 р. ілюстрували зменшення середньооблікової чисельності працівників на 7,44%. Чисельність звільнених працівників при цьому збільшується на 39,39%, а кількість прийнятих зменшується на 53,33% порівняно з 2017 роком. Така динаміка негативно впливає на стан організації виробництва і приводить до щорічного зниження продуктивності праці.

Для того, щоб усунути недоліки в системі оплати праці Укрзалізниці Брік С. В. пропонує застосовувати новий підхід до визначення посадових окладів, тарифних ставок та преміальних, який дозволить:

- підвищити керованість системи оплати праці і обґрунтованість виплат;
- покращити контроль за витратами на персонал;
- забезпечити залучення і утримання в компанії необхідних працівників;
- створити прозору і зрозумілу систему оплати праці.

Автор обстоює думку про те, що докорінна реорганізація існуючої та впровадження нової системи оплати праці полягає у тому, щоб постійна частина заробітної плати перевищувала змінну. Тільки за таких умов вона буде змушувати працівників виконувати встановлений план для отримання більшої частини свого заробітку. Змінна частина буде містити тільки ті премії, які чітко дають зрозуміти за що отримав їх працівник (за свій внесок в результати роботи підрозділу або підприємства в цілому) [3, с.94].

З іншого боку, Компанієць В. В. (у співавт.) констатує, що перспективною та такою, що деякою мірою вже зарекомендувала себе на підприємствах у всьому світі, є система мотивації, збудована на оцінці цінностей посад для підприємства – ***грейдинг***. Система грейдів становить, по суті, корпоративний табель про ранги. Кожен співробітник має свій ранг або грейд, відповідно до якого розраховується рівень його заробітної плати. Відтак, грейдинг – це створення вертикальної структури позиційних посад, відповідно до яких розраховується заробітна плата. Причому кожна організація самостійно вибудовує структуру посад, з огляду на свої особливості, цінність кожного співробітника і його внесок у загальну справу. Прозорий принцип нарахування зарплати дозволяє підвищити продуктивність праці і базовий оклад тих працівників, які реально відіграють важливу роль для підприємства.

Оглянувши зарубіжний досвід організації оплати праці, вчена виокремлює декілька цікавих аспектів.

Так, наприклад, у Німеччині важливу роль відводять фізичному та психічному здоров’ю працівників, оскільки вважається, що виробнича

ефективність є взаємозалежною з їх здоров'ям. Головними методами покращення самопочуття є кімнати відпочинку, аеробіки, перевірки працівників на стреси, контроль за вагою, рекомендації лікарів – дієтологів, боротьба з палінням та зловживання спиртними напоями. Усі методи мають подвійний позитивний ефект: покращення самопочуття та підвищення ефективності. Деякі німецькі підприємства поєднали цей метод з мотивацією працівників: будь-які негативні звички, такі як паління, зловживання спиртними напоями, навіть зайва вага впливають на заробітну плату [4, с.181].

В цьому контексті Бондалер Я. Е. наводить дані про те, що одним з поширених нововведень є флекс-тайм – можливість вибору виконавцями на свій розсуд часу початку й закінчення робочого дня. Вказаний метод набув поширення у Швейцарії, Австрії, Франції та США. Його підготовка є нелегкою, насамперед, в плані психології працівників. Проте, якщо це вдається зробити, він сприяє суттєвій віддачі: покращується соціально-психологічний мікроклімат, скорочуються кількість невиходів на роботу, підвищується задоволеність роботою та індивідуальна продуктивність праці.

Вчені солідарні у тому, що побудова систем оплати праці є досить складним завданням для будь-якого виробництва. Разом з тим, вироблення стандартів і розробка процедур на основі найкращої практики впровадження систем організування праці на виробництві допоможе забезпечити збалансування та відповідність між індивідуальними особливостями і універсальними методиками в організуванні виробничих процесів. Організація системи заробітної плати на підприємствах залізничного транспорту вимагає ретельно продуманих кроків з підготовки та впровадження гнучкої моделі з урахуванням критеріїв продуктивності, що підвищує зацікавленість працівників як в індивідуальних показниках, так і в кінцевих результатах роботи господарюючого суб'єкта [5, с.163].

Вивчений матеріал дозволяє зробити певні економічні висновки:

1. Недоліки системи оплати праці у залізничній сфері провокують високу плинність кадрів;

2. Система матеріального заохочення праці не зорієнтована на інноваційний вектор розвитку галузі;

3. Існує «зрівнялівка», яка не додає працівникам стимулу до вдосконалення професійних знань, вмінь та навичок, не зацікавлює їх до підвищення продуктивності праці.

Вказані та інші проблеми потребують свого економічного осмислення, напрацювання оптимальної стратегії подолання (на зразок багатофакторного варіанту «задачі найкращого вибору») та належного нормативно-правового урегулювання, що є напрямом подальших авторських розвідок та досліджень.

Список використаної літератури

1. Глухова С. В., Зотова А. А. Підходи до сутності заробітної плати // «Молодий вчений». 2016. № 12-1. С. 698-700. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1_40_2016.pdf

2. Компанієць В. В., Польова В.В. Система мотивації та оплати праці на залізничному транспорті (проблеми і перспективи) // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Сер. «Економіка і управління». 2014. Вип. 28. С. 43-53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2014_28_8

3. Брік С. В. Шляхи вдосконалення організації обліку оплати праці на підприємстві // Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 60. С. 94-97. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/20569

4. Бондалер Я. Е. Зарубіжний досвід організації праці // Наука - виробництву: зб. тез доп. L наук. конф. студ. і магістрантів. - Кіровоград, 2016. С. 180-182. URL: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/4185

5. Маслова В.О., Лісна О. О. Удосконалення системи оплати праці на залізничному транспорті України // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. № 55. С. 162-165. URL: http://lib.kart.edu.ua/handle/123456789/784

Кондратенко Д.В., к.е.н., доцент
кафедри фінансів і кредиту
Харківський національний університет будівництва і архітектури
t0958987828@gmail.com

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Фінансовий ризик-менеджмент в Україні перебуває в стадії становлення. З одного боку, це пов'язано з особливостями економічної історії країни, з низькими в порівнянні з іншими європейськими країнами темпами розвитку економіки. З іншого – ризик менеджмент виділився в самостійний напрямок економічної науки і практики порівняно недавно, на початку 1990-х рр. Факторами, що сприяють підвищенню ролі ризик менеджменту, стали глобалізація фінансових ринків, зростання міжнародної конкуренції і збільшення волатильності ринків.

Проблемами управління фінансовими ризиками займаються фахівці різних фінансових інститутів: банки – при кредитуванні або управлінні ліквідністю, інвестиційні компанії – при управлінні портфелем, страхові компанії – практично постійно. У страхуванні цими питаннями традиційно займаються актуарії. Ризик менеджмент сьогодні здійснюється на рівні всієї компанії, охвачує всі сторони фінансової діяльності і виступає як стратегічний інструмент оптимізації використання капіталу з урахуванням ризику, при цьому вже не тільки у фінансових інститутах, а й у великих фінансово-промислових корпораціях з інтенсивними грошовими потоками.

Ризик-менеджмент (risk management) – система управління ризиками, що включає в себе стратегію та тактику управління та спрямована на досягнення основних бізнес-цілей компанії.

Національним банком України (НБУ) розроблені Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України з метою визначення того, яким чином банки України мають підійти до організації та функціонування систем управління ризиками (ризик-менеджменту) для забезпечення їх комплексності та надійності [1].

Ефективний ризик-менеджмент включає: систему управління; систему ідентифікації та вимірювання; систему супроводження (моніторингу та контролю). Комплекс дій з ризик-менеджменту має на меті забезпечити досягнення таких цілей: 1) ризики мають бути зрозумілими та усвідомлюватися банком і його керівництвом; 2) ризики мають бути в межах рівнів толерантності, встановлених спостережною радою; 3) рішення з прийняття ризику мають бути конкретними, чіткими та відповідати стратегічним завданням діяльності банку; 4) очікувана дохідність має компенсувати прийнятий ризик; 5) розподіл капіталу має відповідати розмірам ризиків, на які наражається банк; 6) стимули для досягнення високих результатів діяльності мають узгоджуватися з рівнем толерантності до ризику.

Для здійснення процесу ризик-менеджменту в банку створюється спеціальний структурний підрозділ, у якому зосереджено функції управління ризиками. Цей підрозділ повинен бути підпорядкований голові правління або іншому керівнику вищого виконавчого органу банку. Безпосередню відповідальність за організацію та реалізацію ризик-менеджменту в банку несе правління банку. До процесу ризик-менеджменту мають бути залучені: спостережна рада, правління банку, підрозділ з ризик-менеджменту; бек-офіси фронт-офіси.

Станом на 1 січня 2014 року з ринку було виведено понад 100 банків з 180 діючих. Причиною виведення з ринку певної кількості банків було наслідком як поточного стану справ в окремих банках, так і можливого політичного замовлення, зведення рахунків із конкурентами. Фахівці наголошують, що дотепер питання «очищення» банківської системи залишається дискусійним [2]. Отже, запропоновані Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України не дали очікуваного результату.

Стандарти управління ризиками стали базою для визначення деяких, не завжди повноцінно обґрунтованих і часто суперечливих ключових параметрів наглядових органів в області банківської справи, в зв'язку з чим інтерес до

управління ризиками насильно впроваджується «зверху», а також вимогами до директив Європейського Союзу. В цілому це призводить до сприйняття ризик менеджменту як унікального заходу.

Іншими найважливішими факторами низького рівня управління економічними ризиками є відсутність розвиненого і стабільного ринку фінансових інструментів. У структурі активів, якими представлені технічні та математичні резерви страхових компаній за категоріями активів, визначених чинним законодавством, станом на 30.09.2019 основну частку займають: банківські вклади (депозити) – 15 083,1 млн грн (або 33,6% від загального обсягу активів) та цінні паперами, що емітуються державою (ОВДП) – 9 358,3 млн грн (або 20,9% від загального обсягу активів) [3]. Загалом на вітчизняному ринку страховики надають перевагу високоліквідним активам – банківським депозитам і грошовим коштам, ОВДП і дотримуються консервативної інвестиційної стратегії. Основною проблемою для страховиків на страховому ринку України залишається недостатність ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів [4].

Також однією з проблем сучасного ризик менеджменту є дефіцит підготовлених кадрів і загальний низький рівень культури ризик менеджменту. Особи, що приймають ключові рішення, недооцінюють ризики, процедури ризик-менеджменту недостатньо формалізовані, не завжди визначені критерії для систем управління ризиками, які могли б враховувати переваги.

Вербіцька І.І. наголошує, що сьогодні у багатьох підприємствах застосовується лише фрагментарна система управління ризиками. Керівники більшості підприємств традиційно вважають ризик-менеджмент спеціалізованою та відокремленою діяльністю. Це не дозволяє оперативно відслідковувати всі найбільш істотні ризики і ефективно передавати інформацію про них всім зацікавленим співробітникам [5].

Можна очікувати збільшення систематичних ризиків, що провокуються глобалізацією світової економіки, сучасними технологіями, розвитком електронної комерції, необхідністю прискорення розрахунків у режимі

реального часу і ростом вимог до забезпечення захисту і достовірності інформації. Тому, ефективна організація системи ризик-менеджменту є запорукою надійного управління фінансовими структурами і підприємствами, що, своєю чергою, сприяє зміцненню економічної системи України в цілому.

Список використаної літератури

1. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04

2. В Раді НБУ анонсували нову хвилю «очищення» банків. URL: https://glavcom.ua/economics/finances/v-radi-nbu-anonsuvali-novu-hvilyu-ochishchennya-bankiv-654030.html

3. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2019 року. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_9_mis_2019.pdf

4. Филонюк А. Украинский рынок страхования требует срочной докапитализации. URL: http://forinsurer.com/public/15/03/04/4713

5. Вербіцька І.І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур. URL: file:///C:/Users/Home/Downloads/sre_2013_5_37.pdf

Кононенко Я.В., к. е. н.
доцент кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання
Українська інженерно-педагогічна академія
yana.kononenko@gmail.com

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Сьогодні в Україні продовжується загострювання політичних та економічних проблем, констатується падіння виробництва в багатьох галузях народного господарства та, відповідно, зниження інвестиційної активності. Також незрілість правового поля й слабка ефективність наявних інвестиційних механізмів не сприяють активному веденню інвестиційної діяльності. Світова економічна криза, що наближається, загострення конкуренції,

цифровізація та зміна виробничих технологій, нові критерії оцінювання ефективності стартапів, бізнес-проектів вимагають акцентувати увагу на системі фінансового аналізу інвестиційних проектів.

Інвестиції – це витрати на відновлення зношеного основного капіталу та збільшення основного капіталу. Оскільки інвестиції є одним з основних компонентів ВВП, коливання інвестиційних потоків відображають закономірності циклічності розвитку економіки в країні. Визначення поняття «інвестиції» раніше не існувало, воно замінялося поняттям «капітальні вкладення» [1]. Науковці по-різному підійшли до набору критеріїв економічної ефективності інвестицій, але кожен із них обов’язково виділяє такі показники, як чистий дисконтований дохід, внутрішня норма доходності, індекс доходності та період окупності інвестицій. Всі ці критерії базуються на дисконтуванні грошових потоків і є визнаними у світовій практиці основними показниками, що акумулюють вигоди від впровадження інвестиційного проекту. Саме розрахунок вказаних показників, в першу чергу, вказує на економічну ефективність інвестиційного проекту. Аналіз розробки бізнес-планів і оцінки ефективності різних проектів показав, що, незважаючи на використання загальноприйнятих у світовій практиці критеріїв, розрахунок вітчизняними фахівцями найчастіше проводиться за різними алгоритмами з використанням різної структури грошових потоків і обмежується використанням традиційних методів приведення надходжень майбутніх періодів до теперішнього рівня (метод дисконтування), а також методів приведення теперішнього рівня до майбутнього (методом накопичення) [2].

Вважаємо, що задля об'єктивного прийняття економічного рішення на підприємствах різних галузей та сегментів ринку необхідно на основі розглянутих принципів розробити (або доопрацювати існуючу) методику визначення ефективності заходів (рішень), в якій має враховуватися таке:

1) показники, що входять у критерії абсолютної ефективності, повинні розраховуватися в цілому по досліджуваному підприємству або об'єкту;

2) не можна «вихоплювати» окремі об'єкти або заходи із загального підприємства і для них визначати витрати та результати, що змінюються в результаті цих заходів;

3) економічне рішення має прийматися на основі зіставлення розрахункового рівня критеріїв з їх «граничною» величиною, яка повинна бути визначена в процесі доопрацювання методики прийняття економічних рішень стосовно діяльності аналізованого підприємства (галузі, об'єкта).

Проблема вибору найкращого варіанту, що вирішується за допомоги критеріїв порівняльної ефективності, потребує врахування при аналізі наступних категорій: суб'єкт, який здійснює цілеспрямовану діяльність; мета діяльності цього суб'єкта; існуючі обмеження при досягненні мети суб'єктом, що розглядається; можливі варіанти дій суб'єкта для досягнення цієї мети; результати діяльності суб'єкта, що здійснює цілеспрямовану діяльність; витрати, що здійснюються суб'єктом для досягнення мети своєї діяльності; критерій порівняння варіантів діяльності суб'єкта для досягнення мети діяльності.

Розрахунки порівняльної економічної ефективності застосовуються при зіставленні варіантів у таких випадках:

а) господарчі або технічні рішення;

б) розміщення підприємств або їх комплексів і об'єктів;

в) вибір взаємозамінної продукції;

г) впровадження нових видів техніки;

д) будівництво нових або реконструкція діючих підприємств і т. п.

Критерієм порівняльної економічної ефективності є мінімум приведених витрат $З_i^{пр}$:

$$З_i^{пр} = C_i + E_н K_i \to \min, \qquad (1)$$

де K_i – капітальні вкладення по *i*-тому варіанту;

C_i – поточні витрати (собівартість) по *i*-тому варіанту;

$E_н$ – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

Якщо прийняти, що $E_H = \frac{1}{T_H}$ – (де T_H – нормативний строк окупності капітальних вкладень), тоді формула (1) може бути переписана в наступному вигляді:

$$З_i^{пр} = C_i + \frac{K_i}{T_н} = \frac{T_н C_i + K_i}{T_н} \qquad (2)$$

і критерій порівняльної економічної ефективності може бути розрахований за наступною формулою:

$$З_{i,з}^{пр} = K_i + T_н C_i \to \min \qquad (3)$$

Величини $E_н$ та $T_н$ стосовно до умов розглянутих підприємств повинні бути визначені в процесі розробки принципів і значень критеріїв порівняльної ефективності з урахуванням перехідного періоду функціонування економіки України. Також треба враховувати, що сучасного інвестора цікавить весь строк експлуатації інвестованого об'єкту, тому для кожного конкретного випадку при визначенні величин $E_н$, $T_н$ необхідно враховувати весь життєвий цикл інвестиційного проекту.

Як відомо, будь-який інвестиційний проект проходить п'ять стадій життєвого циклу.

Перша стадія життєвого циклу інвестиційного проекту характеризується передпроектними дослідженнями, проектуванням і освоєнням інвестицій. Стадія характеризується великими витратами власних коштів, можливо залучених або запозичених. Проект на цій стадії піддається різного роду ризиків; прибуток – відсутній.

Друга стадія характеризується початком експлуатації проекту. На цій стадії інвестор відчуває великі потреби у банківських позиках чи венчурному капіталі. Зазвичай він не сплачує дивідендів, а якщо і є прибуток – він реінвестується. Починають діяти ризики, пов'язані з конкуренцією на ринку.

Третя стадія супроводжується швидким зростанням. Підприємство починає диктувати власні ціни на продукцію, проте конкуренція зростає. Рівень продажу зростає і значно перевищує витрати виробництва, характеризується

високим рівнем прибутку, але потрібні великі витрати на маркетинг. Як і раніше наявна велика потреба в інвестиціях. Компанія може здійснювати додаткову емісію акцій, але дивіденди виплачує невеликі. Банк, якщо і надає позику, то під високі відсотки.

Четверта стадія характеризується стабільним функціонуванням підприємства. На цій стадії компанія погашає свої борги. Високий рівень конкуренції не дозволяє диктувати ціни, але низькі витрати дозволяють отримувати середні по галузі прибутки. Це вже добре відома компанія з хорошою репутацією. Вона має великі можливості в отриманні позик та реалізації акцій. У неї добре диверсифікований великий інвестиційний портфель, сплачуються солідні дивіденди, проте немає потреби у великих інвестиціях. На цій стадії компанія повинна розробити стратегію запобігання занепаду. Це, як правило, вимагає значного підвищення інвестиційної активності. Стратегія «другого народження» передбачає дуже різноманітні шляхи: розширення виробництва, можливо, з орієнтацією на інші країни; купівля інших компаній галузі (вертикальне та горизонтальне злиття), інвестування нових проектів і т. д.

П'ята стадія життєвого циклу передбачає, що на цій стадії продукція підприємства перестає користуватися попитом. Дуже висока конкуренція, банки не зацікавлені у співробітництві − якщо і дають кредит, то під високий відсоток. Акції компанії перестають користуватися попитом. Через поступове зниження доходів доводиться зменшувати дивіденди. Якщо на попередній стадії не була вироблена стратегія відродження та не здійснені солідні інвестиції, на компанію чекає занепад і банкрутство.

Таким чином, зазначені вище стадії життєвого циклу інвестиційних проектів повинні бути враховані інвестором для вибору найкращого варіанту інвестицій і визначення величини E_i; при цьому інвестор буде визначати комерційну ефективність проекту (прямий ефект). Для того, щоб визначити не тільки прямий, але й непрямий (народногосподарська ефективність), необхідно

провести додаткові наукові дослідження, пов'язані з об'єктивним визначенням величини $E_н$ [3; 4].

Список використаної літератури

1.Лемешко Н. М. Аналіз та оцінка ефективності інвестиційних проектів / Н. М. Лемешко // Режим доступу: http://journals.uran.ua/tarp/article/download/98189/96806.

2.Мамотенко Д. Ю. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / Д. Ю. Мамотенко // Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/32_13.pdf.

3.Лернер Ю. И. Выбор оптимальных решений в условиях неопределенности и кризисных ситуаций [Текст] / Ю. И. Лернер, В. А. Мищенко, А. Н. Гаврись. – Харьков : Мадрид, 2013. – 248 с.

4.Лернер Ю. І. Uncertainty, risks, income / Ю. І. Лернер // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015. – Вип. 1. – С. 256–266. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2015_1_32.

Костюкова В.А., студент

Бесчастна Д.О., викладач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпровський національний університет імені О.Гончара
kostiukova@ef.dnulive.dp.ua

ОЦІНКА ВПЛИВУ ОКРЕМИХ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Останнім часом в Україні почав активно розвиватися малий бізнес. Саме у малому та середньому бізнесі знаходиться найбільший резерв створення робочих місць та подолання безробіття.

Світовий досвід свідчить про те, що ефективність функціонування економіки будь-якої країни залежить від оптимального поєднання в ній малого, середнього та великого бізнесу. У світі спостерігається тенденція лідерства в структурах економічних систем різних країн малих та середніх підприємств, розвиток яких в сучасних умовах є одним із важливих факторів вирішення соціально-економічних проблем у державах.

Сьогодні в провідних країнах світу малий та середній бізнес як сектор економіки є домінуючим за чисельністю й обсягами виробництва, саме малі та середні підприємства є найактивнішими підприємствами.

Малий бізнес у розвинутих країнах виконує такі важливі для економіки функції, як залучення матеріальних, фінансових, природних та людських ресурсів, що не беруть до уваги великі компанії. Завдяки таким підприємствам великі компанії звільняються від нерентабельної діяльності, на ринку продукції забезпечується врегулювання попиту і пропозиції, рівня цін на виготовлену продукцію та створюються додаткові робочі місця. Саме малі підприємства забезпечують розвиток економічної системи країни та наближають її до споживачів.

На жаль, крім позитивних чинників, що сприяють розвитку малого підприємництва, є й негативні, а саме: недостатність фінансових ресурсів, труднощі з придбанням необхідного обладнання, виробничих територій, обмежене коло постачальників сировини, незахищеність працівників цих підприємств тощо. Ці чинники впливу на розвиток малого бізнесу притаманні не лише Україні, а й іншим країнам світу. Проте слід пам'ятати, що підтримуючи розвиток малого підприємництва держава тим самим підтримує вітчизняних товаровиробників.

Державна підтримка суб'єктів малого бізнесу в Україні має важливе значення, оскільки без ефективного функціонування малого підприємництва неможливе створення конкурентоспроможної економіки держави в цілому. Сектор малого бізнесу в Україні має широку мережу підприємств, переважно працює на внутрішньому ринку та безпосередньо пов'язаний з масовим споживачем товарів, робіт, послуг.

Визначимо яким чином кількість суб’єктів господарювання та витрати на виробництво продукції впливають на фінансовий результат, на основі економетричного моделювання.

Таблиця 1

Основні показники розвитку малих підприємств України

Роки	Фінансовий результат (млрд.грн), у	Кількість суб'єктів госп-ня (одиниць), х	Витрати на виробництво продукції (млрд.грн),х
2012	-9,254	1578878	323,726
2013	-25,058	1702201	337,469
2014	-175,262	1915046	315,101
2015	-111,906	1958385	424,001
2016	-24,151	1850034	505,301
2017	-10,725	1789406	653,860
2018	46,871	1822671	788,134

За досліджуваний період (2012-2018 роки) фінансовий результат малих підприємств зріс на 56,125 млрд.грн (з -9,254 млрд.грн до 46,87 млрд.грн). Найменший фінансовий результат був у 2014 році -175,262 млрд.грн, а найбільший у 2018 році 46,871 млрд.грн. Середнє значення фінансового результату (збитку) малих підприємств за ці 7 років становить -44,212 млрд.грн.

Кількість підприємств за цей період зросла на 243793 одиниць. (з 1578878 один. до 1822671 одн.). При цьому найменша кількість підприємств була у 2012 році 1578878 одн., а найбільша у 2015 році 1958385 одн.

Витрати на виробництво продукції за цей період зросли на 464,409 млрд.грн (з 323,726 млрд.грн до 788,134 млрд.грн). Та найменші витрати були у 2014 році 315,101 млрд.грн, а найбільша у 2018 році 788,134 млрд.грн.

Аналізуючи влив кожного з факторів фінансового результату малих підприємств від кількості суб'єктів господарювання і витрат на виробництво продукції побудуємо економетричну модель:

$$У=549{,}0615-0{,}0004x1+0{,}3125x2,$$

де У- фінансовий результат малих підприємств, млрд.грн;

х1-кількість суб'єктів господарювання, одиниць;

х2-витрати на виробництва продукції, млрд.грн.

Тобто, при зміні кількість суб'єктів господарювання на 1% фінансовий результату малих підприємств зменшиться на 0,04 % за незмінних витрати на виробництва продукції. При зміні витрат на виробництво продукції на 1%

фінансовий результату малих підприємств збільшиться на 31,25% за незмінної кількість суб'єктів господарювання.

Оцінки параметрів моделі на основі критерію Стьюдента свідчить що вони є значущими: t_{a0}=3,216; t_{a1}=-4,279; t_{a2}=4,602. Табличне значення критерію Стьюдента tтабл(0,05;6)= 2,447.

Коефіцієнт детермінації (R^2) показує скільки відсотків варіації У включені до моделі. Зв'язок між факторами кількості суб'єктів господарювання, витратами на виробництво продукції та фінансовим результатом є дуже сильним, тому що множинний R =0,98

Розрахункове значення критерію Фішера (F) дорівнює 16,582. Табличне значення критерію Фішера: Fтабл(0,05;2,4)= 6,94. З цих даних видно, що розрахункове значення F набагато менше критичного значення, модель можна назвати адекватною та надійною з імовірністю 95%.

За результатами наших досліджень можна зробити висновок, що фінансовий результат малих підприємств прямо залежить від витрат на виробництво продукції та обернено від кількості суб'єктів господарювання.

Зв'язок між досліджуваними факторами та фінансовим результатом малих підприємств є дуже сильним(98%).

За вхідними даними видно, що фінансовий результат у 2018 році помітно покращився порівняно 2012 роком, не дивлячись на те, що у 2014 році були дуже великі збитки.

Попри те, що витрати на виробництво продукції з кожним роком зростали фінансовий результат малих підприємств у 2018 рік став першим, за досліджувані сім років, прибутковим роком для малих підприємств в Україні.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України[Електронний ресурс]-Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

Ізюмцева Н.В., к.е.н., доцент
кафедри менеджменту
та соціально-гуманітарних дисциплін

Кучерова Ю.А., студентка
Харківський навчально-науковий інститут
Державного вищого навчального закладу
"Університет банківської справи"
cucherova.yuliya08@gmail.com

СПОСОБИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ПЛІТОК В ОРГАНІЗАЦІЇ

Плітки – це є неоднозначне явище в суспільстві з тисячолітньою історією, але одночасно цікаве й актуальне в будь-якій соціальному серидовищі,а саме в організації. Адже немає такої організації де б не ходили слухи, такаго не може бути, адже це особливий людський фактор.

Так як ми вже визначились, що чутки це невід'ємна частина нашого життя, то тепер ми маємо розібратися як саме вони впливають на внутрішнє середовище організації та нас, як на індивідів, а також знайдемо шляхи боротьби з негативними сторонами пліток[з].

Розглянемо чутки не як пристрій і функцію слухового органу, а як найдавніший, надійний і максимально швидкісний, а також найдешевший інструмент поширення інформації, або ж звістки про що-небудь (про будь-кого) з певною метою впливу на людей. У народі цей інструмент називають ОБС - одна баба сказала. Чутки - непідтверджена інформація, джерело якої невідомий, але при цьому досить цікава, щоб бути активно розповсюджується. Плітки це інформація, якою не варто довіряти повністю і необхідно все перевіряти. Але за дослідженнями, від 80 до 99% чуток є правдивими, якщо інформація стосується самої компанії. Однак не варто звертати увагу на чутки про чиєсь особисте життя або емоційно забарвлену інформацію.. Класично вони передаються усним шляхом у вигляді пліток. Чутки бувають різні, позитивні і погані, які породжуються як самим колективом, так і конкурентами із зовні, але їх

об'єднує одна особливість, вони поширюються зі швидкістю світла, ніхто часто не знає автора слуху.

Багато людей схильні з довірою ставитися до чуток, і від авторитетного співрозмовника можуть прийняти на віру навіть дуже сумнівну інформацію.

Чутки можуть не тільки деморалізувати колектив, а й економічно зруйнувати («вдарити по кишені») організацію, особливо в разі, якщо вони «вийдуть» на зовнішній ринок і відлякають клієнтів і партнерів. Так наприклад, якщо в цілком хорошій організації з'явиться слух про те, що завтра всіх звільнять, то це може не тільки демотивувати співробітників, створити пригнічений настрій, але і моментально знизити результативність роботи всього колективу, серйозно похитнути позиції організації на ринку. Чутки бувають самі дикі. Наприклад, чутки десятирічної давності , що на заводах « Глорії Джинс» турецькі керуючі регулярно б'ють швачок. Класика жанру - перебільшена напівправда. З одного давнього і жорстко покараного прецеденту виробничого рукоприкладства був розвезені істеричні ідеологічні чутки. PR службам компанії коштувало праці нейтралізувати цю маячню . І нехтувати появою чуток про скорочення / звільнення персоналу або «урізання» зарплати керівнику не в якому разі не варто[2].

Усна комунікація взагалі сьогодні недооцінюється. Але ж репутація формується багато в чому в цій сфері. Японці давно визначили, що в ситуації такий "міні-комунікації "дуже ефективно створювати репутацію , наприклад, лікаря, або стверджувати дієвість того чи іншого ліки. Природно, що наявність в сфері усної комунікації чуток, які досить часто виникають в умовах дефіциту інформації, теж є прикметою кризи, і тому робота з ними також входить в сферу дії ПР. Перед менеджером важливим стає питання як протистояння чутками, так і поширення потрібних чуток. Навмисне поширення і підтримку чуток широко використовується в політиці та маркетингу як дуже потужний інструмент впливу на думку людей, так як чутки поширюються по чітко налагодженою схемою.

Способи боротьби з чутками в колективі:

1) Ігнорування неправдоподібних чуток з одночасною демонстрацією спростовують фактів.

2) Спростування слуху. Офіційне спростування доречно лише за умови, що дане джерело користується повагою і довірою в колективі, а також коли слух є досить абсурдним.

3) Розкрити зміст слуху, його причину і викласти альтернативну версію подій.

4) Іронія. Висміювання «безглуздою» інформації,часом буває дуже ефективною зброєю проти пліток.

5) Доведення слуху до абсурду. Підсилити слух настільки, щоб сприймався як нереальний. Головне, щоб робочий колектив зрозумів, що це безглузді чутки.

6) Запустити «контплітки». Доречно поширити інформацію, за змістом протилежну пліткам. Але тут важливо все прораховувати, аби не було «ефекту бумеранга».

7) Дискредитація автора. Важливо знизити довіру до автора цих чуток. Якщо це не можливо, то оповістити аудиторію про існування якогось ворога, який таким чином шкодить вашій організації.

8) Призначення «відповідального за чутки» - тобто особа, у якого завжди можна перевірити сказане.

9) Публічне викриття «пліткаря». Вкрай негуманний спосіб, але іноді - діючий. Засудження пліткаря відбиває бажання розпускати чутки у когось іншого.

10) Усунення причин слуху. Починати війну проти чуток і пліток найкраще саме з цього інструменту. У разі, якщо не виходить викорінити причину - тоді можна звертатися і до решти арсеналу[1].

Отже ми з’ясували, що організації без пліток не існує, але це не привід впадати в паніку. За допомогою комплексу добре продуманих способів хороший менеджер може не просто подолати плітки, а й використати іх на користь своєї організації. Слід визнати, що і чутки являють собою бажану

інформацію. Адже навіть негативні факти в них все одно приймаються на віру. Така психологія людини, такі особливості сприйняття інформації.

Список використаної літератури

1. Цой Л.Н. Слухи в організаціях. Технології боротьби [Електронний ресурс] / Цой Л.Н. – Режим доступу до ресурсу: http://conflictmanagement.ru/sluhi-v-organizatsii-tehnologiya-borbyi.

2. Осітрова О. Плітки в сучасному соціокультурному серидовищі [Електронний ресурс] / Осітрова О. – Режим доступу до ресурсу: https://cyberleninka.ru/article/n/sluhi-v-sovremennoy-sotsiokulturnoy-srede-istoriograficheskiy-obzor/viewer.

3. Тихомирова. Чутки як форма корпоративних організацій [Електронний ресурс] / Тихомирова – Режим доступу до ресурсу: https://studfile.net/preview/5229449/page:84/.

Кушнір Т.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
Львівський національний університет імені Івана Франка
taras_kushnir@ukr.net

МАРКЕТИНГ ПІД ЧАС ЕПІДЕМІЇ В УКРАЇНІ

В умовах пандемії коронавірусу COVID-19 трансформуються способи ведення бізнесу. Відбувається зміна структури економіки та вочевидь стане помітною зміна структури валового внутрішнього продукту. Зміна пропорцій в економіці в недалекому майбутньому призведе до змін у структурі зайнятості та інструментах маркетингової діяльності.

Пандемія вірусу уже призвела фінансової кризи. Головними сферами, які постраждають внаслідок кризи будуть галузі сфери послуг, що надають послуги високої контактності, тобто ті види діяльності, які потребують значного залучення клієнта у процес обслуговування, сфери, пов’язані із високою мобільністю людей та сфери, які потребують скупчення великої кількості людей в одному місці. До таких сфер відносимо:

1) індустрію туризму та гостинності – значні втрати внаслідок закритих кордонів, обмеження авіаційного та залізничного сполучення. Окрім того, готелі фактично теж обмежені у своїй діяльності через введені обмеження на скупчення людей та через значне зниження мобільності людей.

2) авіаперевезення – авіакомпанії у світі одними з перших відчули на собі удар коронавірусу через скорочення та відміни рейсів, відшкодування квитків. Скорочення персоналу зараз переживає кожен представник ринку.

3) індустрію краси – дана сфера характеризується високою контактністю. Перукарні, салони краси, косметологічні та манікюрні салони не працюють. Надання послуг вдома не набуло поширення, бо більшість клієнтів, працюючи у віддаленому доступі вдома, потребують значно менше догляду за собою.

4) сферу громадського харчування – сфера громадського харчування відчуває істотні втрати через те, що змушена працювати тільки в напрямку доставки додому клієнтам замовлень. Оскільки сфера в значній мірі працювала за рахунок туристів, яких сьогодні фактично немає, то наслідки для галузі будуть доволі складними. Проблемою невеликих закладів громадського харчування є вкрай високі ризики втрати персоналу, зберегти заробітну плату якому практично неможливо. Формати закладів, які раніше, в принципі, не працювали з доставкою – бари, паби, кав'ярні, заклади з караоке, кальянні намагаються боротися за гостей, пропонуючи акції і знижки за самовивіз страв і напоїв. Робота із службами доставки робить продукцію таких закладів дещо дорожчою, водночас втрачається «дух» та атмосфера закладу, перетворюючи колоритні самобутні заклади в звичайні «харчевні».

5) культурно-розважальну сферу – зупинка роботи торговельно-розважальних центрів, кінотеатрів, театрів, виставкових залів, концертної діяльності спричинило до втрати зайнятості значною кількістю людей – це і клінінгові служби, і служби охорони, служби забезпечення тощо. Сподіватись на відновлення діяльності закладів галузі у повній мірі, практично неможливе ще й через те, що галузь передбачає скупчення великої кількості людей. Необхідність «соціального дистанціювання» сьогодні призведе до того, що

навіть після припинення карантинних заходів і переходу вірусу у менш агресивну фазу, значна кількість людей все одно буде мати певний страх перед загрозою, тому ще довго буде себе обмежувати від відвідин таких закладів.

6) сферу пасажирських перевезень – галузь переживає не найкращі часи із фактичним згортанням туристично-відпочинкової галузі та обмеженнями внаслідок карантинних заходів.

7) івент-індустрію – бізнес-форуми, релігійні форуми, концертні тури, пісенний конкурс Євробачення, футбольні чемпіонати, футбольний турнір «Євро-2020», Олімпіада -2020 та інші спортивні заходи - всі ці події, які не відбудуться у поточному році через перенесення на більш пізні терміни, або не відбудуться взагалі. Це колосальні втрати для галузі. Відновлення діяльності галузі також питання доволі довгого часу.

Водночас низка галузей відчутно виграє від запровадження карантинних заходів та від пандемії. Зокрема, сфера торгівлі продуктами харчування, яка сьогодні працює в умовах ажіотажного попиту, аптеки та вся фармацевтична галузь, сервіси доставки їжі, телебачення та медіасервіси, онлайн-освіта тощо.

Вочевидь актуалізується питання про те, яким має бути маркетинг під час пандемії. У цей складний період споживач надто чутливий до будь-яких подразників, тому дуже реагує на дії компаній, які намагаються працювати в умовах карантину. З компаніями, які «поставили життя на паузу» під час карантину все зрозуміло, в умовах епідемії вони залишаються в «підвішеному» стані. Після закінчення карантину вони або будуть шукати шляхи реанімувати свою діяльність, або не переживуть епідемії. Компанії в галузях, які виграли внаслідок епідемії мають бути готові до того, що в післякарантинних умовах їхня діяльність стане менш прибутковою через те, що споживач насититься їхньою продукцією і, можливо, тривалий час не потребуватиме її. Це призведе до певного «просідання» цих галузей, і компаніям потрібно бути готовими до цього. Тобто, якщо споживач сьогодні створив собі запаси цукру, солі, олії медикаментів, то в найближчі місяць-два він не потребуватиме цих товарів, тому зростання обсягів продажу сьогодні призведе до істотного скорочення

продажів після карантину. Тому компанії, які наймативуть додаткових працівників для того, аби задовольнити ажіотажний попит споживачів зараз, через деякий час будуть змушені цих працівників звільняти. Такі ситуації необхідно прораховувати і наголошувати новим працівникам на тимчасовій зайнятості.

Сьогодні у кризовій ситуації маркетологи радять зосередитися не на продажах, а на своїй репутації. Основними принципами ведення бізнесу в кризових епідеміологічних умовах повинні бути [2]: 1. Прояв турботи. 2. Продумана комунікація. 3. Інвестиції в цифрові канали. 4. Стратегічне мислення.

На наш погляд, пандемію та карантин багато компаній не переживе. В умовах складних життєвих обставин найголовніше для компаній залишатись на одній хвилі зі своїми споживачами і їхніми потребами. Компанії, які в скрутній ситуації надаватимуть перевагу прибуткам, робитимуть споживачів заручниками ситуації, після епідемії ризикують піддатись бойкоту з боку споживачів, сьогодні це цілком реально зважаючи на комунікацію споживачів у соцмережах та месенджерах. Карантин переживуть лише соціально відповідальні компанії.

Сьогодні ми бачимо, що таки одним з найголовніших інструментів маркетингу є «place» (звісно після «product»), тобто знаходження товару там, де цього потребує споживач. Ті компанії, що в умовах форс-мажору не можуть забезпечити цієї присутності там, де цього потребує споживач зрештою маргіналізуються та на тривалий час будуть «виведені з гри».

Окрім цього, актуальним буде маркетинг, який дещо «відсуне» на задній план прибутки компанії. Споживач має відчути, що «його» компанія теж відчуває певний дискомфорт від роботи при обтяжених обставинах.

Також, нині бачимо, що багато хто вдається до благодійництва в умовах епідемії, зокрема багато відомих компаній жертвують кошти на боротьбу із хворобою (таблиця 1.).

Таблиця 1.

Компанії, які допомагають боротися з коронавірусом в Україні [1].

Компанія	**Сума пожертв**
Нова Пошта	25 млн. грн.
ПриватБанк	1 млн. євро
Альфа-Банк	2 млн. грн.
Епіцентр	1% від обороту (40-50 млн. грн. в місяць)
Meest	20 млн. грн.
Дарниця	6 апаратів ШВЛ
Ferrexpo	2,5 млн. дол.
Avalon	20 апаратів ШВЛ
Сільпо	100 млн. грн.
Kernel	85 млн. грн.
WOG	5 млн. грн.
SoftServe	10 млн. грн.
Biosphere	36 тис. євро
UFuture і Biopharma	12 млн. грн.
Leogaming	250 тис. грн.
МХП	55 млн. грн.
DOC.ua	Весь дохід на допомогу лікарням
Eleks	600 тис. грн.
Vodafone	33 млн. грн.
Moneyveo	3 млн. грн.
Roshen	10 тис. комплектів костюмів для медпрацівників
UPG	12,5 тис л пального столичним лікарям

Такі дії компаній, на наш погляд здебільшого не є елементом піару, а дійсно проявом людяності та піклування про своїх споживачів, партнерів, працівників та їхні родини. Зрештою, навряд чи такі пожертви принесуть компаніям додаткових клієнтів, однак міцніше закріплять взаємодію із тими, хто є сьогодні

Врешті-решт, маємо розуміти один незаперечний факт: «Світ вже ніколи не буде таким, яким був до початку епідемії». Світ зміниться. Дай Бог, щоб він змінився на краще. Будьте усі здорові.

Список використаної літератури

1. Голобородько Я. Український бізнес проти коронавірусу: хто й чим допомагає [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: https://24tv.ua/ukrayinskiy_biznes_proti_koronavirusu_hto_y_chim_dopomagaye_n1309641.

2. Ципльонкова М. Коронавірусні знижки: як бренди заробляють під час пандемії [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: https://marketer.ua/ua/coronavirus-discounts/.

Лазановський П.П.,доцент
доцент кафедри підприємництва та маркетингу
Українська академія друкарства
lazanovskyi@ukr.net

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ВИДАВНИЧУ ПРОДУКЦІЮ

Облік витрат має велике значення для підвищення ефективності діяльності, так як він дає можливість аналізувати їх вплив на формування рівня цін і динаміку витрат на калькуляційну одиницю продукції з точки зору виявлення резервів зниження, а також управління ними [1].

У багатьох видавництвах облік витрат на виготовлення продукції і калькулювання витрат у її ціні здійснюється за статтями, які дещо відрізняються від загальноприйнятих підходів, а саме:

1) авторський гонорар (гонорар авторів літературного матеріалу, перекладачів, упорядників);

2) гонорар художникам;

3) нарахування на соціальні потреби;

4) поліграфічні витрати;

5) витрати на видавничі матеріали (папір);

6) редакційні та загально-видавничі витрати.

При такому підході, як бачимо, редакційні та загально-видавничі витрати розраховують одним показником, що не дає можливості здійснювати управління цими витратами, які займають значну частку в собівартості видавничої продукції і відрізняються за економічним складом. Облік окремо редакційних і загально-видавничих витрат дав би можливість виявити резерви їх зниження в ціні продукції. Крім цього, при калькулюванні доцільно виділяти витрати на виготовлення оригінал-макету, що дало б можливість порівняти власні витрати з витратами на виготовлення оригінал-макету сторонніми організаціями і вибрати той організаційний варіант його виготовлення, який буде вигіднішим для видавництва.

Інформаційною базою для калькулювання витрат на поліграфічні роботи є угода, укладена між видавництвом і поліграфічним підприємством на виготовлення замовлення, де вказується вартість поліграфічних послуг. До угоди поліграфічне підприємство здебільшого додає лише калькуляцію розрахунку вартості матеріалів, необхідних для виготовлення замовлення. Калькуляції вартості поліграфічних робіт друкарні переважно не надають. Таким чином, видавництво не має можливості:

– контролювати величину поліграфічних витрат, які займають значну частку в структурі собівартості видавничої продукції і впливають на рівень ціни видання;

– обґрунтовано планувати собівартість видання, так як калькуляційною одиницею витрат на поліграфічні роботи в умовах, що склалися при розрахунках з друкарнею, може бути лише 1 примірник видання. Це економічно неправильно, так як не всі витрати у складі собівартості поліграфічного виконання замовлення залежать від тиражу (витрати на виготовлення форми, наприклад). Окрім цього, калькуляція витрат на один примірник не дає можливості врахувати вплив обсягу видання на рівень цих витрат.

Тому для потреб ціноутворення, калькулювання витрат та контролю за величиною витрат на поліграфічні роботи видавництвам потрібно в договорі з друкарнею передбачати представлення нею калькуляції на поліграфічні роботи. Калькуляція має містити показники об'ємних і тиражних видів витрат на виготовлення тиражу замовлення. До об'ємних витрат належать витрати, пов'язані з виготовленням форми, а до тиражних витрат - витрати, пов'язані з друкуванням тиражу, обробкою блоків, витрати на виготовлення палітурок.

Така форма калькуляції є необхідною, якщо замовлення виготовляється за договірними цінами. Якщо поліграфічне підприємство виконує поліграфічні роботи за ринковими цінами, то в калькуляції вартості поліграфічного виконання повинні бути вказані:

1) ціна виготовлення оригінал-макету з врахуванням складності видання, його формату, формату полоси у розрахунку на калькуляційну одиницю продукції (1полосу);

2) ціна друкування 1000 фарбо-відбитків умовного формату з врахуванням кольоровості видання;

3) ціна виготовлення одного блоку з врахуванням складності, різних способів скріплення, формату видання тощо;

4) ціна виготовлення одного примірника палітурки (обкладинки) з врахуванням її типу , характеру зовнішнього оформлення.

Таблиця

Ефективність удосконалення системи управління витратами на видавничу продукцію

Напрями удосконалення системи управління витратами	Ефективність
1)окремий облік редакційних і загально-видавничих витрат;	-виявлення резервів зниження цих витрат, управління ними.
2)виділення витрат на виготовлення оригінал - макету при калькулюванні витрат та ціни видань;	-порівняння власних витрат на виготовлення оригінал-макету з ціною сторонніх організацій; -управління витратами на виготовлення оригінал-макету.

3)удосконалення обліку витрат на поліграфічне виконання замовлення на основі калькуляції вартості поліграфічних робіт.	-контроль за рівнем поліграфічних витрат, можливість економічно обґрунтувати вибір поліграфічної бази видавництвом.

В управлінні витратами на виготовлення видавничої продукції важливе значення має також розроблення форм їх документування, за якими можна було б не лише фіксувати їх величини, але й контролювати весь процес дотримання умов виконання.

Список використаної літератури

1.Лазановський П.П., Данилик О.Р., Волощак М.В. Чинники впливу на сучасний вітчизняний видавничий бізнес //Науковий вісник НЛТУ України.Серія економічна.- 2017.-№27(2).- с.65-68.

Лега О.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,

Яловега Л.В., к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,

Прийдак Т.Б., к.е.н.,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавська державна аграрна академія
o_lega@ukr.net

ІНФОРМАЦІЯ У ПОДАТКОВИХ РОЗРАХУНКАХ: ЗМІСТ, КЛАСИФІКАЦІЯ

Будь-яка підприємницька діяльність пов’язана з нарахуванням та сплатою податків та зборів, а діяльність податкових органів зі збиранням, пошуком, перевіркою інформації, передаванням її третім особам, захистом та охороною персональних даних платників податків чи інших відомостей конфіденційного характеру тощо.

Необхідність ведення обліку в системі оподаткування обумовлена

забезпеченням умов для проведення державного контролю за дотриманням податкового законодавства суб'єктами господарювання. Одним з обов'язків платників податку є ведення в установленому порядку обліку доходів і витрат, складати звітність, що стосується обчислення і сплати податків та зборів, тоді як фіскальних органів - контроль своєчасності подання платниками податків та платниками єдиного внеску передбаченої законом звітності (декларацій, розрахунків та інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків, зборів, платежів), своєчасність, достовірність, повнота нарахування та сплати податків, зборів, платежів [1]. Такі дії як підприємств, так і Державної фіскальної служби неможливі без певної сукупності відомостей та даних, що являє собою податкова інформація.

Згідно зі ст. 16 Закону [2] податкова інформація – сукупність відомостей і даних, що створені або отримані суб'єктами інформаційних відносин у процесі поточної діяльності і необхідні для реалізації покладених на контролюючі органи завдань і функцій у порядку, встановленому Податковим кодексом України (далі – ПКУ). Класифікація податкової інформації за режимом доступу за ПКУ представлено на рис. 1.

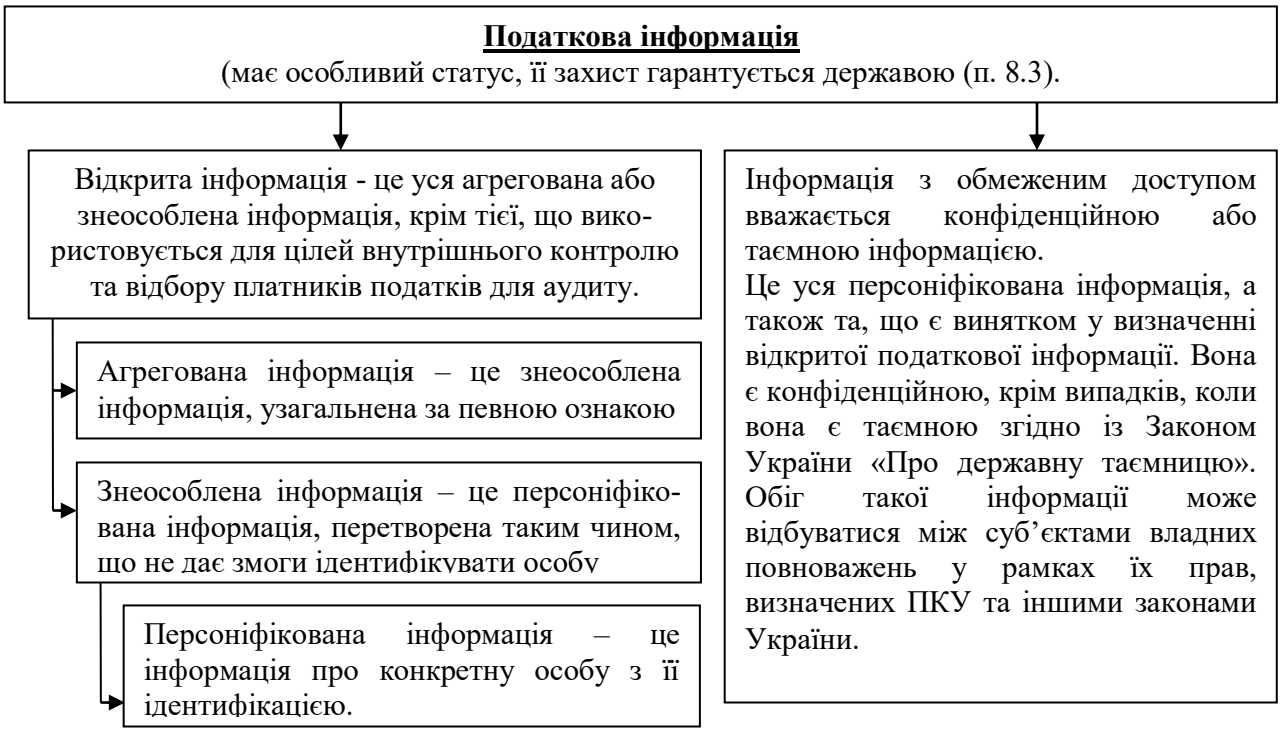


Рис. 1. Класифікація податкової інформації за режимом доступу за ПКУ

Джерело: узагальнено авторами на підставі [3]

З метою інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органи податкового контролю використовують інформацію, що міститься в податкових деклараціях; фінансовій звітності; інформацію про фінансово-господарські операції платників податків; про експортні та імпортні операції платників податків; інформацію від банків, інших фінансових установ про наявність та рух коштів на рахунках платника податків та іншу інформацію, перелік якої закріплений у п. 72.1 ст. 72 Податкового кодексу України [3].

Податкове інформаційне середовище суб'єктів господарювання представлене фінансовою, статистичною та іншою звітністю; регістрами податкового і бухгалтерського обліку, ведення яких передбачено законом; первинними документами, які використовуються в бухгалтерському та податковому обліку і пов'язані з нарахуванням та сплатою податків і зборів.

Вітчизняні науковці [4, 5] виділяють певні групи податкових документів: розрахунково-декларативні, довідкові, облікові та податкові повідомлення.

На нашу думку, податкову інформацію необхідно перш за все, класифікувати за джерелом її походження, яким можуть бути як органи фіскальної служби, так і платники податків (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація податкової інформації [6]

Податкова інформація	
Органів фіскальної служби	Платників податків
Організаційного характеру (реєстрація або облік у органі фіскальної служби; надання необхідної інформації про відкриття рахунків, про рішення, прийняті судом або власником);	
Приклад, Заява (для юридичних осіб та відокремлених підрозділів) (форма № 1-ОПП) , Заява (для самозайнятих осіб) (форма № 5-ОПП) , Повідомлення про об'єкти оподаткування, або об'єкти пов'язані з оподаткуванням або через які провадиться діяльність (форма № 20-ОПП), Заява про ліквідацію або реорганізацію платника податків (форма №8-ОПП), Заява сільськогосподарського підприємства про зняття з реєстрації як суб'єкта спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість (форма № 3-РС) , Заява про реєстрацію сільськогосподарського підприємства як суб'єкта спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість, реєстраційна заява про внесення сільськогосподарського товаровиробника до Реєстру отримувачів бюджетної дотації (Форма № 1-РОБД), Єдиного державного реєстру юридичних та фізичних осіб-підприємців, Реєстру платників податку на додану вартість і т .д.	
Листи «про результати опрацювання зібраної податкової інформації щодо проведення фінансово-господарських	**Довідкова** – документи, що містять довідкові відомості, які деталізують дані для обчислення податків, що розшифровують або

Податкова інформація	
Органів фіскальної служби	Платників податків
операцій». Складається підрозділами податкового аудиту на підставі аналізу даних інформаційних систем органів фіскальної служби і надсилається за місцем реєстрації контрагентів суб'єкта господарювання, за яким вона була складена Дані ПІ служать підставою, перш за все, для підготовки інформаційних запитів щодо проведених господарських операцій, а в подальшому – для виходу на позапланові податкові перевірки до контрагентів, з посиланням на норми ст. 78 ПКУ	обґрунтовують податкові розрахунки. Тут можна виділити документи, необхідні для обчислення податків та документи довідкового характеру, що не впливають на обчислення сум податків.
Результати податкових перевірок – акти (довідки) камеральної перевірки, документальної (виїздної) перевірки, документальної (невиїздної) перевірки, акт (довідка) про результати фактичних перевірок тощо	**Облікова** – документи, що є зведеними формами обліку. Первинні документи бухгалтерського обліку, накопичуючись і систематизуючись у податковому обліку, підлягають узагальненню за певний період. Після цього в згрупованому вигляді документи визначають суму нарахованих податків, що підлягають внесенню в бюджети.
Податкове повідомлення-рішення - це письмове повідомлення контролюючого органу (рішення) про обов'язок платника податків сплатити суму грошового зобов'язання, визначену контролюючим органом у випадках, передбачених цим Кодексом та іншими законодавчими актами, контроль за виконанням яких покладено на контролюючі органи, або внести відповідні зміни до податкової звітності	**Звітно-декларативна** – документи, у яких фіксуються податкові розрахунки й суми податків. За кожним податком існує єдиний розрахунковий документ, що подається платником податків у орган фіскальної служби у встановлений законодавством строк.

У п.п. 44.1 ПКУ зазначено, що для цілей оподаткування платники податків зобов'язані вести облік доходів, витрат та інших показників, пов'язаних з визначенням об'єктів оподаткування та/або податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, регістрів бухгалтерського обліку, бухгалтерської звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів [3]. Платникам податків забороняється формування показників податкової звітності, митних декларацій на підставі даних, не підтверджених документами, що визначені абзацом першим цього пункту.

Тобто, якщо звітно-декларативна документація чітко визначена нормативними документами, то облікова представлена безпосередньо

первинними документами, у яких формується інформація, необхідна для нарахування податків і зборів.

Отже, податкова інформація для фіскальних органів – це сукупність відомостей та/або даних, що створені або отримані суб'єктами інформаційних відносин у процесі поточної діяльності, збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді, і необхідні для реалізації покладених на контролюючі органи завдань і функцій у порядку, встановленому Податковим кодексом України. Для суб'єктів господарювання, податкову інформацію можна трактувати як сукупність відомостей та/або даних, які відображаються у первинних документах та регістрах, які використовуються в бухгалтерському та податковому обліку, пов'язаних з нарахуванням та сплатою податків і зборів, а також у податкових деклараціях.

Список використаної літератури

1. Мандзюк О. А. Правовий режим податкової інформації в Україні: автореферат дис. на здобуття наукового ступеня канд. юрид. наук за спеціальністю 12.00.07. Запоріжжя, 2014. 20 с. URL: http://goal-int.org/pravovij-rezhim-podatkovoi-informacii-v-ukraini (дата звернення 09.04.2020).

2. Про інформацію: Закон України від 02 жовтня 1992 року № 2657-XII. Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2657-12/parao177#o177. (дата звернення 09.04.2020).

3. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. (дата звернення 09.04.2020).

4. Гега П. Т., Доля Л. М. Основи податкового права : навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К. : Т-во «Знання», КОО, 2003. 302 с.

5. Шахов С. В. Звітування зі сплати податків та зборів у системі загального виконання податкового обов'язку. URL: www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Dtr_pravo/2010_1/files/LA110.pdf. (дата звернення 09.04.2020).

6. Лега О. Використання податкової інформації у розрахунках з бюджетом. Agricultural and Resource Economics : International Scientific E-Journal. 2017. ol. 2. No. 3. Pp. 63–74. URL: www.are-journal.com. (дата звернення 09.04.2020).

Лемішко О.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів
Національний університет біоресурсів
і природокористування України, м. Київ
elena.lemishko@gmail.com

ДЕФІНІЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ВІДТВОРЕННЯ КАПІТАЛУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Новітні політичні та економічні перетворення, що відбуваються в Україні, актуалізують значення чинників і механізмів, що визначають характер відтворювальних процесів. Забезпечення стійкого економічного розвитку є ключовим завданням, що постає перед національним господарством, у тому числі, аграрним сектором економіки України. Важливим інструментом його досягнення є фінансова політика, яка дозволяє сконцентрувати фінансові ресурси на пріоритетних напрямах розвитку суб'єктів аграрної економіки, забезпечити взаємозв'язок і узгодити їх рух, визначити чинники забезпечення розширеного відтворення капіталу. Механізми фінансової політики поєднують державне регулювання та ринкове саморегулювання перехідного процесу на основі функціонування суб'єктів господарювання різноманітних організаційно-правових форм та прав власності у нестабільному середовищі на основі активізації дії мотиваційно-поведінкових та соціально-захисних блоків реформування аграрного сектору економіки, спрямованих на стимулювання підприємництва, інвестування у виробничу сферу, забезпечення зайнятості сільського населення, розвиток соціальної інфраструктури села тощо [3, с. 6].

Державна фінансова політика відтворення капіталу в аграрному секторі економіки розглядається в категоріях ефектів синергії (від грец. *συνεργία* - разом; той, що діє), як система, і емерджентності (англ. *emergence* - виникнення, поява нового), як підсистема [2, с. 92]. Синергетичний ефект виявляється у тому, що спільні зусилля органів державної влади і суб'єктів аграрного виробництва в частині розробки і реалізації заходів фінансової політики, орієнтованої на розширене відтворення капіталу на інтенсивній

основі, сумарно дають більший ефект порівняно з їх окремим, автономним функціонуванням; отримання синергетичного ефекту обумовлено переважною дією ендогенних (внутрішніх) факторів, ґрунтується на теорії організації і передбачає односпрямовану дію сторін фінансових відносин в аграрній сфері економіки, одна з яких здійснює регулюючий вплив, а інша – його адекватно сприймає [1].

Дефініцію фінансової політики відтворення капіталу в аграрному секторі економіки пропонується визначити (рис. 1) як науково обґрунтовану систему інституціонального забезпечення і заходів з прогнозування, планування, організації, регулювання і контролю фінансових відносин у процесі безперервного поновлення (простого або розширеного) за стадіями формування, розподілу, перерозподілу, використання капіталу, який функціонує в сільському, лісовому та рибному господарстві, харчовій промисловості і переробленні сільськогосподарської продукції у діалектичній єдності функціональних форм (грошова, виробнича, товарна), що змінюються у ході кругообігу і забезпечують його ефективність [1, с.47]. Пропонована дефініція робить чіткий акцент на інституціоналізацію, функції фінансової політики, тип, стадії, форми відтворювального процесу в аграрному секторі економіки.

Враховуючи, що Україна отримала можливість увійти до Європейського Співтовариства країн, що динамічно розвиваються, стратегічною метою фінансової політики в аграрному секторі економіки є забезпечення довгострокового стійкого розширеного відтворення капіталу за інтенсивним типом на інноваційній основі з врахуванням вимог інтеграції до ЄС. У зв'язку з цим подальші дослідження необхідно зосередити на розробці теоретичних і методологічних основ формування інструментарію фінансової і аграрної політики, щодо ефективного управління відтворювальним процесом в аграрному секторі економіки.

Рис. 1. Дефініція фінансової політики відтворення капіталу в аграрному секторі економіки

***Джерело**: власна розробка*

Список використаної літератури:

1. Лемішко О.О. Відтворення капіталу в аграрному секторі економіки: проблеми розробки і реалізації фінансової політики: монографія/О.О. Лемішко. – К. НУБіП України, 2019. – 779 с.

2. Матвієнко Р. В. Інструменти фінансово-кредитного механізму державного регулювання розвитку аграрного виробництва. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 15. С. 89-94.
3. Шутаєва О.О. Трансформація агропромислового комплексу України в умовах перехідної економіки: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01; Київ. нац. екон. ун-т. К., 2002. 16 с.

Лишенко М.О., д.е.н., професор
зав. кафедри маркетингу та логістики
Сумський національний аграрний університет
lm_1980@ukr.net

КЛАСИФІКАЦІЙНІ СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Формування товарного асортименту вимагає не тільки чіткого розуміння поняття «товарний асортимент», але й його класифікаційних ознак. Класифікація товарного асортименту дозволяє орієнтуватися на окремі категорії й групи товарів, яким властиві загальні ознаки, що, по-перше, значно спрощує управління, по-друге, створює оптимальні умови для вивчення й прогнозування попиту. Найпростішою ознакою класифікації, що визначає відповідність товару класифікаційному групуванню, є єдність виробничого походження або споживчого призначення.

Чітка класифікація товарного асортименту дозволяє найбільш точно розраховувати показники стану різноманітності продукції [5, с. 400]. Серед цих показників і характеристик варто виділити наступні: відновлення асортименту продукції; ступінь диференціації асортименту продукції; розмір реалізації асортименту продукції; витрати на виробництво продукції в асортименті; рентабельність витрат на виробництво продукції в асортименті.

Для того щоб одержати наочне уявлення про всі процеси, що відбувається у системі, доцільно представити торговий асортимент у вигляді декількох підсистем, сформованих за домінантною ознакою, тобто класифікувати систему асортименту. Системний підхід – це засіб мислення по відношенню до

організації підприємства й управління. Він використовується у тих випадках, коли потрібно провести дослідження об'єкту з різних сторін, комплексно. Сукупність компонентів разом буде представляти систему, якщо є визначені ознаки: цілісність системи (система має властивості, яких не має ні одна із складових компонентів); розбивка системи (систему можна зробити на взаємозалежні елементи підсистеми) [3]. Нами була вивчена формування товарного асортименту як комплекс елементів і процесів (рис. 1.).

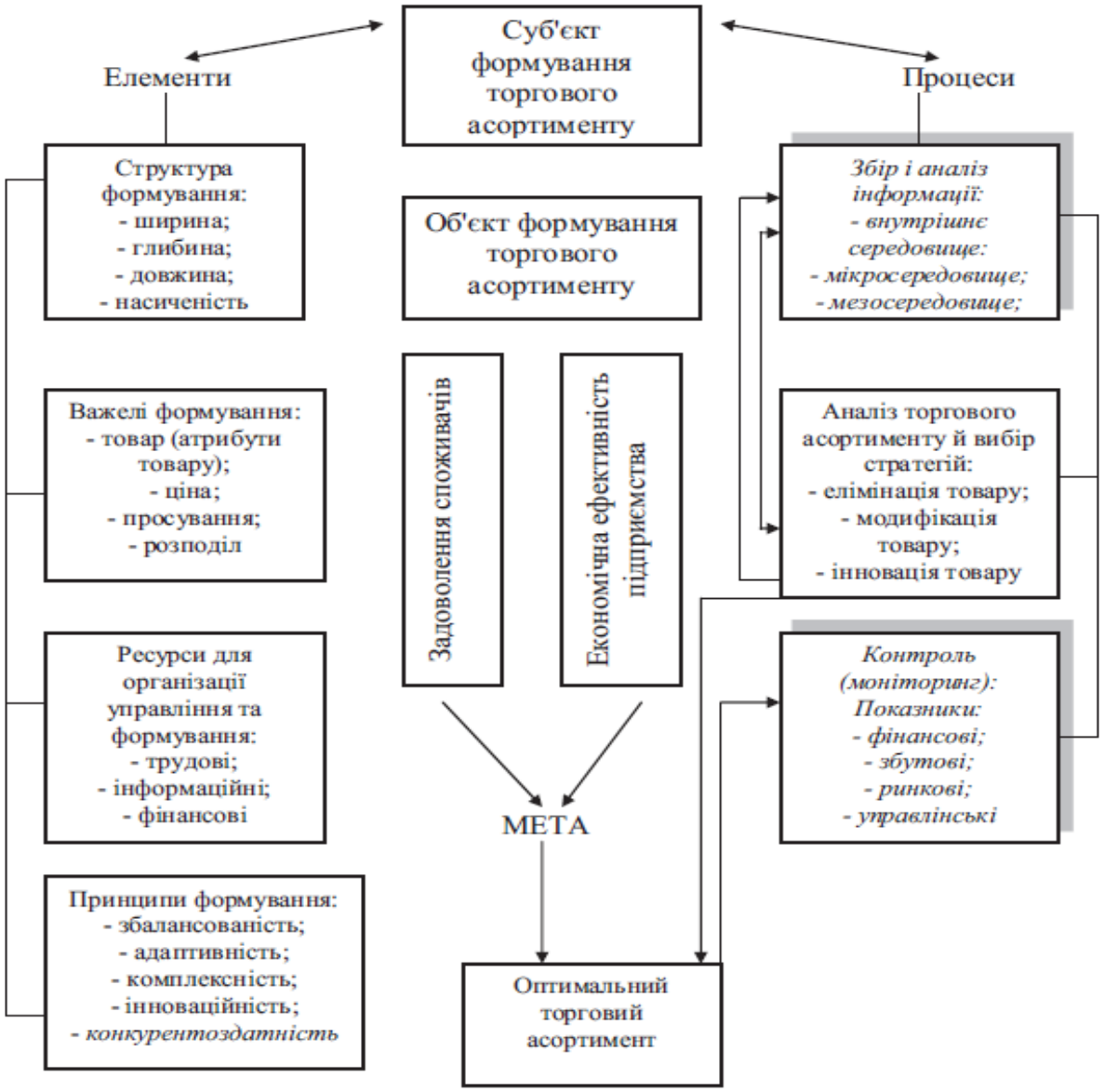


Рис. 1. Система формування товарного асортименту на підприємстві

З теоретичної точки зору надана система дає можливість цілісного сприйняття процесу формування торгового асортименту, з практичної –

дозволяє проаналізувати й скоординувати всі елементи системи формування торгового асортименту – принципи, важелі й процеси формування – для задоволення споживачів й підвищення економічної ефективності підприємства.

Науковці пропонують класифікувати асортимент на макрорівні на виробничий, торговий та споживчий, на мікрорівні – на товарний і торговий.

Поряд з товарним асортиментом в окрему категорію виокремлюється і торговий асортимент, який характеризує склад товарної маси, що реалізується торговим підприємством та являє собою «повний перелік товарів у розрізі груп, видів, різновидів, артикулів та інших якісних відмінних ознак» [3, с. 334]. У якості таких ознак можуть бути використані будь-які об'єднання, які можуть забезпечити максимально можливий економічний ефект. У зв'язку із цим розробка класифікації товарного асортименту набуває першорядного значення під час управління асортиментом на підприємстві.

Практично у всіх класифікаціях, опублікованих у спеціальній літературі, простежується серйозний недолік: відсутність класифікаційного підходу до групування понять у класи за однією ознакою розподілу на одному ієрархічному рівні. Для розгляду представляються класифікації, в основу яких покладено різні класифікаційні ознаки, що дозволяють скласти чітке уявлення про найрізноманітніші напрями асортиментної політики, про особливості підходу до вирішення конкретних завдань [1, с. 29].

Більшість авторів виділяють наступні класифікаційні ознаки, на основ яких формується товарний асортимент товарів: тип та розмір підприємства, оснащеність, умови товаропостачання, чисельність населення, яке обслуговується, місце розташування підприємства та інше.

Товарний асортимент призначується для: визначення мережі використання чи споживання; визначення продажу у визначеній ціновій категорії; реалізації в конкретному підприємстві; визначення категорії споживачів. Товарний асортимент – це комплекс товарів за ознаками на визначеному рівні їх класифікації, зв'язки між якими надають їй стійкість та яка пропонується для продажу.

Науковцями пропонується використовувати чотирьохрівневу схему класифікації товарного асортименту, що є основою для формування асортименту підприємств й дозволяє також розглядати взаємодію учасників даного процесу на різних стадіях і рівнях (як безпосередньо підприємства виробника , так і споживачів).

Перший рівень запропонованої нами класифікації представлений категорією «спеціалізація підприємства», що дозволяє судити про їх діяльність як багатофункціональну у яку покладено ознаки. Залежно від спеціалізації підприємства запропонований для продажу товарний асортимент товарів може бути: вузький, макроструктура асортименту (широкий), мікроструктура асортименту (глибокий), складний, простий, груповий.

Другий рівень запропонованого класифікатора товарного асортименту представлений категорією «споживчий попит», ознаки – дійсний (платоспроможний), реалізований, задовільний, відкладений, періодичний, потенційний, сформований, інтенсивний, стабілізований, гаснучий попит.

До основних видів товарного асортименту відносять наступні: вузький, макроасортимент, мікроасортимент, стійкий, раціональний, гармонійний.

В основу розподілу на третьому рівні класифікації, що представлений категорією «стан матеріально-технічної бази», покладено ознаки: розмір торговельної площі, де визначаються такі показники, як коефіцієнт демонстраційної площі й стійкості асортименту.

Четвертий рівень класифікації представлений категорією «Конкурентне середовище», де розглядаються основні фактори макро- і мікросередовища формування товарного асортименту.

Отже, з метою поглибленого вивчення особливостей формування та управління товарним асортиментом підприємства розглянута чотирьохрівнева схема класифікації товарного асортименту, яка дозволяє досліджувати взаємодію учасників цього процесу - підприємств і споживачів на різних стадіях та рівнях. Класифікація товарного асортименту дозволяє орієнтуватися на окремі категорії й групи товарів, яким властиві загальні ознаки, що, по-

перше, значно спрощує управління, по-друге, створює оптимальні умови для вивчення й прогнозування попиту.

Список використаної літератури

1. Лишенко М.О. Аудит асортименту як напрям підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, вересень 2018. № 10(38). С.25-30. Режим доступу до ресурсу: https://ecj.oa.edu.ua/assets/files/NZ_Vyp_10(38)_web.pdf

2. Лишенко М.О., Бойко І., Білоус В. Обґрунтування ефективного забезпечення маркетингової стратегії підприємства: асортимент –якість - ціна [Електронний ресурс]. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. №5 (16). С. 144-152. Режим доступу до ресурсу: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/16-2018-ukr

3. Троян А.В. Особливості асортиментної політики підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс]. Ефективна економіка. 2014. № 1. Режим доступу: http:// www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2708

4. Шарко В. В. Маркетингове управління товарним асортиментом. Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів : у 2 ч. М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; редкол.: С. І. Дем'яненко (відп. ред.) [та ін.]. Київ : КНЕУ, 2015. Вип. 34–35, ч. 1. С. 333–341.

5. Щербак В. Г. Формування й реалізація стратегії управління асортиментною політикою підприємства. Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. Вип. 208. Т. 3. Д. : ДНУ, 2012. С. 399–404.

Лісняк А.Є., аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»
liubs_conf@ukr.net

КОГНІТИВНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

У сучасних умовах, коли світова економіка стає когнітивною (тобто економікою знань), продовження наукового пошуку у сфері теорії підтримання та прийняття рішень отримало завдяки когнітивному підходу до моделювання слабо структурованих ієрархічних систем, якими є соціально-економічні системи, що дає змогу побачити та прослідкувати логіку подій при великій кількості взаємозалежних факторів.

Перевагою застосування когнітивного моделювання до процесів забезпечення фінансової безпеки банку є можливість здійснення систематизації чинників середовища, встановлення причинно-наслідкових зв'язків між окремими чинниками й оцінка міри їх впливу на генерування та прийняття управлінського рішення щодо забезпечення фінансової безпеки банку.

Когнітивний аналіз і моделювання впливу факторів на фінансову безпеку банку пропонується здійснювати за такою технологією: 1) Оцінка фінансової безпеки банку та визначення проблем в цій сфері. 2) Побудова когнітивної карти впливу факторів на фінансову безпеку банку. На цьому етапі слід виявити фактори, які характеризують проблемну ситуацію, визначити цільові фактори, згрупувати їх за блоками, визначити відносини причинності між блоками і факторами, напрямок впливу та взаємозв'язок, побудувати когнітивну карту та здійснити її структурний аналіз. 3) Побудова когнітивної моделі впливу факторів на фінансову безпеку банку. Цей етап передбачає визначення сили впливу та взаємозв'язку між факторами (концептами) різних блоків, побудову матриці узгодженості між факторами моделі, перевірку моделі на стійкість та адекватність. 4) 4 етап. Сценарне моделювання ситуації з фінансовою безпекою банку. Цей етап включає визначення межі можливої зміни обраних факторів та

побудову сценаріїв розвитку ситуації. 5) Вибір напрямків і заходів щодо реалізації обраного сценарію розвитку ситуації з обраними факторами та їх впливу на фінансову безпеку банку. На п’ятому етапі здійснюють вибір напрямів щодо реалізації сценарію розвитку ситуації та розробляють комплекс заходів.

Для побудови когнітивної карти необхідно детермінувати вершини (концепти), які безпосередньо досліджуються в рамках моделі. У межах цього дослідження нами виявлено групи найбільш важливих та ключових концепт екзогенного та ендогенного характеру, що вливають на рівень фінансової безпеки банку (рис. 1).

Ключові концепти зовнішнього середовища	
$C^З_1$	Макроекономічні умови діяльності
$C^З_2$	Стан грошово-кредитної політики держави
$C^З_3$	Коливання валютного курсу
$C^З_4$	Рівень доходів населення
$C^З_5$	Репутація банків
$C^З_6$	Рівень довіри до комерційних банків
$C^З_7$	Конкурентне середовище діяльності
$C^З_8$	Злочинна діяльність сторонніх осіб

Ключові концепти внутрішнього середовища	
$C^В_1$	Організація системи фінансового менеджменту в банку
$C^В_2$	Ефективність діяльності банку
$C^В_3$	Маркетингова політика банку
$C^В_4$	Рівень капіталізації банку
$C^В_5$	Рівень залежності від інсайдерів
$C^В_6$	Якість кредитного портфеля
$C^В_7$	Кваліфікація персоналу
$C^В_8$	Протиправні дії працівників банку

Рис. 1. Вектори ключових концептів, які впливають на рівень фінансової безпеки банку

Безпосередній список концептів та їх взаємозв'язків визначались через узагальнення оцінок експертів кожного із запропонованих концептів (на основі визначених чинників та загроз фінансової безпеки за даними [1]) та, як наслідок, відкидання несуттєвих. До уваги також бралися ключові тенденції та негативні чинники, що загрожували стійкості банківської системи України протягом 2017 року.

При дослідженні факторів складемо когнітивну карту, що відображає напрямок взаємозв'язків між ними, де знак «+» односпрямовану зміну двох пов'язаних параметрів, а знак «–» - відповідно різноспрямовану зміну двох пов'язаних параметрів (табл. 1.)

Таблиця 1.

Когнітивна карта топології та напрямів взаємозв'язків факторів рівня фінансової безпеки банку

	C^3_1	C^3_2	C^3_3	C^3_4	C^3_5	C^3_6	C^3_7	C^3_8	C^B_1	C^B_2	C^B_3	C^B_4	C^B_5	C^B_6	C^B_7	C^B_8
C^3_1				+	+	+	+									
C^3_2	+					+						+				
C^3_3	-	-														
C^3_4	+		-								+			+		
C^3_5						+	+			+	+	+			+	-
C^3_6				+	+		+			+					+	-
C^3_7	+	+			+					+		+			-	-
C^3_8				-					-							
C^B_1							+			+			-	+	+	
C^B_2	+	+	-	+	+	+	+	-	+		+	+	-	+	+	
C^B_3					+	+				+					+	
C^B_4	+	+				+	+		+	+				+	+	
C^B_5									-	-		-			-	
C^B_6	+	+	-	+				-	+	+			-		+	
C^B_7					+					+						
C^B_8				-				+	-						-	

На рис. 2. представлено когнітивну карту впливу факторів на рівень фінансової безпеки банку.

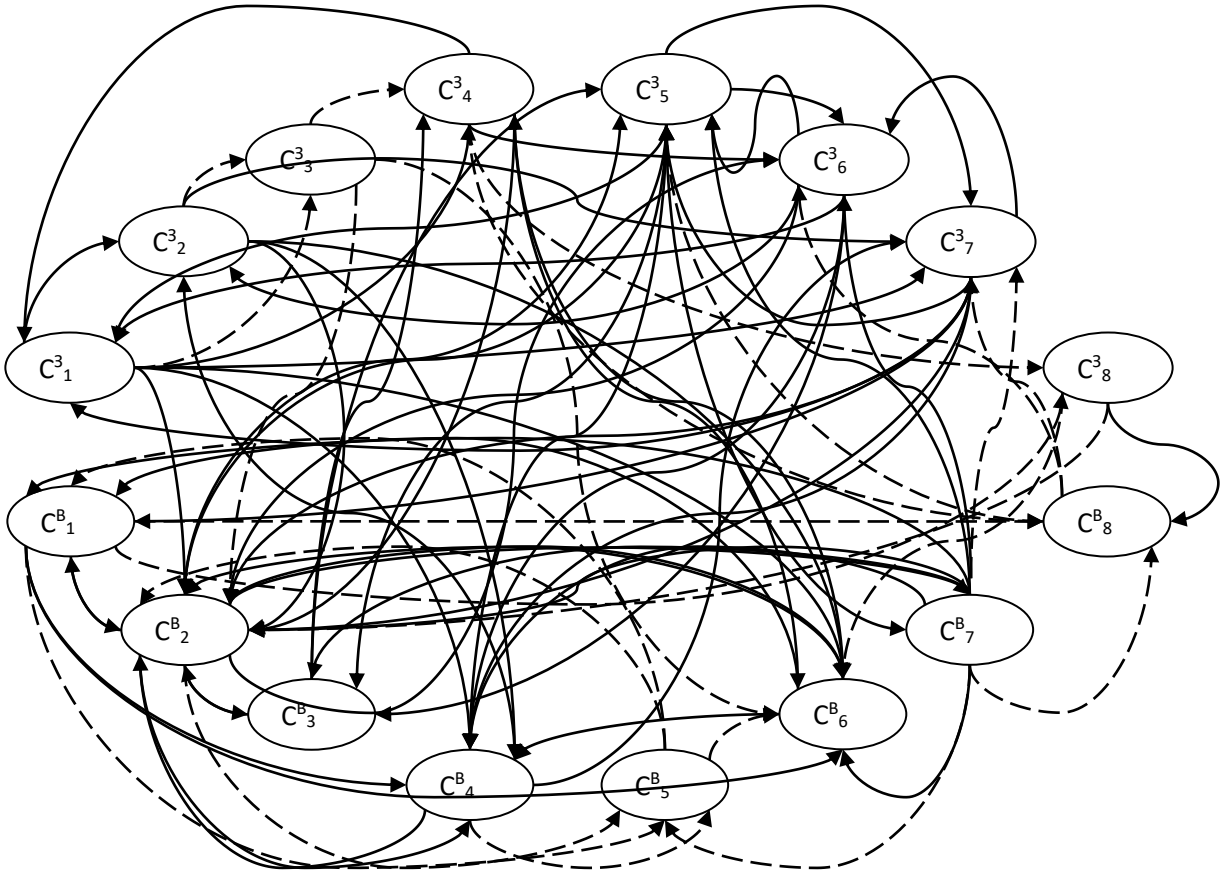


Рис. 2. Когнітивна карта впливу факторів на рівень фінансової безпеки банку

На наступному етапі здійснюється оцінювання адекватності побудованої моделі, дослідження її структури і сценарний аналіз (імпульсне моделювання) можливої динаміки прогнозної зміни фінансової безпеки з урахуванням впливу концептів.

Дослідження динаміки можливих траєкторій змін проводиться шляхом внесення модельних імпульсів у вершини когнітивної моделі. Загальне правило "імпульсного процесу" або "сценарного розвитку" (зміна параметрів у вершинах у момент t_{n+1}, якщо в момент часу t_n у вершини надійшли імпульси Q_i), має вигляд [2]:

$$x_i(t_{n+1}) = x_i(t_n) + \sum_{v_j; e=e_{ij} \in E}^{k=1} \mathrm{f}(\mathrm{x_i}, \mathrm{x_j}, \mathrm{e_{ij}}) \mathrm{P_j}(\mathrm{t_n}) + \mathrm{Q}(\mathrm{t_{n+1}}) \qquad (1)$$

Як відомо, сценарний аналіз полягає в експертному "якісному" аналізі можливих сценаріїв розвитку стабільності, виявленні найгірших і найкращих

можливих сценаріїв розвитку і виборі бажаного сценарію залежно від цілей дослідження. Вибір найкращої стратегії з набору сценарних альтернатив прийняття управлінських рішень здійснюється за допомогою моделі прийняття рішень "альтерантивна матриця" (табл. 2) на основі критерію максимізації математичного сподівання корисності – принципу прийняття раціональних рішень:

$$U(a_i) = \sum_i p_{ij} u_{ij}, i = 1,2, \dots, n; \quad (2)$$

$$U^o = \max a_i \{U(a_i)\} \quad (3)$$

де $U_{(\alpha i)}$ – математичне сподівання корисності результатів V_{ij} при виборі стратегії α_i з урахуванням станів зовнішнього середовища Θ_j, вираз (3) – правило вибору "раціонального" рішення – максимізації математичного очікування корисності.

Таблиця 2.

Альтернативна матриця управлінських впливів щодо забезпечення фінансової безпеки банку при різних станах зовнішнього середовища

Сценарні альтернативи (стратегії) забезпечення фінансової безпеки	Сценарії розвитку ситуації	Стани зовнішнього середовища		
		Θ1 *(песимістичний)*	Θ2 *(реалістичний)*	Θ3 *(оптимістичний)*
Стратегія 1 (α_1)	*Сценарій 1*	u_{11},P_{11},v_{11} *	u_{12},P_{12},v_{12}	u_1,P_{13},v_{13}
…	…	…	…	…
Стратегія i (α_i)	*Сценарій i*	u_{i1},P_{i1},v_{i1}	u_{i2},P_{i2},v_{i2}	u_{i3},P_{i3},v_{i3}
Стратегія n (α_n)	*Сценарій n*	u_{n1},P_{n1},v_{n1}	u_{n2},P_{n2},v_{n2}	u_{n3},P_{n3},v_{n3}

* u_{ij} – корисність і результат у стані зовнішнього середовища j; P_{ij} – ймовірності і результати у стані природи j; V_{ij} – результати × P_{ij} u_{ij}

Список використаної літератури

1. Лісняк А. Є. Чинники фінансової безпеки банків / Лісняк А. Є. // Вісник Університету банківської справи. – 2017. – № 3(30). – С. 77-82.

2. Раевнева Е. В. Когнитивное моделирование для решения задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) / Е. В. Раевнева, Н. М. Берест // Бизнесинформ. – 2010. – № 5(2). – С. 40–43.

Ляховська О.В., к.е.н.
науковий співробітник
відділу проблем реального сектору економіки регіонів
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України»
Skalecka.olena@ukr.net

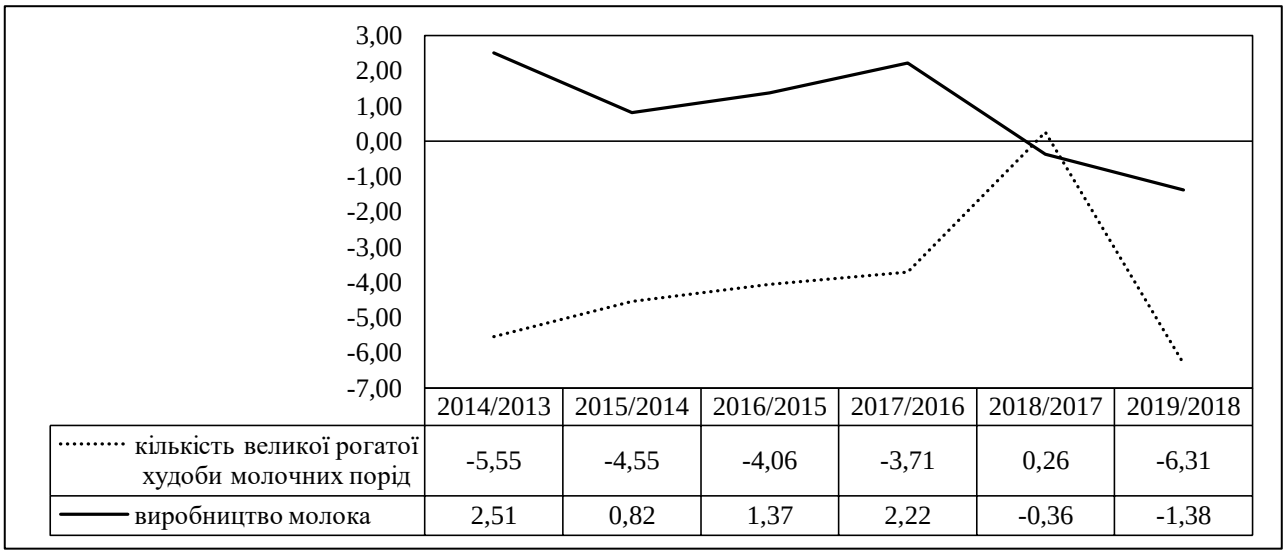
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В УКРАЇНІ

Молочне скотарство – один із вагомих секторів сільськогосподарського тваринництва, основна функція якого полягає у забезпеченні сировиною молочної промисловості.

Більше 70% молока в Україні заготовляють домогосподарства, проте в останні роки значно знизилась популярність розведення корів молочних порід у господарствах населення і, як наслідок, зменшились обсяги заготівлі молока ними (за 2013-2019 роки – на 21,76%). Окрім того, домогосподарства не можуть забезпечити промисловість високоякісною сировиною. Тому, для збільшення виробництва молока доцільно стимулювати розвиток підприємств молочного скотарства.

У 2018 році в Україні функціонували 1034 підприємства з розведення великої рогатої худоби (проти 1215 – у 2013-му). Серед них переважали суб'єкти малого бізнесу – 78,34% від всіх діючих підприємств, решту – підприємства середнього бізнесу (21,66%). Впродовж останніх років в Україні не функціонувало жодного великого підприємства з розведення великої рогатої худоби. За останні роки (2013-2018) кількість підприємств зменшилась на 14,90%: суб'єкти середнього бізнесу – на 38,46%, малого бізнесу – на 4,82%.

Окрім того, за останні роки значно зменшилась кількість великої рогатої худоби у підприємствах (за 2013-2018 роки – на 21,77%) (рис.1.).



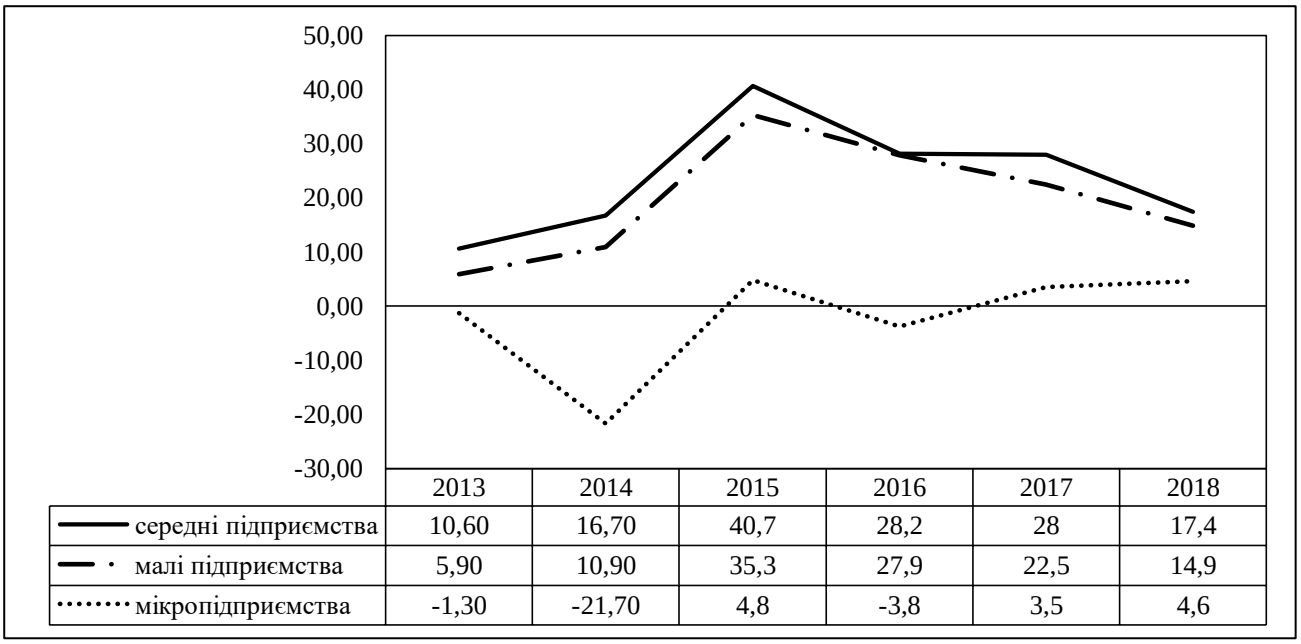
	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2019/2018
кількість великої рогатої худоби молочних порід	-5,55	-4,55	-4,06	-3,71	0,26	-6,31
виробництво молока	2,51	0,82	1,37	2,22	-0,36	-1,38

Рис.1. Темп приросту кількості великої рогатої худоби молочних порід та обсягів заготівлі молока на сільськогосподарських підприємствах

*розраховано автором за [1]

Попри вказані тенденції, виробництво молока на підприємствах за 2013-2019 роки зросло на 5,23% (спад виробництва спостерігався в останні роки (2017-2019) – на 1,74%). Зростання обсягів заготівлі було зумовлено зростанням ефективності ведення скотарства. Відтак, зросла і якість заготовленого молока: у 2019 році молоко екстра ґатунку становило 27,2% від всього заготовленого молока (проти 9,8% – у 2013-му), молоко вищого ґатунку – 35,9% (проти 34,5%) [1].

Про ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств виробників молока свідчить високий рівень їх рентабельності в останні роки. Зокрема, операційна рентабельність підприємств з розведення великої рогатої худоби у 2018 році становила 17,0% (10,2% – у 2013). Проте, доцільно зазначити, що у середніх підприємств рівень рентабельності вищий ніж у малих. До прикладу, у 2019 році рівень операційної рентабельності: середніх підприємств – 17,4%, малих – 14,9%, мікропідприємств – 4,6% (рис.2.).



	2013	2014	2015	2016	2017	2018
середні підприємства	10,60	16,70	40,7	28,2	28	17,4
малі підприємства	5,90	10,90	35,3	27,9	22,5	14,9
мікропідприємства	-1,30	-21,70	4,8	-3,8	3,5	4,6

Рис.2. Рівень операційної рентабельності підприємств з розведення великої рогатої худоби молочних порід, % [1]

Проблеми функціонування малих та мікро- підприємств зумовлені меншими можливостями щодо розширення ферм, технологічного оновлення, впровадження інновацій та інше. Окрім того, важливо добре налагодити збут молока, його переробку. Зважаючи на зменшення кількості населення, попит на молоко в Україні падає, а для експорту необхідно дотримуватись міжнародних стандартів та розвивати міжнародні зв'язки, що складно реалізувати малим підприємствам.

Досвід світових та Українських агрохолдингів показує, що найбільш ефективні форми функціонування підприємств – об'єднання з повним ланцюгом переробки. Тобто, великі підприємства з вертикальною структурою виробництва (від сировини до готової продукції), чи об'єднання сільськогосподарсько-промислових виробників (агрохолдинги) здатні забезпечити інвестування у збільшення обсягів заготівлі сировини (як розширення ферм, так і покращення технологій виробництва), а також, розширювати ринки збуту.

Окрім того, необхідно популяризувати молочне скотарство, як високорентабельний вид сільськогосподарської діяльності, що дозволить

збільшити інвестиційні вливання у цей сектор сільськогосподарської діяльності.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

Мальченко М.Ю., здобувач ступеня вищої освіти

Левченко О.П., к.е.н., доцент
Таврійський Державний Агротехнологічний Університет
імені Дмитра Моторного
kheykho02@gmail.com

РАЦІОНАЛЬНА ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНФОРМАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні умови господарювання зумовлюють підприємства формувати та забезпечити системи економічної безпеки. Для підприємств питання економічної безпеки є актуальними. Керівництву компаній необхідно приділяти увагу питанням стійкості економічного розвитку. Формування концепції економічної безпеки нині є невід'ємною складовою загальної стратегічної концепції діяльності будь-якого підприємства. В сучасних умовах господарювання результативність фінансово-господарської діяльності підприємства залежить від якості, достовірності та своєчасності інформації, яка створюється на самому підприємстві та надходить до нього ззовні. Забезпечення виконання даної умови дозволяє коректно визначити основні економічні та правові умови господарювання кожного підприємства, контролювати та ефективно використовувати наявні ресурси. В цьому процесі не останню роль має зіграти належна система організації обліку, адже саме достовірні та своєчасні облікові дані є основою проведення аналітичних досліджень в системі економічної безпеки підприємства.

Економічна безпека підприємства є головною умовою для успішного його функціонування в сучасних складних та мінливих умовах господарювання. Поняття економічна безпека розглядалась різними вченими, але на практиці ще не існує єдиного загального визначення щодо її сутності. Захаров О.І. зазначає, що інформаційна безпека - це такий стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави, при якому зводиться до мінімуму заподіяння шкоди через неповноту, несвоєчасність і недостовірність інформації, через негативний інформаційний вплив, негативні наслідки функціонування інформаційних технологій, а також через несанкціоноване поширення інформації. Інформаційна безпека з погляду економічних інтересів нині має особливу актуальність і розглядається як одна з пріоритетних задач стратегічного керування. Інформаційний простір і його інформаційне наповнення варто віднести до найважливіших ресурсів підприємства, здатних приносити великий дохід[1].

На сьогоднішній день основним джерелом інформації, щодо економічної безпеки підприємства є облік. Разом з тим, облікова система підприємства не може існувати без належного інформаційного забезпечення.

Належна інформаційна безпека підприємства можлива лише за умови формування в системі обліку правдивих та достатніх інформаційних масивів які можна використовувати для оцінки фінансових результатів підприємства. Сформувати вказані масиви даних можливо лише за умови належної організації обліку на підприємстві.

Призначенням організації обліку є удосконалення та раціоналізація обробки інформації, розподіл робіт між персоналом бухгалтерії, наукова організація праці. Без раціонально організованого обліку неможлива діяльність суб’єктів господарювання, оскільки це суперечить чинному законодавству України.

У практичному розумінні організація бухгалтерського обліку – це комплекс заходів власника підприємства, або уповноваженого ним органу, направлених на забезпечення реєстрації фактів господарського життя та

узагальнення їх з метою отримання необхідної інформації для складання звітності та прийняття управлінських рішень.

Крім того, організацію обліку можна розглядати як науково обґрунтовану сукупність умов, при яких найбільш економно і раціонально здійснюється збір, обробка і зберігання бухгалтерської інформації з метою оперативного контролю за правильним використанням майна підприємства та надання користувачам неупередженої фінансової звітності.

Але як і будь-яка діяльність ведення обліку на підприємстві також може втілювати в собі певні ризики і загрози, які впливатимуть на стан економічної безпеки підприємства. Можна відокремити наступні основні джерела загроз економічної безпеки підприємства, які формуються в системі організації обліку:

1. відсутність внутрішнього регулювання бухгалтерського обліку на підприємстві (наявність Положення про облікову політику, Наказу про облікову політику);

2. неефективне функціонування облікової системи (збір первинної інформації, формування облікових регістрів, зберігання та захист бухгалтерської інформації, формування та надання бухгалтерської звітності);

3. порушення вимог законодавства України;

4. відсутність кваліфікованого персоналу підприємства.

Тому необхідно розробити та провести ряд заходів з метою зниження можливих негативних впливів, які можуть виникнути внаслідок прийняття неефективного управлінського рішення. Саме тому ефективна організація обліку дозволяє знизити загрози, які пов’язані з економічною безпекою підприємства.

На нашу думку раціональна організація обліку є основою інформаційного забезпечення економічної безпеки підприємств. При цьому, на інформаційне забезпечення економічної безпеки здійснюють вплив всі три складові організації обліку: організаційні, технічні та методичні.

Організаційні складові включають визначення структури бухгалтерії, розробку інструкцій, внутрішніх стандартів, способів ведення обліку,

взаємодію бухгалтерії з управлінськими службами, відповідальність та інші аспекти діяльності облікового апарату.

До методичних складових організації обліку відносять принципи та правила отримання, обробки, фіксації, передачі інформації, оцінки, ведення рахунків, критеріїв розмежування основних засобів та МШП, нарахування амортизації, обліку ремонтів, оцінки запасів та готової продукції списання витрат майбутніх періодів, визначення обсягу реалізації продукції встановлення резерву сумнівних та безнадійних боргів, обліку та розподілу накладних витрат і включення їх до собівартості, утворення статутного (акціонерного, додаткового, резервного) капіталу, визначення результатів діяльності (щомісяця, щокварталу, раз в рік), фондів спеціального призначення тощо[2].

Технічні складові передбачають використання наступних елементів: План рахунків бухгалтерського обліку, форма бухгалтерського обліку, документообіг, організація внутрішнього контролю, порядок складання регістрів обліку та форм звітності, проведення інвентаризації майна та зобов’язань[2].

Особливості організації обліку на підприємстві, в першу чергу, знаходять своє відображення в обліковій політиці підприємства. Саме тому, на наш погляд, ефективно побудована облікова політика повинна будуватись із дотриманням таких основних принципів:

– достовірності (інформація будується на основі норм і положень, що закріплені в обраній обліковій політиці та відображається в облікових регістрах, фінансовій звітності);

– достатньої інформативності (інформація, яка подається в обліку, повинна в повному обсязі відображати сутність господарських операцій);

– оптимальності (вибір таких методів і процедур, які забезпечують оптимальне використання наявних ресурсів на підприємстві);

– результативності (орієнтація на досягнення поставлених стратегічних та тактичних цілей)[3].

Раціонально організований облік підприємства дозволяє визначити проблеми та скорегувати діяльність підприємства до того моменту, доки ці проблеми переростуть у кризу і негативно вплинуть на економічну безпеку підприємства. Таким чином, належна організація обліку на підприємстві дасть можливість чітко встановити виконавців щодо збору інформації, порядок її обробки, строки надходження в бухгалтерію підприємства, а обґрунтований підхід до визначення методичних складових облікової політики дасть можливість ще й управляти фінансовим результатом підприємства.

Список використаної літератури

1. Захаров О.І. Інформаційне забезпечення управління системою економічної безпеки підприємства / О.І. Захаров. [Електронний ресурс].– Режим доступу: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/zakharov_0010.pdf

2. Боримська К.П. Бухгалтерський облік в системі забезпечення економічної безпеки підприємства: проблеми методології і організації / К.П. Боримська. – Житомир: ЖДТУ, 2014. – 624 с.

3. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 528 с.

Мамонтов О.О., магістрант

Гіржева О.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
olgagirzheva@ukr.net

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Фінансова діяльність підприємницьких структур в усіх її формах прояву не може зводитися тільки до задоволення фінансових потреб в поточному періоді, а саме тих, що визначаються необхідністю управління окремими видами оборотних активів, заміни кількості необоротних активів, що вибувають або поточного їх збільшення у зв'язку зі змінами обсягу фінансово-господарської діяльності підприємства.

На сьогодні все більша кількість підприємств дійшла до висновку про необхідність об’єктивного перспективного управління фінансовою діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямків і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства і умов зовнішнього фінансового-економічного середовища.

Ефективне функціонування будь-якої підприємницької структури в довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів її розвитку і підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкового середовища в значній мірі визначаються рівнем стратегічного управління його фінансовою діяльністю.

Фінансова діяльність являє собою цілеспрямовано здійснюваний процес практичної реалізації функцій підприємства, пов'язаних з формуванням і використанням його фінансових ресурсів для забезпечення економічного і соціального розвитку. Ця діяльність здійснюється на всіх стадіях життєвого циклу підприємства від моменту його народження (формування статутного

капіталу створюваного підприємства) до моменту його ліквідації як самостійного господарюючого суб'єкта (фінансового забезпечення ліквідаційних процедур). Дієвим інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю підприємства, яке підпорядковується реалізації цілей загального його розвитку в умовах суттєвих змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаної з цим невизначеністю, виступає фінансова стратегія.

Поняття «стратегія» (від грец. Strategos - вести війська) має давнє походження і спочатку використовувалося виключно у військовій сфері. Сьогодні стратегія - це один з необхідних атрибутів ефективного бізнесу. Як показує практика, жодна підприємницька структура в умовах конкуренції не може успішно існувати без її чіткого формулювання. Поняття «стратегія» як узагальнююча модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей, входить в число управлінських термінів, коли проблема реакції підприємств на несподівані зміни у зовнішньому середовищі набула великого значення [2].

В цілому стратегію можна розглядати як детальний комплексний план, який призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії підприємства та досягнення його цілей найбільш ефективними способами. Головне завдання такого плану заключається в забезпеченні нововведень і змін на підприємстві відповідно до змінам у навколишньому середовищі.

Фінансова стратегія один з найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватної коригування напрямків формування та використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища. Іншими словами, фінансова стратегія - детально пророблена концепція залучення і використання фінансових ресурсів підприємства, включаючи конкретний механізм формування необхідного обсягу фінансування за рахунок різних джерел і форм, а також механізм ефективного вкладення цих ресурсів в активи підприємства

Фінансова стратегія це детально пророблений план дій, який би в довгостроковій перспективі економічне зростання підприємницької структури, спрямований на досягнення поставлених стратегічних цілей організації, визначених її місією, шляхом раціонального і ефективного залучення, розподілу і використання фінансових ресурсів.

Єдиної стратегії для всіх підприємств не існує. Кожне підприємство навіть однієї галузі унікально, тому і визначення його стратегії також є унікальним, так як залежить від позиції підприємства на ринку, його потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурентів, особливостей виробленої продукції або надання послуг, стану економіки, соціального середовища і багатьох інших факторів [2].

Фінансова стратегія є тією рушійною силою в управлінні підприємством, яка визначає напрямок його розвитку, і без її детально продуманого формування неможливо уникнути фінансових проблем під час здійснення господарської діяльності підприємства у сучасному ринковому середовищі.

Таким чином, успіх фінансової стратегії будь-якої підприємницької структури гарантується при взаємній рівновазі теорії і практики фінансової стратегії, а саме при відповідності фінансових стратегічних цілей реальним економічним і фінансовим можливостям через жорстку централізацію фінансового стратегічного управління і гнучкості його методів у міру зміни фінансово-економічної ситуації.

Список використаної літератури

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятии. - К.: «Ника-Центр», «Эльга» 2004. – 711 с.

2. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації / О.М. Гончаренко/ Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 1. – № 56. – С. 35- 40.

Марченко О.В., к.е.н., доцент
кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури
miniulitka@gmail.com

ШАХРАЙСТВО ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Для підприємств, установ та організацій будь-якої форми власності та організаційно-правової форми шахрайські дії персоналу є реальною й досить серйозною загрозою, що може спричинити не тільки прямі фінансові втрати (зокрема, у вигляді недоотриманого прибутку), але й завдати репутаційних збитків, а в деяких випадках – навіть призвести до рейдерського захоплення або банкрутства.

За результатами досліджень PricewaterhouseCoopers, міжнародної мережі компаній, що надає професійні послуги з консалтингу та аудиту [2], впродовж 2017-2018рр. в Україні 48% організацій постраждали від економічних злочинів та шахрайства.

Якщо порівнювати основні види економічних злочинів та/або шахрайства, з якими стикались організації в Україні із загальносвітовими показниками, то можна побачити, що найбільший відсоток порушень у світі пов'язаний із незаконним привласненням майна, тоді як вітчизняні респонденти перше місце віддали хабарництву та корупції (зокрема, конфлікти інтересів, надання необґрунтованих переваг, фінансове вимагання тощо).

Загалом, перша п'ятірка економічних злочинів та/або шахрайства в Україні та світі виглядає наступним чином (табл.1) [2].

З огляду на очікування українських респондентів можна сказати, що, хоча хабарництво та корупція не втрачають лідерських позицій, проте й кількість кіберзлочинів, яких зазнають вітчизняні організації неухильно зростає.

Таблиця 1

ТОР-5 економічних злочинів та/або шахрайства, які, з точки зору респондентів є або будуть найбільш суттєвими для організацій зважаючи на фінансові збитки або інші негативні наслідки

№	**У світі** (за даними 2017-2018рр.)	**В Україні** (за даними 2017-2018рр.)	**В Україні** (2020р. – очікування респондентів)
1.	незаконне привласнення майна	хабарництво та корупція	хабарництво та корупція
2.	кіберзлочини	незаконне привласнення майна	кіберзлочини
3.	шахрайство з боку споживачів	шахрайство у сфері закупівель	незаконне привласнення майна
4.	неетична професійна поведінка	шахрайство у сфері управління персоналом	шахрайство у сфері закупівель
5.	хабарництво та корупція	кіберзлочини	шахрайство у сфері оподаткування

Стрімкий розвиток цифрових технологій, окрім очевидних можливостей для суб'єктів господарювання (як комерційного, так і державного секторів), призводить до низки нових ризиків, небезпек та загроз. Серед останніх спеціалісти даної галузі виділяють соціальну інженерію, фішинг, вірусне програмне забезпечення тощо.

Для реалізації шахрайських схем на сьогоднішній день може бути використано низку найрізноманітніших засобів та прийомів. На користь шахраїв діє також той факт, що в більшості українських організацій власник та топ-менеджмент не виділяють достатньої кількості ресурсів для забезпечення економічної безпеки загалом та кадрової безпеки зокрема.

Хоча статистичні дані свідчать про суттєве зростання випадків шахрайства, скоєних працівниками, проте багато вітчизняних організацій все ще не вживають превентивних заходів для забезпечення кадрової безпеки, а лише реагують на факти шахрайства, які було виявлено.

При цьому існує низка симптомів, які можуть опосередковано вказувати на наявність шахрайських дій персоналу. Серед них [1, 3, 4, 5]:

- нестандартні (викривлені) дані в бухгалтерській звітності;

- зникнення окремих документів;

- збільшення кількості виправлень в документах;

- збільшення кількості прострочених рахунків;

- відхилення показників від звичайних значень;

- невиправдане зростання дебіторської заборгованості;

- незвичайні або масштабні угоди наприкінці звітного періоду;

- часта зміна основних контрагентів;

- списання обладнання раніше встановленого терміну;

- наявність продукції та матеріалів, які не зареєстровані в системі бухгалтерського обліку;

- незвична поведінка працівника;

- невідповідність між доходами працівника і способом його життя;

- надходження сигналів і скарг на працівника, в т.ч. від контрагентів;

- інше.

Хоча наведені ознаки не можна вважати прямими доказами шахрайських дій працівників чи менеджменту, однак вони потребують додаткового вивчення. Загалом, своєчасно приділяючи увагу всьому тому, що виходить за межі звичайного, легше та ефективніше запобігати різноманітним проявам шахрайства.

Список використаної літератури

1. Бешко О. Організація внутрішнього контролю на підприємстві для забезпечення боротьби з корпоративним шахрайством. *Стратегічні орієнтири*: веб-сайт. URL: http://libfor.com/index.php?newsid=2882

2. Всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства 2018 року: результати опитування українських організацій. *PricewaterhouseCoopers*: веб-сайт. URL: https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/pwc-gecs-2018-ukr.pdf

3. Роїк О. Шахрайство на підприємстві: як власникові захистити свій бізнес. *Asters*: веб-сайт. URL: https://www.asterslaw.com/ua/press_center/publications/corporate_fraud_how_owners_can_protect_their_business/

4. Шевцов І. Корпоративне шахрайство в українських компаніях: розпізнати і запобігти. *Довідник економіста*. 2019. №6. URL: http://sk.ua/wp-

content/uploads/2019/06/%D0%A8%D0%B5%D0%B2%D1%86%D0%BE%D0%B2.pdf

5. Як розгадати та попередити внутрішньокорпоративне шахрайство: Сергій Поліщук про захист бізнесу. *LegalHub:* веб-сайт. URL: https://legalhub.online/korporatyvne-pravo/yak-rozgadaty-ta-poperedyty-vnutrishnokorporatyvne-shahrajstvo-sergij-polishhuk-pro-zahyst-biznesu/

Матусевич О.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри «Облік і оподаткування»
alex_m73@meta.ua

Чаркина Т.Ю., к.е.н., доцент
доцент кафедри «Економіка та менеджмент»
Дніпровський національний університет
залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна

НАПРЯМКИ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В СФЕРІ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Кожному підприємству в сучасних ринкових умовах необхідно своєчасно пристосовуватися до зовнішнього середовища з метою підтримки своєї конкурентоспроможності. Це зобов’язує підприємства змінюватися. Достатньо часто у цьому напрямку керівництво повинно визначати нові напрямки розвитку підприємства, та здійснювати їх через управління змінами.

Актуальність цієї проблеми на залізничному транспорті показують дослідження вчених щодо питань підвищення ефективності діяльності підприємств. На основі цих досліджень створено багато моделей управління змінами. Однак, при достатньо широкому різноманіттю цих моделей реально використовують не всі. Тому слід знати позитивні та негативні сторони різних моделей управління змінами, та використовуючи їх, розробити авторську модель для підприємства відповідної сфери діяльності. В свою чергу, серед підприємств різних галузей слід зазначити залізничний транспорт, який забезпечує життєдіяльність різних областей країни. А у даному випадку саме збиткові залізничні пасажирські перевезення мають бути об’єктом дослідження.

Слід додати, що на сьогодні залізничний транспорт має ряд проблем. Серед них:

- неефективні методи управління;
- значний знос рухомого складу та надання послуг;
- низька якість процесу перевезень;
- невідповідність перевезень міжнародним стандартам.

Слід вказати, що збитковість залізничних пасажирських перевезень вимагає нових підходів щодо їх організації. Істотне зростання доходів не може забезпечити тільки підвищення тарифів на проїзд, на послуги з обслуговування пасажирів. Тому можливо слід звернути увагу на такий аспект як управління змінами, та спробувати адаптувати існуючи моделі управління змінами на цю сферу діяльності.

Досліджуючи напрямки змін слід вказати, що, наприклад, необхідність організаційних змін на підприємстві виникає при наявності таких передумов, як:

- зниження конкурентоспроможності підприємства;
- проблеми взаємозв’язку та координації;
- низька інвестиційна привабливість;
- невірне прийняття рішень.

Причому першою причиною проведення змін на підприємстві є поява змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Управління змінами – це пошук та вирішення цих проблем, а процес управління означає рух від проблемного стану до стану його вирішення.

Виходячи з проблем розвитку залізничного транспорту в сфері пасажирських перевезень, а також визначених факторів впливу на конкурентоспроможність пасажирських перевезень [1, с.143], слід виділити такі напрямки управління змінами, які обумовлюють їх цільове призначення:

- стратегічний розвиток;
- реформування;
- формування нових структурних підрозділів;

- розробка нових видів послуг, наприклад залізничний туризм. Розробка нового інноваційного проекту відбувається дуже вчасно, оскільки це дозволить: розвинути туристичну інфраструктуру України та залучити до неї вітчизняних та закордонних туристів; поповнити державні та місцеві бюджети за рахунок туристів, які будуть залишатися в Україні, а не виїжджати в інші країни світу; створити нові робочі місця для населення та підвищити їх прожитковий рівень; частково знизити збитковість пасажирського господарства за рахунок збільшення обсягів залізничних перевезень. [2, с.65]

Слід зазначити що нас в першу чергу інтересують зміни, що плануються на залізничному транспорті. Тому зведемо напрямки управління змінами на підприємствах залізничного транспорту в сфері пасажирських перевезень зі змінами, що плануються згідно з джерелами [3, с.27; 4] (табл. 1).

Таблиця 1

Зміни, що плануються на залізничному транспорті
в сфері пасажирських перевезень
Джерело [розробка Матусевича О. О.]

Зміни, що плануються на залізничному транспорті	**Напрямки управління змінами**
1. Конкурентоспроможна та ефективна транспортна система; 2. Інноваційний розвиток транспортної галузі та глобальні інвестиційні проекти; 3.Безпечний для суспільства, екологічно чистий та енергоефективний транспорт; 4. Безперешкодна мобільність та міжрегіональна інтеграція.	Стратегічний розвиток
1. Реформування української залізниці на основі європейського досвіду з урахуванням національних особливостей країни; 2. Поступовість (поетапність) процесу реформування, поступово та послідовно готуючи зміни у діяльності нових юридичних осіб чи їх підрозділів.	Реформування

Зміни, що плануються на залізничному транспорті	Напрямки управління змінами
Створення філій: - Дирекція залізничних вокзалів; - Дирекція капітальних ремонтів пасажирських вагонів; - Український пасажирський логістичний центр.	Формування нових структурних підрозділів
1. Створення умов для з'єднання обласних центрів мережею швидкісних (від 160 до 200 кілометрів на годину — до 2025 року) та високошвидкісних (від 250 до 400 кілометрів на годину — до 2030 року) залізниць, зокрема на основі державно-приватного партнерства; 2. Забезпечення розвитку мультимодальних пасажирських перевезень та запровадження "єдиного транспортного квитка"; 3. Задоволення потреб у перевезенні пасажирів та забезпечення розвитку туристичних маршрутів	Розробка нових видів послуг

Список використаних джерел

1. Матусевич О. О., Чаркіна Т. Ю., Колінько К. Г. Сутність змін і управління змінами на підприємстві та їх необхідність на залізничному транспорті. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2018. – №12

2. Чаркіна Т. Ю. Туризм як засіб розширення життєвого простору людини / Л. В. Марценюк, Т. Ю. Чаркіна // Антропологічні виміри філософських досліджень. – 2017. – № 11. – С. 63-70.

3. Бараш Ю. С., Чаркіна Т. Ю. Стратегія управління реформування залізничним транспортом України / Ю. С. Бараш, Т. Ю. Чаркіна. // Зб. науково-практ. ст. «Вісник економіки транспорту і промисловості». – Харків : УкрДУЗТ, № 53, 2016. – С. 24-30.

4. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року. – Електронний ресурс. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018

Мироненко М.А., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
mironik2004@i.ua

Король Р.М., к.т.н.,директор
Державне підприємство «Науково-дослідний та конструкторсько-технологічний інститут трубної промисловості ім. Я.Ю. Осади»
oezgti@gmail.com

СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ УСТАНОВИ ДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ

Питання достовірної оцінки спроможностей як свого підприємства, так і конкурентів є питанням не тільки виживання на ринку, але й можливостей лідерства, задоволення потреб потенційних покупців, вдосконалення свого товару чи послуг так, щоб він мав найбільший успіх у потенційних клієнтів.

Метою даної роботи є розробка рекомендацій з комплексу заходів стратегічного планування в умовах науково-дослідної установи, що перебуває у державній власності.

Державне підприємство «Науково-дослідний та конструкторсько-технологічний інститут трубної промисловості ім. Я.Ю. Осади» (ДП «НДТІ») було створено у грудні 1937 року в м. Дніпропетровську з метою забезпечення обороноздатності країни [1]. Нині ДП «НДТІ» – головний галузевий інститут в Україні з виробництва труб, контролю їхньої якості та стандартизації, атестований як наукова установа за науково-технічним напрямком «Розроблення нових матеріалів, технологій та устаткування для виробництва труб, балонів і трубних заготовок» [2].

Головним викликом сучасної доби у роботі ДП «НДТІ» є забезпечення кадрами відповідної кваліфікації. Процеси глобалізації та складна економічна ситуація в нашій державі в цілому негативно впливають на динаміку плинності кадрів. У таблиці 1 наведено відомості щодо забезпечення наукової установи науковими працівниками за період 2016-2018 років.

Таблиця 1 – Відомості щодо забезпечення ДП «НДТІ» науковими працівниками

Працівники, аспіранти/докторанти наукової установи	Кількість/середній вік 2016 рік	Кількість/середній вік 2017 рік	Кількість/середній вік 2018 рік
Заступники директора	1/49	0	0
Керівники наукових підрозділів, наукових видавництв, редакції наукових видань	9/54	9/55	9/56
Головні конструктори/ інженери/технологи з основного напряму діяльності	0	0	0
Провідні конструктори/ інженери/технологи з основного напряму діяльності	2/31	3/34	2/40
Провідні редактори наукового видавництва, періодичного наукового видання	0	0	0
Головні наукові співробітники	0	0	0
Провідні наукові співробітники	1/78	1/79	0
Старші наукові співробітники	6/52	6/53	7/48
Наукові співробітники	5/50	5/51	4/54
Молодші наукові співробітники	4/24	2/26	1/27
Усього наукових працівників	28/48	26/50	23/51

Висновки, які можна зробити з цієї інформації вельми невтішні. Середній вік наукових працівників ДП «НДТІ» перевищує позначку у 50 років, а загальна чисельність науковців зменшилась із 28 у 2016 році до 23 чоловік у 2018 році. Водночас через низький рівень заробітної плати не відбувається прихід на підприємство молодих фахівців, затних у найближчі три-п’ять років оволодіти відповідними навичками та замінити тих фахівців, які досягли поважного віку.

Водночас у науковій установі відбувається створення певного кадрового резерву із числа штатних працівників ДП «НДТІ», шляхом постійного навчання у провідних наукових установах України відповідного профілю, зокрема в містах Києві, Харкові та Дніпрі.

Також фахівці ДП «НДТІ» перебувають у постійному пошукові нових замовників послуг. З цією метою на базі наукової установи проводять засідання технічних комітетів та НВО «Укртрубопром» [3].

Нажаль за сучасних економічних умов в країні керівництво та адміністрація ДП «НДТІ» не мають можливості для суттєво збільшення рівня заробітної плати штатним працівникам установи. Єдиний чинник, який залишається у резерві – надання творчої та цікавої роботи з перспективою стрімкого кадрового зростання.

Ще на одному важливому ризиковому моменті стратегічного планування варто зупинити увагу: впливові податкового навантаження на економічну ситуацію у ДП «НДТІ».

В рамках процесу децентралізації, який нині триває в Україні, значна кількість податків передана до місцевих бюджетів. В тому числі й податок на землю. У місті Дніпро він складає 3% від оціночної вартості землі для наукових установ. І це суттєво негативно впливає на фінансовий стан ДП «НДТІ». Але такий стан справ не в усіх наукових центрах України. Наприклад той таки податок на землю в місті Києві дорівнює нульовій ставці. Співробітники ДП «НДТІ» також намагаються донести просту істину важливості наукової праці вцілому для розвитку держави до сучасних господарів високих кабінетів у міській раді, які тимчасово наділені владними повноваженнями в рамках демократичного виборчого процесу. Це відбувається як шляхом судових позовів та прес-конференцій, так і акцій протесту, гарантованих Конституцією України.

Згідно з даними фінансово-господарської звітності ДП «НДТІ» має наступні результати господарської діяльності у 2017 - 2019 роках (табл. 2).

Таблиця 2

Деякі результати фінансово-господарської звітності ДП «НДТІ»

Показники господарської діяльності, тис. грн.	2017 рік	2018 рік	9 міс. 2019 року
Чистий дохід від реалізації продукції	6543	6918	6152
Всього доходів	10230	11231	11788
Обсяг сплачених податків	3800	4012	4275
В т.ч. податок на землю	884	616	1165
В т.ч. ПДВ	1090	1289	1185
Середня з/плата наукових працівників ДП «НДТІ»	4,1806	4,8502	6,5797

Проаналізуємо показники, наведені у табл. 2.

За результатами діяльності інституту в 2018 році дохідна частина складає в сумі 11231,0 тис.грн., що більше суми всіх доходів підприємства в 2017 році на 1001,0 тис.грн., тобто на 10%, але менше запланованого на 373,0 тис.грн., що складає 3%.

Чистий дохід від реалізації продукції за 2018 рік отримано в сумі 6918,0 тис.грн., що на 375 тис. грн. більше факту 2017 року, але на 1142,0 тис. грн. менше запланованого показника на 2018 рік.

Основними споживачами наукової продукції підприємства є вітчизняні виробники металопродукції, доля об'єму замовлень яких складає 80% всього об´єму замовлень, та зарубіжні підприємства – доля об'єму замовлень 20%.

Відповідно до діючого законодавства України – ст. 97 Кодексу Законів про працю, ст. 15 Закону «Про оплату праці», ст. 7 Закону «Про колективні договори і угоди» та колективного договору п. 3.1 Розділу ІІІ адміністрація інституту самостійно, через колективний договір визначає форми і системи оплати праці, норми праці, розцінки, тарифні сітки, ставки, схеми посадових окладів, розмір доплат, премій, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантованих видів виплат згідно затверджених положень з обов'язковим збереженням норм і гарантій, передбачених законодавством, галузевою угодою і колдоговором.

Всі системи оплати праці та преміювання, положення з виплати заохочувальних та компенсаційних виплат, штатні розклади затверджуються директором інституту, узгоджуються профспілкою і є невід'ємною частиною колективного договору.

Основна заробітна плата відповідає окладній (тарифній) частині оплати праці і формується на основі діючої в ДП «НДТІ» єдиної тарифної сітки.

В 2018 році розмір мінімальної зарплати в інституті завжди відповідав законодавчо встановленому мінімуму, а при розрахунку окладної частини заробітної плати були застосовані коефіцієнти росту прожиткового мінімуму, встановленого законодавчо.

Середньомісячні витрати на оплату праці одного працівника в 2018 році становили 4,8231 тис.грн.

Результати господарської діяльності у 2019 році достеменно відомі лише станом на 9 місяців 2019 року. Тому повноцінно проаналізувати такі результати немає можливості.

Але варто зазначити наступне. Доходи та податки ДП «НДТІ» за вказаний період більші, ніж за увесь попередній рік. Це пов'язано зі збільшенням витрат на фонд заробітної плати, адже середня заробітна плата склала за 9 місяців 2019 року 6,5797 тис. грн.

Водночас, податки на землю та ПДВ також більші, ніж у 2018-му році. З одного боку, такі фінансові результати не можуть не вражати, а з іншого – виникає запитання щодо того, яким чином підприємство передбачає свій подальший розвиток, адже левову частину прибутків забирає собі держава через надзвичайно велике навантаження, навіть на місцевому рівні.

Заходи, спрямовані на покращення діяльності підприємства виглядають наступним чином.

По-перше, збільшення обсягів виробництва та надання послуг.

Збільшення обсягів науково-технічної продукції (НТП) планується за рахунок:

- розширення випуску та освоєння виробництва нових видів наукоємної металопродукції в підрозділах інституту (труб, балонів та ін.);

- активізації роботи та налагодження більш тісних контактів з іноземними виробниками труб;

- активізації роботи з найбільшими державними компаніями й підприємствами: ДП НАЕК Енергоатом, Нафтогаз, Укрзалізниця та ін., в частині контролю якості продукції, що купується, участі в програмі імпортозаміщення й стандартизації в перехідний період.

По-друге, здійснення низки заходів щодо зменшення собівартості за рахунок скорочення споживання електроенергії при модернізації існуючих

трансформаторних підстанцій (ТП) в частині заміни трансформаторів на менш потужні з меншими втратами.

Список використаної літератури

1. Творцы стальных артерий – Г.И. Гуляев, О.А. Семёнов, А.А. Шведченко и др.: Ред. кол.: О.А. Семёнов (отв. ред.) и др. – Днепропетровск: «Проминь», 1989. – 151 с.

2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: vniti2016@gmail.com

3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: utp@ptcor.net

Палій М. О., Крайник В.Г.,
здобувач вищої освіти СВО – бакалавр,

Науковий керівник: Лега О. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавська державна аграрна академія
o_lega@ukr.net

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ФРАНЦІЇ

Будь-яка країна світу використовує податкову систему, як інструмент, що дає можливість впливати на всі сфери економічного, політичного та соціального життя населення. Досить актуальним є питання розробки системи оподаткування ПДВ, яка матиме можливість повноцінно виконувати покладені на неї функції: фіскальну та регулятивну, а також сприятиме зростанню податкової дисципліни серед платників податків, ініціює позитивні зрушення в професійній та діловій активності суб'єктів економічної діяльності, спростить процес бюджетного відшкодування, знизить податкове навантаження на платників податків, а головне – дасть змогу досягти серед громадян з різними фінансовими можливостями.

Однак станом на сьогодні вона є надто розгалуженою, неоптимізованою і потребує постійного вдосконалення. У зв'язку із значною кількістю

суперечностей, що трапляються у сучасній системі оподаткування, провести її реформування є дуже складним процесом, а регулярні реформи у законодавстві ускладнюють діяльність фізичних та юридичних осіб.

Податок на додану вартість - непрямий податок, що є частиною новоствореної вартості, яка утворюється на кожному етапі виробництва або обігу, його сума входить до продажної ціни на товари (роботи, послуги) і сплачується кінцевим споживачем..

ПДВ в Україні став стабільним джерелом доходів Державного бюджету. Податкові надходження в його частині складають суттєвий відсоток у дохідній частині бюджету у більшості країн, в т.ч. і України. у доходах Державного бюджету України переважають непрямі податки - їх питома вага у всіх податках за аналізований період складає у середньому 58 %, з них найбільша доля належить податку на додану вартість (ПДВ) - близько 45% (рис. 1). Зростання в абсолютному вимірі й у структурному співвідношенні ПДВ, а також акцизного податку зумовлено посиленням фіскальної функції непрямих податків, що спричиняє збільшенням податкового навантаження на споживання.

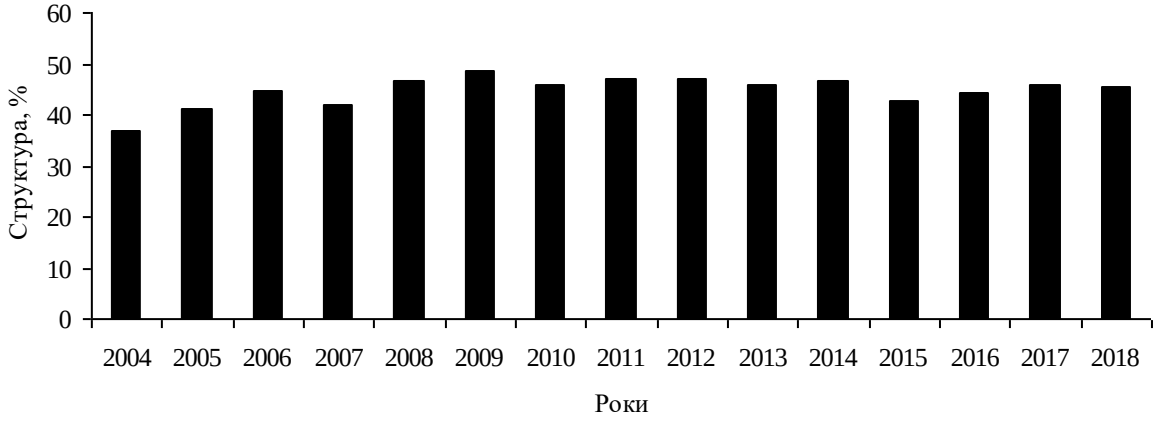


Рис. 1. Структура податкових надходжень до державного бюджету України в частині податку на додану вартість за 2004-2018 рр., %*

** побудовано на підставі [1]*

Податкова система Франції являє собою дуже своєрідну сукупність

податків і зборів. Вона формувалася багато десятиліть, відбиваючи історичні і культурні особливості країни. В даний час система має стабільність у відношенні переліку стягнутих податків і зборів, правил їхнього застосування. Серед головних рис французької податкової системи слід було б виділити такі, як соціальна спрямованість, перевага непрямих податків, особлива роль прибуткового податку, облік територіальних аспектів, гнучкість системи в сполученні зі строгістю, широка система пільг і знижок, відкритість для міжнародних податкових угод [2].

Податкова система Франції включає сукупність податків, які складають:

- податкові доходи центрального бюджету. Основні з них податок на додану вартість, податок на прибуток, податки на операції з нерухомістю, цінними паперами та іншим руховим майном, на заробітну плату, на професійну освіту, на спадщину, на корпорації, на власність, акцизний збір;

- місцеві податки, до яких входять земельний податок і на житло та професійний податок [3].

24 липня 2019 року підписаний президентом Макроном і опублікований в офіційному джерелі Французький закон про податок на цифрові послуги. Французький податок на цифрові послуги має зворотну силу, а саме відносно доходів, отриманих від цифрових послуг починаючи з 1 січня 2019 року. Ставка податку на цифрові послуги становить 3% від валового доходу, отриманого від цифрової діяльності, у формуванні якого французькі користувачі відіграють ключову роль. Об’єктом оподаткування французького податку на цифрові послуги є таких два типи цифрових послуг: надання цифрового інтерфейсу, що дозволяє користувачам встановлювати зв’язок і взаємодіяти з іншими («посередницькі послуги») [4].

Найбільш важлива дохідна стаття державного бюджету Франції - податок на додану вартість (ПДВ), який запроваджений у 1954 р. на операції виробничого та комерційного характеру. Але використання ПДВ не набуло значного поширення у Франції до 1968 році. В той же час першою країною, де стягувався повноцінний ПДВ, стала Данія у 1967 році, хоча країна не була

частиною Європейського економічного співтовариства до 1973 року [5].

ПДВ забезпечує 45% всіх податкових надходжень. Він стягується методом часткових платежів. Протягом багатьох років існувало 4 види ставок ПДВ: 18,6% (нормальна ставка на всі види товарів і послуг); 33,33 (гранична ставка на предмети розкоші, машини, алкоголь, тютюн); 7% (скорочена ставка на товари культурного побуту (книги і т.п.)); 5,5% (на товари й послуги першої необхідності (харчування, за винятком алкоголю й шоколаду; медикаменти, житло, транспорт)). Потім спостерігалася тенденція до зниження ставок і переходу до двох ставок - 18,6% і 5,5% [6].

В останні роки ставки податку на послуги та товари складали: 22% алкоголь, тютюн, автомобілі, предмети розкоші; 20 % на основні товари; 10% квитки на масові заходи; 5% продукти харчування, медикаменти, книги. [7]

Платником податку стає компанія, що перевищила межу €33,2 тисячі для компаній, що надають послуги та €82,8 тисячі для комерційних видів діяльності [8]. Не платять ПДВ: медичні працівники; вчителі і викладачі; ті, хто займається благодійною діяльністю (документально підтвердженої); страхові компанії; гральні заклади [7].

Тож беручи до уваги податкову систему Франції в порівнянні з українською, можна стверджувати про її значну оптимізацію. Низка існуючих її переваг вказують на необхідність переймання досвіду для вирішення проблем вітчизняної податкової системи. Проте необхідно врахувати і особливості періодів становлення цих систем, адже економічний розвиток нашої держави відрізняється. Українська податкова система тільки формується, а, отже, її перевагою є можливість використати досвід зарубіжних країн, що на сьогодні є світовими економічними лідерами.

Список використаної літератури:

1. Ціна держави. URL: http://cost.ua/budget/revenue/ (дата звернення 05.04.2020).

2. Крисоватий А.І. Податкові системи зарубіжних країн: навч. посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2001. С. 242.

3. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Податкова_система_Франції#Податок_на_додану_вартість. (дата звернення 05.04.2020).

4. Франція остаточно ввела податок на цифрові послуги. URL: https://taxlink.ua/ua/news/francija-ostatochno-vvela-podatok-na-cifrovi-poslugi.htm#hcq=TEGbuVr (дата звернення 05.04.2020).

5. Братушка Е. С., Кононець Є. В. Ґенеза податку на додану вартість в Україні та світі. *Ефективна економіка*. 2014. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2959 (дата звернення 05.04.2020).

6. Корецька С. О. Аналіз податкової системи Франції. *Економіка та держава.* 2011. № 12. С. 27 – 29. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/12_2011/9.pdf (дата звернення 05.04.2020).

7. Які податки сплачують у Франції? URL: https://news.eurabota.ua/uk/france/biznes/kakie-nalogi-platyat-vo-francii/ (дата звернення 05.04.2020).

8. Бокань О. Франція та ставки податків URL: https://astonfs.com/blog-uk/frantsiya-ta-stavki-podatkiv/ (дата звернення 05.04.2020).

Петрова Л.В., ст. викл. кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
petramid59@gmail.com

ПОДАТОК З ДОХОДУ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ

Податок на доходи фізичних осіб – загальнодержавний податок, що стягується з доходів фізичних осіб (громадян – резидентів) і нерезидентів, які отримують доходи з джерел їх походження в Україні (та за її межами для резидентів).

Прибутковий податок (ПДФО) належить до числа загальнодержавних податків. Порядок оподаткування регулюється розділом IV Податкового кодексу України (ПКУ). Платниками податку є громадяни (резиденти і нерезиденти), податок утримується з отриманих ними доходів. Нарахування (утримання) податку здійснюють як фізичні особи (підприємці та особи, які провадять незалежну професійну діяльність), так і роботодавці [2].

Економічно розвинені країни характеризуються не тільки високим рівнем доходів населення, а й високими ставками податків. При цьому в більшості

країн застосовується так звана прогресивна шкала – що більший дохід, то вища ставка податку з доходів.

На відміну від України, де порядок, ставки, правила оподаткування податком з доходів фізичних осіб установлюються виключно на загальнодержавному рівні, в іноземних державах органам місцевого самоврядування надано досить широке право у сфері податкової юрисдикції [1].

ПДФО виник з розвитком державності. Податком обкладалося населення, що дозволяло збільшувати державні витрати. В Україні систему оподаткування громадян ввели з ухваленням Закону Української РСР «Про прибутковий податок з громадян Української РСР, іноземних громадян та осіб без громадянства». З 26 грудня 1992-го і до 1 січня 2004-го оподаткування регулювалося Декретом КМУ «Про прибутковий податок з громадян». Тоді часто змінювалися ставки податку. Причиною тому стали розвиток ринкових відносин, зміни форм отримання доходів та ін. Доходи, отримані за основним місцем роботи, оподатковувалися за прогресивною шкалою, а за неосновним – за ставкою 20%. Наприкінці року йшов перерахунок податку з урахуванням всіх видів доходів, пільг [2].

З 1993 р. у нашій державі застосовували прогресивну шкалу оподаткування – ставка податку з доходів фізичних осіб варіювала в межах 10 – 40%.

З 2004-го діяв Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб». Основними нововведеннями були відмова від прогресивної шкали оподаткування та встановлення єдиної ставки в 15% (з 1 січня 2004-го і до 31 грудня 2006-го ставка була 13%, а з 2007 р. зросла до 15%), надання податкових соціальних пільг, розширення бази оподаткування. У грудні 2010-го Верховна Рада ухвалила нинішній Податковий кодекс (розділ IV – ПДФО) [1].

Базова ставка податку на доходи фізичних осіб з 1 січня 2011 р. залишилася без змін і становить 15%. Для більшості співгромадян та в переважній більшості випадків ставка ПДФО з 2016 року становить 18% [3].

В таблиці проведено огляд мінімальних заробітних плат та ставок на податок з доходів фізичних осіб в країнах пострадянського простору.

Таблиця

Порівняння ставок податків на фонд заробітної плати

Країна	Мінімальна зарплата на початок 2020 року	Базова ставка податку	Шкала оподаткування
Азербайджан	77,61 євро [4]	до 2500 манат – 14%; більше 2500 манат – 25%	Прогресивна шкала
Білорусь	159,29 EUR [6]	13% до усіх доходів, крім тих щодо яких встановлена інша ставка [5]	Єдина ставка
Вірменія	136,172 USD [4]	єдиний прибутковий податок - 23% [7]	Єдина ставка
Естонія	540 EUR [4]	прибутковий податок - 20% [8]	Фіксована ставка
Грузія	не має даних	20% не залежно від отриманого доходу [9]	Єдина ставка
Казахстан	100 євро (110 USD) [11]	прибутковий податок складає 10 % для резидентів та 20 % для нерезидентів [10]	Єдина ставка
Киргизстан	20,39 євро (1854 сомов) [12]	прибутковий податок 10%-20% [13]	Прогресивна шкала
Латвія	430 євро [15]	20% якщо сума доходу в місяць не перевищує 1667 euro і працівник подав податкову книжку роботодавцю. 23% для тієї частини заробітної плати, яка дорівнює або перевищує 1667 євро. якщо працівник не подав податкову книжку роботодавцю, тоді 23% застосовується до всієї суми заробітної плати. якщо до працівника застосовується система соціального страхування іншої країни, тоді місячний дохід, що перевищує 4583 євро, оподатковується за ставкою 31,4% [14]	Прогресивна шкала
Литва	607 євро [15]	прибутковий податок з населення: 20% (якщо заробітна плата не перевищує 120 сзп (середня заробітна плата), то є 136 344 євро в рік), 27% (якщо зарплата перевищує 120 сзп) [16]	Прогресивна шкала
Молдова	114 євро [17]	єдина ставка прибуткового податку — 12% [18]	Єдина ставка
Таджикистан	41 USD [19]	єдина ставка прибуткового податку 13 % [20]	Єдина ставка
Туркменістан	248 USD [21]	прибутковий податок поширюється на все населення незалежно від	Прогресивна шкала

Країна	Мінімальна зарплата на початок 2020 року	Базова ставка податку	Шкала оподаткування
		сфери діяльності. його розмір залежить безпосередньо від заробітної плати особи. чим більше у людини оплата праці, тим вище відповідно буде податок.	
Узбекистан	71,03 USD [22]	основна ставка податку на доходи фізичних осіб –12% [23]	Єдина ставка
Україна	199 USD на 01.01.2020 [6]	18 %	Єдина ставка

Як видно з даних таблиці, в більшості пострадянських країн на сьогодні дії єдина ставка податку на доходи фізичних осіб. Розмір єдиної ставки коливається від 10% до 23% в різних країнах.

У наступному році в Україні депутати мають намір розпочати підготовку до податкової реформи. В першу чергу вирішили взятися за реформування оподаткування доходів громадян.

Найголовніші моменти – це об'єднання ПДФО (податок на доходи фізичних осіб), єдиного соціального внеску (ЄСВ) та військового збору в єдиний податок. Зараз діє єдина ставка податку на доходи громадян у розмірі 18%, замість неї планують ввести декілька: базову, підвищену і знижену. Фіналом податкової реформи має стати запровадження в Україні загального декларування. Воно не буде обов'язковим для всіх, але українці самі будуть у ньому зацікавлені [24].

Список використаної літератури

1. Оподаткування доходів фізичних осіб: міжнародний досвід [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/3030.

2. Велика розбірка: що таке податок на доходи фізосіб [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.segodnya.ua/ua/economics/business/bolshaya-rozborka-izuchaem-nalog-s-dohodov-fizlic-1134356.html.

3. Податок на доходи фізичних осіб [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://services.dtkt.ua/catalogues/tax_rates/11.

4. Минимальная и средняя зарплата в разных странах [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://take-profit.org/statistics/wages/.

5. Березовська С. В. Сутність та елементи податку на доходи фізичних осіб з заробітної плати в деяких країнах світу: досвід для України / С. В. Березовська. // Держава та регіони. – 2019. – №2. – С. 50–55.

6. Мінімальна зарплата в Україні - вища, ніж у Росії та Білорусі [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://finbalance.com.ua/news/minekonomiki-minimalna-zarplata-v-ukrani---vishcha-nizh-u-rosi-ta-bilorusi.

7. Дубровський В. Порівняльний аналіз оподаткування фондів заробітної плати та видатків бюджету в окремих країнах СНД, ЄС, Азії, Латинської Америки [Електронний ресурс] / В. Дубровський, В. Черкашин. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://rpr.org.ua/wp-content/uploads/2018/07/Doslidzhennya-rozmir-derzhavy.pdf.

8. Податки з зарплати в Естонії [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://migranty.com/news/961.

9. Средняя зарплата в Грузии в 2020 году Информация взята с: https://namillion.com/zarplata-v-gruzii.html [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://namillion.com/zarplata-v-gruzii.html.

10. Налогообложение в Казахстане [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Налогообложение_в_Казахстане.

11. В 2020 году принято решение сохранить текущий размер минимальной заработной платы – 42 500 тенге, или около 110 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://ru.sputniknews.kz/spravka/20200101/11609448/pokazateli-mrp-2020-god.html.

12. В 2020 году минимальная зарплата составит 1 тысячу 854 сома [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.akchabar.kg/ru/news/na-2020-god-razmer-minimalnoj-zarplaty-sostavit-1-tysyacha-854-somov/.

13. Налоговая система Кыргызской Республики [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.nalvest.ru/nv-articles/detail.php?ID=26443.

14. Подоходный налог с населения [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.abways.lv/podohodnij-nalog-s-naselenija/podohodnij-nalog-s-naseleniy.

15. Названі мінімальні зарплати в європейських країнах [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://minfin.com.ua/ua/2020/02/04/40658895/.

16. Налогообложение [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.renkuosilietuva.lt/ru/nalogoobloz.

17. Зарплаты в Молдове [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://visasam.ru/emigration/pereezdsng/zarplata-v-moldove.html.

18. С 1 октября изменится ставка подоходного налога [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://esp.md/sobytiya/2018/07/26/s-1-oktyabrya-izmenitsya-stavka-podohodnogo-naloga.

19. Стало известно, когда в Таджикистане вырастут зарплаты, пенсии и стипендии Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://tj.sputniknews.ru/country/20200214/1030714968/Tajikistan-povysheniye-zarplaty-pensii-stipendii.html.

20. Список стран по ставке подоходного налога [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://take-profit.org/statistics/personal-income-tax-rate/.

21. В Туркменистане с 1 января 2020 года повысят зарплату на 10 % [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://sng.today/ashkhabad/10527-v-turkmenistane-s-1-janvarja-2020-goda-povysjat-zarplatu-na-10-procentov.html.

22. Зарплата в Узбекистане [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://visasam.ru/emigration/pereezdsng/zarplata-v-uzbekistane.html.

23. Изменения и дополнения в Налоговый кодекс Республики Узбекистан [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://gratanet.com/ru/publications/amendments-and-additions-to-the-tax-code-of-the-republic-of-uzbekistan.

24. Податкова реформа-2020: ПДФО, ЄСВ та військовий збір можуть об'єднати [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.epravda.com.ua/news/2019/12/28/655394/.

Ніколаєва А.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Приступа Ю.В., студентка
Луцький національний технічний університет
yuliapristupa2016@gmail.com

ПРИЧИНИ КРИЗОВИХ ЯВИЩ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

В сучасних умовах форми ведення господарської діяльності вимагають від підприємств постійного підвищення фінансової стабільності, конкурентоспроможності та фінансової стійкості. Процеси глобалізації та інтеграції посилюють значення економічних ризиків і кризових явищ не лише в Україні, а й в світовому масштабі. Відповідно, задля збереження прибутковості, підприємствам важливо формувати та впроваджувати ефективні методи управління кризовими явищами, а також формувати шляхи підвищення фінансової стійкості. В умовах різких коливань політичних та економічних процесів і зростаючої конкурентної боротьби збільшується кількість неплатоспроможних підприємств, що перебувають на межі банкрутства. Тому важливо вчасно виявити кризові явища та провести діагностику ймовірності настання банкрутства.

Провідне місце в економіці України займає промисловість, і відповідно промисловість має значний вплив на ВВП, тому аналіз кризових явищ і забезпечення фінансової стійкості підприємств саме цієї галузі економіки вважаємо актуальним.

Виникнення кризових явищ на підприємствах зумовлюється зовнішніми та внутрішніми чинниками. В свою чергу, зовнішні чинники не пов’язані з діяльністю підприємства, а повною мірою залежать від макроекономічних факторів таких, як розвиток світової економіки, конкуренція, політична ситуація тощо. Відповідно внутрішні залежать лише від діяльності підприємства та виникають здебільшого внаслідок неефективного апарату

управління, недосконалості маркетингової політики, виробничо-технологічних проблем, ігнорування інновацій тощо [1]. Основні чинники, що формують кризові явища на підприємствах, обґрунтовані вітчизняними вченими, подано на рис. 1.

Зростання кризових явищ на підприємстві викликає потребу у використанні антикризового управління, що допоможе покращити результати діяльності. Для ефективного впровадження та проведення антикризового управління варто провести своєчасну діагностику кризових явищ на підприємстві, а також розробити запобіжні антикризові заходи щодо запобігання банкрутства. Нами проведено аналіз збитковості підприємств промисловості України, що підтверджує доцільність використання антикризового управління (рис. 2).

Рис. 1. Причини виникнення кризових явищ на підприємствах (складено за [2])

Як бачимо, в Україні протягом 2015-2019 років частка прибуткових та збиткових підприємств не зазнавала значних змін, при цьому рівень збиткових підприємств залишається суттєвим (біля 30%).

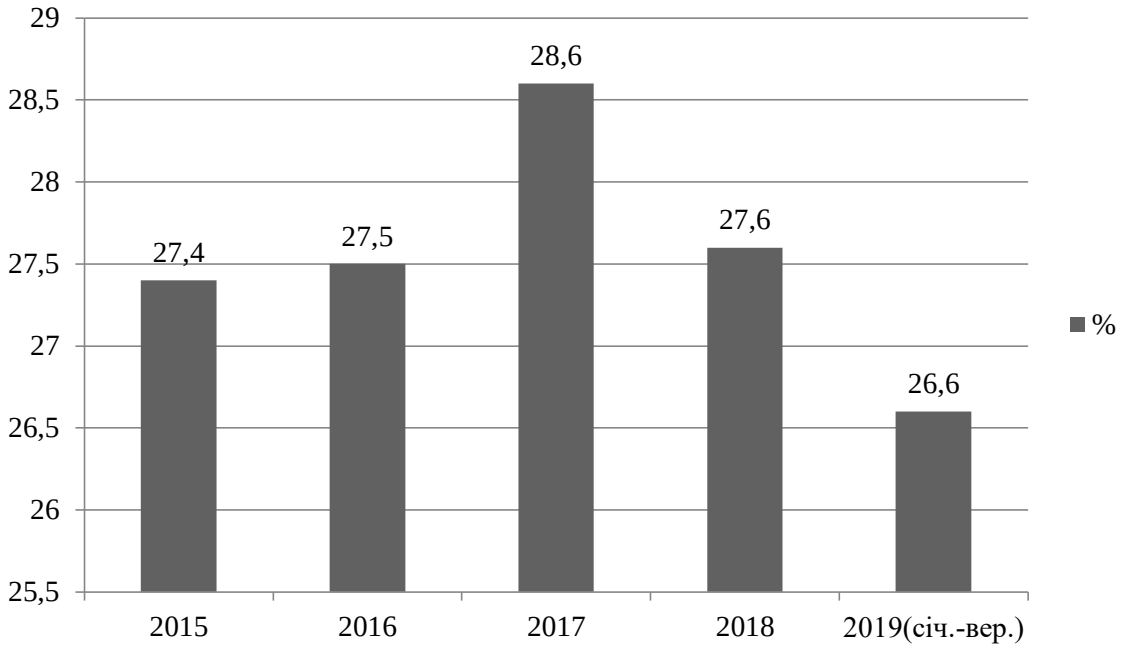


Рис. 2. Динаміка підприємств, які отримали збиток у 2015-2019 роках (у % до загальної кількості підприємств) (складено за [3])

Спостерігається позитивна динаміка протягом досліджуваного періоду до спаду кількості збиткових підприємств. Найбільший показник збитковості був у 2017 році (28,6%), а найнижчий – у 2019 році (інформація за січень-вересень) (26,6%).

Нами проаналізовано динаміку збитковості промислових підприємств за видами економічної діяльності (рис. 3), та виявлено основні причини виникнення кризових явищ протягом останніх п’яти років на підприємствах, а саме:

- зниження рівня інвестиційної привабливості;
- зменшення попиту на продукцію;
- виробництво однотипної продукції;
- використання при виробництві застарілих технологій;
- високі відсоткові ставки при кредитуванні;
- політична та економічна нестабільність;
- складність системи оподаткування.

У ринковій економіці основою стабільного стану підприємства є його фінансова стійкість. Відповідно для ефективної діяльності та попередження настання кризового явища варто підтримувати фінансову стійкість підприємства.

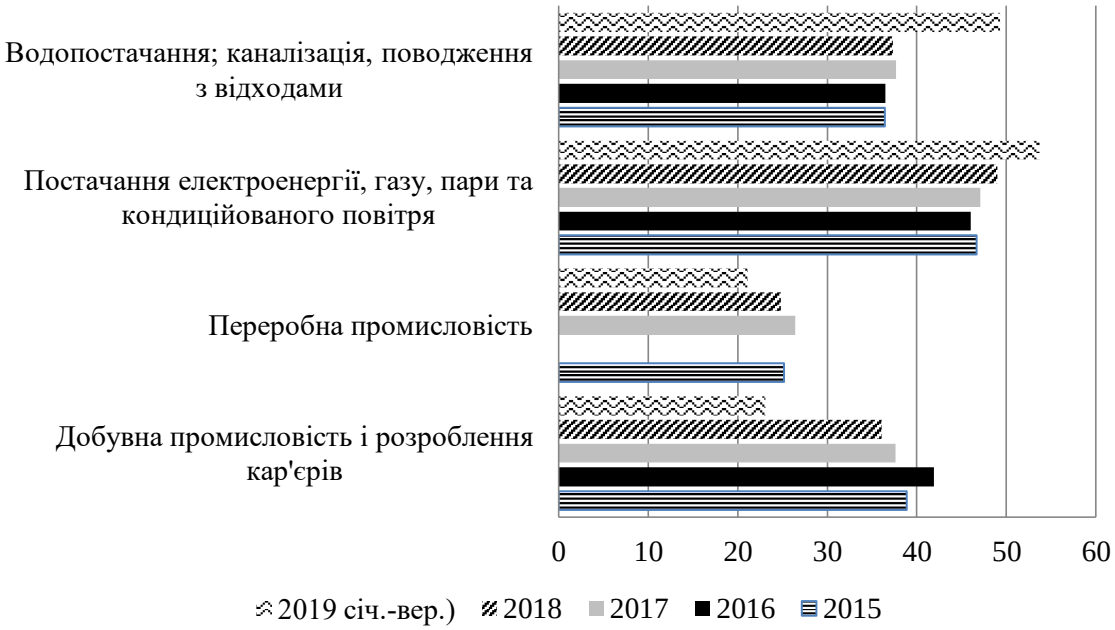


Рис. 3. Чистий збиток великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності промисловості за 2015-2019 рр. (у % до загальної кількості підприємств) (складено за [3])

Як відомо, фінансова стійкість підприємства характеризується певними напрямками, а саме: фінансовою незалежністю від зовнішніх інвесторів та кредиторів; достатністю фінансових ресурсів для безперервної діяльності підприємства; оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів тощо.

Промисловим підприємствам, зазвичай, притаманна проблема нестачі власних коштів. На думку науковців-економістів, існують такі шляхи підвищення фінансової стійкості підприємств: мобілізація внутрішніх резервів підприємства; збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків; збільшення виручки від реалізації, що в свою чергу залежить від обсягу реалізованої продукції та ціни за одиницю продукції; оптимізація обсягів дебіторської заборгованості та її рефінансування (в свою чергу для оптимізації обсягів дебіторської заборгованості потрібно вибрати найбільш доцільні строки платежів та форми розрахунків зі споживачами (попередня оплата, з відстрочкою платежу, за фактом відвантаження продукції)) [4, с. 185-187].

Система заходів задля підтримки фінансової стійкості підприємства, повинна передбачати постійний моніторинг зовнішнього та внутрішнього стану підприємства, розробку заходів зі зниження вразливості підприємства, розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійснення попередніх заходів для їхнього забезпечення, впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації, координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами [4].

Таким чином ми дійшли висновків, що виникнення кризових явищ на підприємствах залежить від наявності зовнішніх та внутрішніх чинників. Економічна та політична нестабільність значно вплинули на діяльність промислових підприємств України. Успішна ефективна діяльність підприємств залежить від завчасної підготовки керівництва до загроз. Розробка менеджерами промислових підприємств своєчасної системи антикризових заходів дозволить підібрати шляхи вирішення зовнішніх та внутрішніх причин виникнення кризових явищ, що сприятиме погашенню заборгованості, налагодженню виробництва та збуту продукції, підвищенню прибутковості, фінансової стійкості, конкурентоспроможності, процвітанню підприємств.

Список використаної літератури

1. Денисюк О.Г., Дерев'янко О.Ю. Сутність, класифікація та причини виникнення криз у діяльності підприємств. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2015. № 1. С. 80–87.

2. Ганзюк С.М. Фінансова криза на підприємствах України. Молодий вчений. 2016. № 3(30). С. 49–52

3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 06.04.2020)

4. Ладунка І.С. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах. Економіка та суспільство. 2016. № 5. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/33.pdf (дата звернення: 06.04.2020).

Приходько М.О., студентка

Тростянська К.М., к.е.н.
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
prihod.marina2014@gmail.com

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Аудиторська діяльність є невід'ємним елементом супроводження управлінських процесів вітчизняних суб'єктів господарювання та важливою складовою підтримання життєвого циклу підприємств різних форм власності та видів економічної діяльності. Сьогодні аудит є одним з найбільш поширених видів професійних послуг, користувачами яких, прямо чи опосередковано, виступають мільйони людей.

Україна має нову екологічну стратегію, метою якої є досягнення доброго стану довкілля шляхом запровадження екосистемного підходу до всіх напрямів соціально-економічного розвитку країни з метою забезпечення конституційного права кожного громадянина України на чисте та безпечне довкілля, впровадження збалансованого природокористування і збереження та відновлення природних екосистем [1].

Актуальність проведення екологічного аудиту на українських підприємствах має економічний, екологічний та соціальний аспекти. Сталий розвиток України можливий при забезпеченні поєднання економічних, екологічних та соціальних інтересів суспільства.

Законодавством визначено, що екологічний аудит – це документально оформлений системний незалежний процес оцінювання об'єкта екологічного аудиту, що включає збирання і об'єктивне оцінювання доказів для встановлення відповідності визначених видів діяльності, заходів, умов, системи екологічного управління та інформації з цих питань вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту [2]. Це означає, що даний вид аудиту можна

використовувати для аналізу природоохоронної діяльності та оцінки екологічної політики підприємств, включаючи відповідність нормам та стандартам.

Головна мета проведення екологічного аудиту – економія коштів, які витрачаються на забезпечення охорони навколишнього середовища. Він проводиться для моніторингу і контролю здійснюваної діяльності, ефективності застосовуваних технологій, очисних і інших установок.

Підприємства України здійснюють екологічний аудит на добровільних та обов’язкових засадах. Добровільним вважається аудит, що проводиться за ініціативи самого підприємства або за його погодженням. Обов'язковим екологічним аудитом вважається аудит, що здійснюється на замовлення державних органів.

Законодавство також визначає перелік випадків, що свідчать про проведення обов'язкового екологічного аудиту. До них відносять банкрутство підприємства, приватизація державного майна, передача в концесію об’єктів державної та муніципальної власності та інші.

Екологічний аудит також здійснюють і на добровільних засадах, тобто за бажанням самого підприємства. Користувачами послуг добровільного екоаудиту виступають промислові підприємства, міжнародні фінансові організації та інвестори. Тим не менш, результати такого аудиту беруть за основу для реалізації управлінських рішень.

Український екологічний аудит регламентується Законом України «Про екологічний аудит». Спеціальною комісією Міністерства охорони навколишнього природного середовища України було сертифіковано та внесено до реєстру низку фізичних та юридичних осіб та надано право на проведення екоаудиту.

На 2020 рік в Україні сертифіковано 85 екоаудиторів (з них 8 аудиторів з Дніпропетровської області), та 34 юридичні особи (з них 4 екоаудитори з Дніпропетровської області), що сертифіковані на проведення екоаудиту [3].

На рис. 1 зображено кількість сертифікованих екологічних аудиторів за областями України. Лідерами за кількістю сертифікованих аудиторів є Київська область (33 екоаудитори), Дніпропетровська та Харківська. Найменша кількість (1 екоаудитор) – у Волинській області.

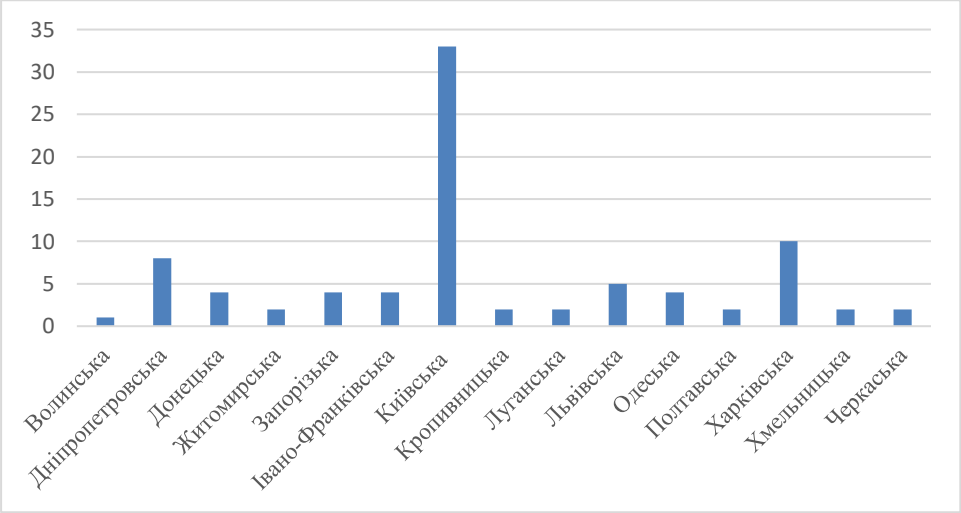


Рис. 1. Кількість сертифікованих екоаудиторів по областям України на 01.04.2020 (*складено авторами за [3]*)

Сертифікацію екологічних аудиторів здійснює Аудиторська палата України. Сертифікат не може діяти більше 5 років. Якщо екологічний аудитор не здійснює профільну роботу більше за два роки, його сертифікат автоматично припиняє дію, а екоаудитор втрачає право займатися екологічним аудитом. Для відновлення сертифіката екоаудитор повинен повторно пройти сертифікацію.

Зрештою, за результатами проведеного екологічного аудиту вирішують низку питань:

- наскільки діяльності компанії відповідає нормативним вимогам;

- наскільки ефективна система управління;

- які потенційні екологічні ризики понесе підприємство та наскільки важливі ці наслідки;

- як екологічно та економічно ефективно реалізовані заходи з охорони навколишнього середовища;

- чи можливо самостійно подолати екологічні наслідки своєї діяльності.

Основна мета екологічного аудиту −виявлення несприятливих впливів на навколишнє середовище функціонування підприємства.

Отже, екоаудит проводиться на українських підприємствах для забезпечення виконання законодавчих вимог у екологічній сфері, а саме охорони навколишнього середовища, під час функціонування підприємства.

Список використаної літератури

1. Закон України від 28.02.2019 № 2697-VIII Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року

2. Закон України «Про екологічний аудит» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, № 45, ст.500 – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1862-15

3. Реєстр екологічних аудиторів та юридичних осіб, що мають право на здійснення екологічного аудиту [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://data.gov.ua/dataset/750408d0-4a53-4260-8b39-881d815409dc/resource/8901dbc0-544f-4247-92ce-2b3caca76b8b

Редзюк Є.В., к.е.н., доц., с.н.с.
сектору міжнародних фінансових досліджень
ДУ «Інститут економіки та
прогнозування» НАН України, м.Київ
redzyuk@gmail.com

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВІТЧИЗНЯНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ РОЗГОРТАННЯ СВІТОВИХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Світову фінансово-економічну кризу спроможні викликати різні чинники, які мають індивідуальні ознаки та складно прогнозуються. Серед основних причин вчені виділяють порушення роботи банківської системи, зовнішні фактори (стихійні лиха, війни, пандемія), нові технології, стрімкі слабо прогнозовані зміни економічної політики країн, зрушення пропорцій між фінансовою системою та системою виробництва, незбалансована

макроекономічна і соціальна політика, глобалізаційні процеси і дисбаланси у міжнародній торгівлі. У всіх випадках негативними наслідками світових фінансово-економічних криз є зниження цін на акції та нерухомість, падіння експортно-імпортних операцій, обсягів кредитування та ВВП, суттєве зниження попиту на певні товари і послуги або спекулятивний бум, за яким слідують депресійні явища та рецесія.

Відзначимо, що у першому півріччі 2020 року світова економіка суттєво пригальмувала, навіть у порівнянні з 2019 роком, який теж був непростим (лише +3% світового зростання, у зв'язку з процесами деглобалізації та переглядом торговельно-економічної співпраці між глобальними гравцями в світі). У лютому-квітні 2020 року розгорнулась справжня глобальна фінансово-економічна криза, причиною якої стала епідемія коронавірусу COVID-19. Так, карантинні заходи, закриття кордонів і введені внутрішні обмеження в різних країнах світу суттєво вплинули на ділову активність, тому суттєво й різко знизились ціни на нафту і сировинні активи у світі, обвалились провідні фондові біржі світу, пригальмувались міжнародні ланцюги виробництва і торгівлі, суттєво знизився попит на більшість товарів і послуг у світі, деякі галузі взагалі повністю призупинили свою діяльність та стали перед загрозою банкрутства (туристична, ресторанна і готельна галузь, транспорт, індустрія розваг, різноманітні сервісні організації, представники більшості підприємств малого і середнього бізнесу). Крім того, суттєво зросло безробіття в країнах, що в значній мірі потерпають від коронавірусу і призупинення економіки.

Провідні аналітики JPMorgan Chase і Citigroup Inc. провели дослідження й прогнозують потенційні збитки світової економіки через пандемію коронавірусу COVID-19 на рівні 5-5,5 трлн. доларів США в наступні два роки [1].

За прогнозом Європейської комісії, спад економічної активності в ЄС буде порівняним з кризою 2008-2009 років, а уповільнення у Великобританії в другому кварталі може виявитися найгіршим за останні майже 100 років. Темпи зростання ВВП Китаю можуть опуститися до рекордно низьких значень з 1976

року, коли помер Мао Цзедун. У США починається глибока рецесія, а ВВП країни може, за деякими оцінками, показати найгіршу динаміку з 1947 року. Уряд Японії погіршив економічні прогнози, описавши поточну ситуацію, як «важку» і «екстремально депресивну» через поширення коронавірусу. Питання на даний момент часу полягає тільки в тому, чи стане це лише тимчасовим шоком або ж матиме довгострокові наслідки [2].

Для того, щоб швидко подолати наслідки короновірусу більшість урядів і центробанків різних країн світу розробляє і реалізує антикризову програму стимулювання економіки і підтримання населення в ці важкі часи. Так, країни ЄС на стимулювання економіки надають 9% ВВП ЄС, США – понад 10 % (2,3 трлн. дол. США). Більшість цих коштів спрямовується на прямі дотації організацій, що вимушено простоюють під час кризи та на їх робітників. Крім того, влаштовуються податкові канікули, надаються пільгові кредити тощо [3].

Виділяється й цікавий досвід Польщі у подоланні світової фінансово-економічної кризи, яка успішно пройшла попередню кризу 2008-2009 рр. Так, 18 березня 2020 року прем’єр-міністр Польщі Матеуш Моравецький та президент Польщі Анджей Дуда презентували цей план, що отримав назву "Антикризовий щит" та загалом, згідно із заявами, включатиме заходів на 212 млрд. злотих (52 млрд. дол. США). Прийнято рішення звільнити від виплат до ZUS (аналог єдиного соціального внеску) самозайнятих та мікропідприємців (до дев’яти працівників) на період карантину, за умови, якщо їхній прибуток за березень впаде вдвічі або більше у порівнянні з лютим. Окрім того, влада планує відтермінувати введення податку на роздрібну торгівлю до січня 2021 року. Крім того, були оголошені й так звані "кредитні канікули", коли підприємства можуть відтерміновувати виплати за своїми боргами перед банками, а ті не будуть нараховувати відсотки на час карантинних заходів. Також запроваджується програма річних мікрокредитів під державні гарантії на суму до 5000 злотих (близько 1200 дол. США). Постраждалі підприємства зможуть розраховувати на часткову допомогу держави із виплати заробітної плати для співробітників. З Фонду соціальних гарантій працівників можна буде

отримати до 40% від розміру середньої заробітної плати по країні на кожного працівника для компенсації витрат на оплату праці. Тим полякам, які все ж втратять роботу внаслідок кризи, будуть запропоновані місця на масштабних інфраструктурних проектах: будівництво та ремонт доріг, шкіл, лікарень. Кошти на їх будівництво будуть закладені у спеціальному фонді стимулювання економіки. Окрім того, уряд продовжив усі дозволи на легальне перебування та роботу в Польщі для усіх іноземців на час карантину, включаючи, звичайно, й українських робітників.

У польській програмі "Антикризовий щит" було заявлено, що загальна кількість витрачених коштів за програмою складатиме 9% від ВВП країни. Більшу частину заходів за програмою складають фінансові гарантії та вливання коштів у фінансовий сектор країни. Тому прямих виплат та допомоги реальному бізнесу і полякам буде всього 3% від ВВП. При цьому представники туристичного та готельного бізнесу Польщі звернулися до влади, щоб їм переглянули антикризовий пакет. У зверненні вони зазначають, що треба піти на ще більше зниження податкового тиску на компанії із цих секторів та активніше допомагати їм у рамках кредитних гарантій та можливостей [4].

Всі вищезазначені приклади свідчать про дуже активну реакцію урядів і центробанків різних країн світу на кризу, яка пов’язана з епідемією коронавірусу COVID-19 та боротьбу з її наслідками. Україна також створила фонд на боротьбу з коронавірусом, який за словами Президента України станом на 10.04.2020 р. складе 60 млрд. грн. (приблизно 2,18 млрд. дол. США). Якщо порівняти його з іншими країнами світу і навіть з сусідньою Польщею, то він мізерний. В цьому контексті стає зрозумілим, що існуючі зовнішні умови і підходи до стимулювання вітчизняних бізнес-структур є малоефективними й на міжнародному рівні не дають переваг. Так, вітчизняні бізнес-структури отримують кредити під 17-22%, коли їх конкуренти із США та ЄС під 2-4%, з РФ і Білорусі під 7-12%. Суми прямих вливань, дотацій, податкових списань також унеможливлює вітчизняним бізнес-структурам створити серйозну конкуренцію компаніям з країн ЄС і США. З цієї фінансово-економічної кризи

компанії, особливо з країн ЄС і США вийдуть набагато міцнішими і з більшою «подушкою безпеки», що обумовить їх подальше домінування на міжнародних ринках. У цьому зв'язку відзначимо, що Україна мала відкрита сировинноорієнтована економіка, яка в значній мірі залежить від експорту та імпорту. На погляд автора, ця криза буде мати стратегічним наслідком посилення позицій імпортерів в Україні та ослабить експортний потенціал (а якщо сировинні ринки стагнуватимуть на низьких цінових рівнях, то матимемо також значні внутрішні соціально-економічні проблеми). Ця криза і її наслідки примітивізовують і пригнічують ще більше вітчизняну економіку по відношенню до інших країн.

Без політики економічного прагматизму та стратегії поступової трансформації сировинно-аграрної структури вітчизняної економіки до високотехнологічної і самодостатньої – у нашої країни не має майбутнього в XXI ст. Існуючі виклики обумовлюють прийняття відповідних системних заходів, які б посприяли усуненню цих ризиків. Досвід найуспішніших країн світу показує, що валове нагромадження капіталу на рівні близько 30-40% ВВП і його пріоритетне інвестування в прибуткові виробничі сектори дає шанси швидко оновити структуру економіки та забезпечити стрімкі темпи її зростання. Тому є потреба у перегляді податково-амортизаційного механізму на виробничих підприємствах України, яка б посприяла інноваційному оновленню та посиленню на зовнішніх ринках української продукції з високою доданою вартістю. Крім того, різні уряди України останні 3-4 роки акцентували увагу лише на розбудові дорожньої інфраструктури, але уваги щодо побудови інноваційних та індустріальних парків, наданні їм певних гарантій та привабливих умов для ведення бізнесу не формували і не формують, а це потрібно, як перший правильний крок до розбудови виробничої інфраструктури.

Україна має також один з найліберальніших доступів до вітчизняного внутрішнього ринку перед іноземними постачальниками. Тому має впроваджуватись політика взаємного відкриття ринку відповідного партнера

для українських готових товарів, що не становить загрози існуванню тієї чи іншої галузі економіки в Україні. Якщо ж певні товари в нашій країні не виробляються то доступ на ринок має узгоджуватися зі сприянням таким імпортером поступовій локалізації відповідних виробництв в Україні [5].

Фіскально-кредитні механізми є провідними стимулюючими заходами, що мають забезпечити вітчизняну високотехнологічну продукцію обіговими коштами і кредитними ресурсами, тому необхідно запустити моніторинг ставок провідних країн-партнерів по міжнародному співробітництві та намагатись поступово зрівнятись з ними хоча б по позиціям високотехнологічних товарів на експорт, товарів з високою доданою вартістю. Для експортерів такої продукції, як мінімум необхідно страхувати товари на експорт, надавати гарантії експортерам і надавати кредити покупцям високотехнологічної експортної продукції України; а, як максимум – інвестувати і надавати пільгові кредити у найбільш перспективні експортоорієнтовані та імпортнозамінні товари й технології. Ця діяльність доцільна при активізації економічної дипломатії, посиленні торговельно-економічних місій, фокусуванні на найбільш перспективних країнах споживання української продукції. Також суттєвим фактором покращення функціонування підприємницького середовища в Україні є наведення порядку з контрабандою і порушенням прав власності [6;7;8].

Список використаної літератури

1. 5,5 трлн доларів: експерти підрахували потенційні збитки від пандемії / інтернет-видання «Дзеркало тижня» / 9 квітня 2020 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/ECONOMICS/5-5-trln-dolariv-eksperti-pidrahuvali-potenciyni-zbitki-vid-pandemiyi-344150_.html

2. Bloomberg сравнил текущий кризис с предыдущими / информационное агентство «ProFinance.ru» / 27.03.2020 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.profinance.ru/news/2020/03/27/bx30-bloomberg-sravnil-tekuschij-krizis-s-predyduschimi.html

3. Офіційний сайт Європейського центрального банку / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html;

Офіційний сайт Федеральної резервної системи США / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.federalreserve.gov/

4. Д. Ліхачов Щит проти епідемії: як Польща планує врятувати економіку від коронавірусу / інтерент-портал «Європейська правда» / 26 березня 2020 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.eurointegration.com.ua/articles/2020/03/26/7107946/

5. О.Крамар Економіка «спального району Європи» / журнал «Тиждень.UA» / рубрика: Економіка / 17 березня 2020 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://tyzhden.ua/Economics/241432

6. Редзюк Є.В. Трансформація фінансово-економічних відносин у світі в період нестабільності / Теорії мікро-макроекономіки.–2010.– Випуск 35. – с.35-40

7. Редзюк Є.В. Порівняльна характеристика темпів економічного зростання та капіталізації фондових бірж світу й України / Фінанси України / Випуск 7. – 2013. – с. 78-90

8. Редзюк Є.В. Інвестиційно-інноваційна стратегія розбудови економіки України / Науково-технічна інформація, Випуск 1. – 2012. – с.17-22

Рубай О.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
o_rubai@ukr.net

УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні економіка України переживає складний період. Докорінна заміна старого механізму управління економікою новими ринковими методами господарювання не дали очікуваного результату, нестача капіталу, морально та фізично зношений капітал у більшості галузей АПК, військовий конфлікт на сході, оголошена пандемія, пов’язана із поширенням небезпечної хвороби загострили і так складну ситуацію в економіці країни.

Існує тільки один спосіб забезпечити економічне зростання. Це нагромадження капіталу. Саме капіталу, а не просто грошей. Капітал - це будівлі, обладнання, технології, верстати, засоби зв’язку, транспортна і будівельна техніка, сировина, дороги, порти, аеродроми і т. д. і т. п. Тобто все те, що дозволяє виробляти більше товарів і надавати більше послуг. Немає

зростання капіталу - немає зростання економіки. Старіє, зношується, не заповнюється капітал - падає економіка [1].

Капітал є основою і стартовою позицією розвитку підприємства. Від величини капіталу залежить не тільки незалежність підприємства, а й перспективи його розвитку. Саме тому, забезпечення достатнього обсягу капіталу є запорукою ведення ефективної господарської діяльності й отримання високого кінцевого фінансового результату.

Управління капіталом підприємства є однією з найбільш важливих ланок системи життєдіяльності підприємства. Коло питань, які вирішує управління капіталом, досить велике, так як прийняті управлінські рішення в цій галузі нерозривно пов'язані з усіма основними видами діяльності підприємства і всіма стадіями його життєвого циклу.

Капітал як об'єкт управління надає керівникам широке поле дій для прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень, спрямованих на успішну реалізацію місії стратегії підприємства. В системі фінансової стратегії з ефективним управлінням капіталом пов'язані всі основні домінантні сфери фінансового розвитку підприємства – формування фінансових ресурсів, їх оптимальний розподіл за напрямками виробничо - господарської діяльності та стратегічним господарським центрам, а також забезпечення фінансової його безпеки [2, с.54].

Капітал підприємства формується з метою задоволення необхідності достатнього обсягу активів і оптимізації його структури з позиції забезпечення ефективного його використання. Отже, однією з головних задач фінансового менеджменту підприємства – управління формуванням та використанням капіталу з урахуванням заданого рівня прибутковості та ризику. Значимість проблем управління формуванням та використанням фінансових ресурсів підвищується у зв'язку з постійними змінами в податковому законодавстві України, дестабілізацією фінансового ринку і структурними змінами капіталу, які викликані зміною банківських відсотків та курсів валют, інфляційними

змінами, які не припиняються; скороченням державного фінансування, складністю інформаційного забезпечення, що постійно зростає.

Забезпечення достатнім обсягом капіталу має на меті гарантування безперервності виробництва продукції, товарів, дієво впливати на процес розширеного відтворення та покращання ефективності. У ході управління формування достатнього обсягу фінансових ресурсів підприємств особливу увагу слід приділяти оптимізації структури їх джерел. Як відомо, фінансові засоби формують із власних, залучених і позичених каналів. Висока частка власних джерел має позитивний вплив на фінансову діяльність підприємства. Нарощування в складі капіталу залучених і позикових ресурсів значно утруднює виробничо-фінансову діяльність товаровиробників, тому що підприємцям слід буде здійснювати додаткові дивідендні виплати за акціями або відсотки за кредитами чи облігаційними позиками. З огляду на це в кожному визначеному випадку слід серйозно підходити до формування структури капіталу, доцільності використання власних, залучених і позичених засобів. Звичайно, фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств лише за рахунок власних джерел зміцнює фінансову стабільність, дає змогу фінансувати ризикові проекти, під які важко залучити кошти інвесторів. Проте господарська діяльність не відбувається без залучення позикових ресурсів. Їхнє використання в обороті підприємства зумовлене, з одного боку, об’єктивною необхідністю, а саме: невідповідністю у часі між надходженнями коштів й витратами, сезонністю виробництва, впровадженням інвестиційних проектів, які потребують значних обсягів капіталовкладень. З іншого боку, за допомогою позикових коштів забезпечується розширення виробничо-господарської діяльності, оновлення технічної бази, використання ефекту фінансового левериджу та ін. [2, с. 266].

Безоплатним для підприємства вважається використання такого джерела позичкового капіталу, як кредиторська заборгованість за заробітною платою, за товари і послуги, за розрахунками з бюджетом, за страхування тощо. Ці елементи позичкового капіталу мають бути повернуті підприємством, але поки

воно ними володіє до терміну їхнього погашення (а нерідко і за межами цього терміну), то вказаними коштами таке підприємство розпоряджається на свій розсуд [3, с. 250]. Вигідність кредиторської заборгованості підприємства полягає в тому, що заощаджуються кошти на сплату відсотків за кредитними ресурсами банку у разі, коли постачальник вимагає повної або часткової оплати за товар. Проте, з іншого боку, це породжує значні суми заборгованості на балансі та порушення платіжної дисципліни.

Виходячи з цього, стратегія розвитку підприємств повинна будуватися з урахуванням системи управління формування та ефективного використання капіталу. Вдосконалення системи управління капіталом підприємства, зокрема його формування та використання, набуває особливого значення, оскільки створення та розвиток необхідної фінансової ресурсної бази є важливою умовою сталого економічного зростання підприємств. Під час розроблення фінансової політики підприємства потрібно вибрати таку структуру капіталу, за якої забезпечується найефективніша пропорційність між коефіцієнтами дохідності та фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість [4].

Отже, успішне функціонування підприємств в сучасних умовах господарювання безпосередньо залежить від ефективної системи управління капіталом, сучасних форм і напрямів залучення фінансових ресурсів у виробництво, державної фінансової підтримки, а також ефективного управління фінансовим позиковим капіталом, яке полягає у підтриманні достатнього рівня й структури його активів із формуванням обсягів та структури джерел фінансування цих активів. Кожне підприємство повинно обирати найбільш прийнятну для себе модель управління капіталом, враховуючи при цьому чинне законодавство, конкретні умови діяльності і традиції.

Список використаної літератури

1. Головачов А. Український економічний прорив скасовується, або чому Україна приречена на бідність. [Електронний ресурс] - Режим доступу до

ресурсу:https://zik.ua/blogs/ukrainskyi_ekonomichnyi_proryv_skasovuietsia_abo_chomu_ukraina_pryrechena_na_bidnist_958115

2. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент: Київ: Знання. 2008. 366 с.

3. Фінансовий менеджмент. Навч. посіб. за заг ред. Кірейцева Г. Г.Київ: КНЕУ.2002.496 с.

4. Рубай О.В. Теоретичні аспекти управління капіталом сільськогосподарського підприємства. [Електронний ресурс] // Вісник ЛНАУ. Економіка АПК. 2014 №21(1). – Режим доступу до ресурсу: file:///D:/Downloads/Vlnau_econ_2014_21(1)__8%20(3).pdf

Tenytska I.A., Master student
of Department of Accounting and taxation
Irishatenytska@gmail.com

Samusevych Y.V., PhD,
senior lecturer Department of Accounting and taxation
Sumy State University

ENVIRONMENTAL AUDIT IN EU COUNTRIES AS THE TOOL OF ENVIRONMENTAL EFFICIENCY INCREASE

In today's realities, the issue of excessive pollution is becoming increasingly urgent due to excessive anthropogenic influence. Therefore, it is necessary to review modern effective tools to reduce such impact. In this condition the focus on the environmental audit experience of EU is crucial for improvement the system of environmental quality ensuring.

The International Organization for Standardization (ISO) has developed a number of standards for environmental audit. These standards are mainly intended to guide organizations and auditors on general common principles to environmental audits organizing.

The first experience of environmental audits began in the United States in the early 1970s. At that time, several industrial companies, on their own initiative, were

developing environmental audit programs as internal management tools. Such a mechanism was used to view and evaluate the environmental impact of company units [1, 2]. This allowed managers to verify compliance with local and national environmental laws, and as a result, gave impetus to corporate environmental policy. In Europe, environmental audits began in the chemical and petrochemical industries, largely as a reflection of the significant environmental hazards of these businesses. Environmental audit became widespread in industry in the late 1980s as a common management tool in developed countries and is increasingly used in developing countries [3].

In European countries, there are many reasons to conduct an environmental audit by companies, the main ones being pressure from environmental legislation; environmental commitments and insurance costs; investments and decisions on acquisition of movable and immovable property; a detailed study of specific environmental issues; corporate image and marketing opportunities; concern about the environmental impact of the organization; past environmental accidents, etc.

The process of environmental audit conducting is guided by the set of normative acts. For the EU countries, there is a generally accepted ISO / DIS 14010, which describes the general principles of environmental audit [4]. The document has been prepared taking into account all possible types of audit, so it applies not only to employees of the organization auditing their own company, but also to external auditors. On this basis, a distinction was made between the auditor (the auditing organization) and the client (the audited entity). In large organizations, this distinction is also valuable: the audited part of the organization may be different from the part of the organization that provides the audit. The environmental audit procedure is presented in Figure 1.

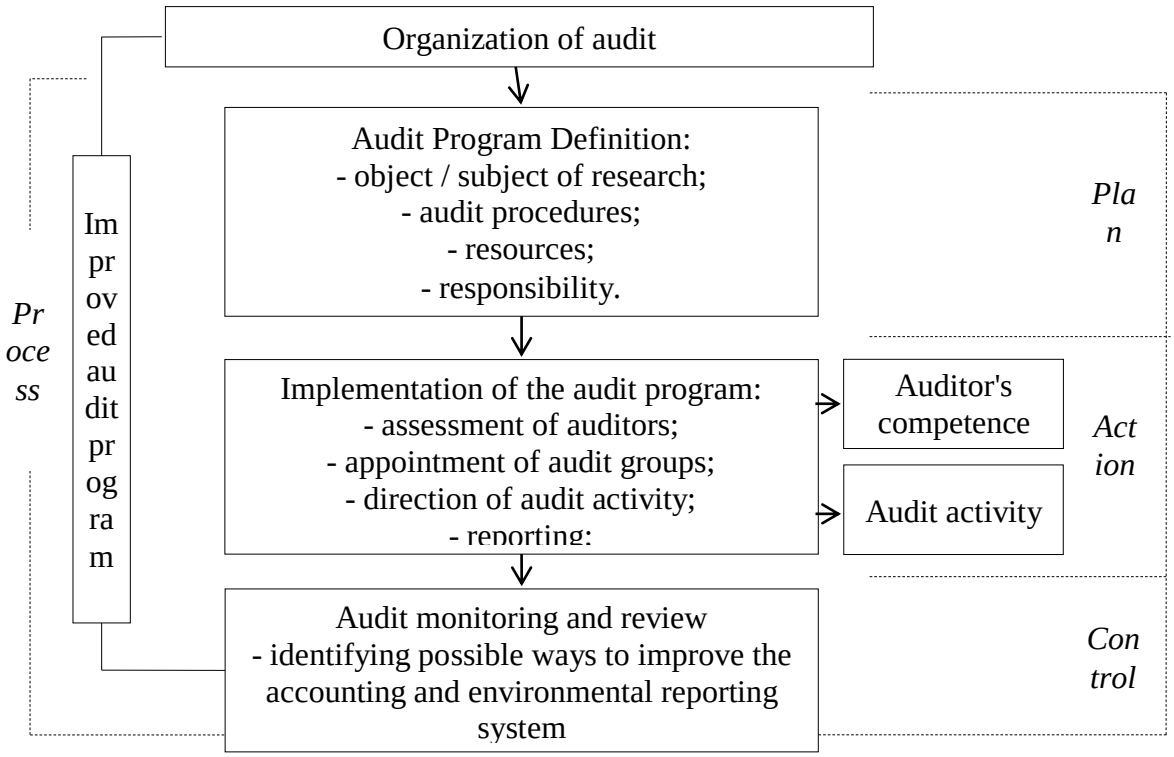


Figure 1 - Environmental audit procedure in EU

Source: generated by the author based on [4]

A properly designed and implemented environmental audit program can improve the environmental performance of the industry and the company at national and international levels, as well as optimize the use of resources. The auditor may make some recommendations, for example:

– to propose the use of alternative energy to conserve energy resources;

– to introduce a regular assessment of the quality of wastewater and determine the characteristics of wastewater and their environmental impact;

– to classify hazardous waste categories of solid wastes, their sources, quantities and characteristics;

– to help implement time-saving technology in production;

– to improve occupational health and safety services and medicine;

– to formulate appropriate documentation on the environmental performance of individual indicators;

– to develop recommendations for waste minimization using modern cleaning technologies;

– to improve the environmental and technical awareness of staff.

Therefore, the concept of environmental audit has evolved to address broader issues than simply adherence to legislation and regulation of environmental processes. The use of environmental audit reflects the broadening of organizations' attitudes towards environmental issues in general and the increasing pressure from investors, insurers, consumers and other stakeholders. Therefore, environmental audit plays an increasing role in managing the organization around the world, and in some countries governments have (or are considering implementing this practice) legal requirements to make it mandatory.

The paper was supported by the Ministry of Education and Science of Ukraine and performed the results of the project "Structural-functional multiplex model of ecological tax system building in Ukraine in the context of national security" (registration number 0119U100759).

References

1. Zhang Y. Discuss on environmental audit. Communication of Finance and Accounting. 1996. № 6.

2. Meaning of environmental audit in English. Cambridge Dictionary - official web site. URL: https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/environmental-audit.

3. Bao Q. Discussion on the concept structure of environmental audit. Journal of Audit and economics. 1999. №4.

4. Johnson G. P. The ISO 14000 EMS Audit Handbook. Boca Raton:Florida. 1997 y.

Семенова Т.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
semtv1@bigmir.net

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Зміни в управлінській орієнтації стали причиною розробки нової концепції управління матеріальними потоками, яка одержала назву «логістики». Сутність концепції полягає в інтеграції всіх функціональних сфер, пов'язаних із проходженням матеріального потоку від виробника до споживача в єдиний комплекс, який називається комплексом логістики. В країнах з розвиненою ринковою економікою логістика – основа успішного функціонування суб'єктів господарювання, а формування логістичної системи забезпечує підвищення ефективності економічних процесів та зниження загальних витрат підприємств.

Логістика – досить нове для нас поняття: бібліографія ще не виділяє її як самостійний науковий напрям на підприємствах України, які тільки починають приділяти їй увагу, а вітчизняні літературні джерела, присвячені цій проблемі, представлені у незначній кількості [1].

Проблеми визначення ефективності логістичної діяльності висвітлені в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема таких як Алькема В.Г., Банько В.Г., Бауерсокс Д., Власюк І.В., Гудзь П.В., Кальченко А.Г., Клосс Д., Колодізєва Т.О., Крикавський Є.В., Перебійніс В.І., Смирнов І.Г., Тяпухін А.П., Фролова Л.В., Хвищун Н.В., Шевців Л.Ю. та інші. На сьогодні відсутній єдиний погляд науковців та практиків щодо критеріїв оцінки ефективності логістичної діяльності та рівня якості обслуговування споживачів.

Дослідження засвідчили, що основним завданням логістики на металургійних підприємствах є отримання максимального прибутку шляхом оптимізації логістичних витрат. За координацію взаємодії між усіма її

функціональними ланками несе відповідальність логістична система, управління якою дозволяє: зменшити логістичні витрати на 12-25%; транспортні – на 7-20%; витрати на навантажувально-розвантажувальні роботи на 15-30%; прискорити швидкість обігу матеріальних ресурсів на 20-40%.

Основою ефективності логістичної системи підприємства є її надійність, для забезпечення якої слід управляти процесами планування всіх ланок системи в різних умовах функціонування. Для забезпечення надійності логістичної системи її оцінку слід здійснювати за всіма елементами, що її складають, виділяючи основні показники ефективності та надійності [2].

З метою оцінки ефективності логістичної діяльності металургійного підприємства, яка б враховувала особливості галузі, фактори впливу та інші чинники нами було удосконалено існуючу методику, яка включатиме наступні етапи:

1) формування системи показників для оцінки ефективності та надійності;

2) формування бази даних за сукупністю показників, обраних для дослідження;

3) оцінка надійності роботи підприємства та його логістичної системи;

4) розрахунок інтегрального показника надійності логістичної системи.

Перший етап оцінки передбачає відбір та обґрунтування системи показників, які будуть використані на підприємстві. Основним показником, за яким характеризують ефективність та надійність роботи підприємства, є прибуток, величину якого визначає сума витрат та доходів. Прослідкувавши тенденцію зміни прибутку до оподаткування та відношення величини логістичних витрат до нього, можна проаналізувати, наскільки в тій чи іншій мірі надійно працює підприємство та його логістична система. Якщо додати аналіз впливу кожної зі складових логістичної системи на відношення зміни прибутку, то можна оцінити їх вагомість, а отримані дані використати як базові при побудові прототипу моделі управління логістичними ризиками металургійного підприємства.

Залежно від виду діяльності, географічного положення, масштабів

підприємства та інших характеристик, металургійні підприємства достатньо велику частину своїх витрат відносить до групи «логістичних». Їх сума може бути різною, коливаючись у межах 20-50% та може зростати під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Доводиться констатувати, що нині відсутня конкретна методика, котра б дозволила в повній мірі виокремити логістичні витрати. В умовах металургійного підприємства пропонуємо визначати наступні види логістичних витрат: витрати на закупівлю, виробничі логістичні витрати, витрати на збут, складські витрати, витрати на транспортування, витрати на завантаження / розвантаження, витрати на управління матеріальними потоками, витрати на логістичне адміністрування, витрати на сервіс.

Оскільки логістична система підприємства являє собою сукупність взаємопов'язаних між собою ланок, то показники для оцінки слід розглядати у розрізі кожного з них.

На другому етапі здійснюється формування відповідної бази даних згідно з обраними показниками оцінки на підставі основних форм звітності підприємства – баланс та звіт про фінансові результати.

Методика оцінки ефективності та надійності, яка пропонується, ґрунтується на основі аналізу структури логістичних витрат по відношенню до прибутку до оподаткування, при цьому перші розраховуються шляхом їх виділення за статтями звіту про фінансові результати: адміністративні витрати та витрати на збут [3].

Логістичні витрати в складі адміністративних витрат включають витрати на логістичне адміністрування та витрати на управління матеріальними потоками.

Логістичні витрати у складі витрат на збут включають складські витрати, витрати на транспортування, витрати на завантаження / розвантаження та витрати на сервіс.

На третьому етапі оцінки ефективності логістичної системи підприємства формуємо комплексний показник до кожної з ланок логістичної системи

металургійного підприємства (постачання, транспортування, виробництво, складування, збут).

Четвертий етап оцінки ефективності логістичної системи підприємства передбачає формування інтегрального показника (за певний розрахунковий період). Інтегральний показник ефективності логістичної діяльності підприємства розраховується як середнє геометричне значення комплексного показника ефективності логістичної діяльності за роками дослідження.

Також потрібно виконати оцінку надійності логістичної системи підприємства, яку слід проводити за кожною з груп показників за допомогою коефіцієнта варіації. Формула розрахунку коефіцієнта варіації являє собою відношення стандартного відхилення до математичного сподівання значення комплексного показника надійності логістичної системи підприємства. Сенс коефіцієнта варіації полягає в оцінці відсоткового відхилення комплексного показника надійності (ефективності) логістичної системи підприємства від середнього значення. Чим більше показник варіації, тим менш надійна конкретна логістична система.

Управління логістичною системою металургійного підприємства передбачає поєднання двох важливих функцій: постачання матеріально-технічних ресурсів та товарів від виробника та збут товарів споживачам продукції та послуг. Основою ефективності логістичної діяльності суб'єктів господарювання є її надійність, для забезпечення якої слід управляти процесами планування всіх ланок системи в ринкових умовах функціонування.

Список використаної літератури

1. . Кальченко А.Г. Логістика: підручник. Київ: КНЕУ, 2012. 284 с.

2. . Колодізєва Т.О., Руденко Г.Р. Методичне забезпечення оцінки ефективності логістичної діяльності підприємств: монографія. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2012. 292 с.

3. . Хвищун Н.В. Логістичні складові підвищення конкурентоспроможності підприємства. Логістика: теорія та практика. 2016. №1. С. 126–134.

Силкіна Ю.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Київський національний торговельно-економічний університет
solyuoleg@ukr.net

СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Соціально-орієнтована модель економіки, покладена в основу розвитку держави, передбачає створення ефективних механізмів взаємодії суспільства, бізнесу і влади, ключовим з яких є формування сприятливого середовища, що сприяє сталому розвитку бізнесу. Ключовим механізмом є соціальна відповідальність підприємства, яка полягає не тільки в проведені благодійних акцій, а й в комплексному розвитку як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив її рішень і діяльності на суспільство і навколишнє середовище через прозору та етичну поведінку, яка сприяє стійкому розвитку, включаючи здоров'я і добробут суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін, а також інтегрована в діяльність всієї організації.

Соціально-відповідальні підприємства викликають довіру з боку всіх учасників сучасного ринку, стимулюють суспільство поглянути на них з іншої сторони при умовах відповідного позиціонування.

Процес соціального позиціонування передбачає використання ряду методів і інструментів, серед яких слід особливо виділити інструменти соціально-орієнтованого маркетингу, головним з яких виступають комунікації.

Відповідальний маркетинг – це комплексна діяльність, яка спрямована на задоволення потреб цільового ринку і водночас враховує соціальні та етичні проблеми суспільства загалом, метою якої є збереження людських, матеріальних, енергетичних та інших ресурсів, охорона довкілля [2].

Підприємство, діяльність якого заснована на принципах соціально-орієнтованого маркетингу, співвідносить свої комерційні цілі з інтересами суспільства, віддаючи перевагу останнім.

Базовими інструментами соціально-орієнтованого маркетингу є складові класичного комплексу маркетингу. Відмінністю виступає соціальна спрямованість використання інструментів. Соціально-орієнтована модель маркетингу включає п’ять складових елементів: товар, ціна, розподіл, просування, споживачі.

Товар. Товар в соціально-орієнтованому маркетингу – комплекс вигод, пропонованих підприємством для задоволення людських потреб, з метою реалізації бажаної поведінки.

Ціна. Витрати пропонованого блага повинні бути еквівалентні, або перевищувати отриману користь. При встановленні ціни на товар такого типу, бажано керуватися концепцією, висунутою А. Андреасеном, він виділив чотири фактори, що впливають на процес придбання блага: вигоди, витрати, вплив інших споживачів (найближчого оточення) і самоефективність [1].

Розподіл. У реалізації некомерційного товару існують багаторівневі канали розподілу, що мають на увазі використання інструментів маркетингу взаємодії зі сторонніми підприємствами, що підтримують інтерес в реалізації зазначеного проекту.

Просування. Ефективна і рентабельна комунікаційна програма.

Споживачі. Цільова група соціально-орієнтованого підприємства. Залежно від мети реалізації соціально-орієнтований маркетинг поділяється на: спонсорство; франчайзинг; стимулювання продажів.

Отже, підсумовуючи вище сказане, варто зазначити, що стан і перспективи розвитку соціальної відповідальності істотно залежать від ступеня усвідомлення даної проблеми керівництвом підприємства, ефективності його соціального позиціонування, а також ефективності комунікативної діяльності в рамках соціально-орієнтованого маркетингу.

Список використаної літератури

1. Веревкин Л.П. Социальная ответственность бизнеса / Л.П. Веревкин // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2010. – №1 (95). – С. 37-48.

2. Відповідальний маркетинг. Гайд для компаній. – К.: Видавничий дім «АДЕ Ф-Україна», 2012. – 40 с.

Синиціна Ю.П., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
ysynytsina0@gmail.com

МОТИВАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ

Метою кадрової політики стосовно молоді є створення умов для залучення і закріплення молодих фахівців і молоді на підприємстві, їх професійного і кар'єрного зростання. Основними завданнями є: поліпшення мотиваційного середовища, матеріальна підтримка молодих фахівців, стимулювання творчої ініціативи, ознайомлення з соціальними програмами і програмами професійного зростання на підприємстві. роботу з молоддю, в свою чергу, можливо поділити на блоки; робота з молодими робітниками; робота з молодими фахівцями; робота з допризовної молоддю і демобілізованих; соціально-побутові та культурні заходів. Де кожний блок має свою особливість.

Авдіївський КХЗ - найбільший коксохімічний завод в Європі. Продукція реалізується на ринках України. Випускається 30 видів коксової та хімічної продукції, основним з якої є кокс доменний для металургії [1]. У загальній структурі виробництва АКХЗ доля коксової продукції перевищує 90%. Входить в групу «Метінвест Холдинг». За результатами економічного аналізу виробництва та фінансового стану підприємства визначено, що підприємство нарощує обороти порівняло з 2015 році та фінансове положення підприємства зростає порівняло з 2017 роком, про це свідчить позитивна тенденція росту

основних фінансових показників. За результатами аналізу кадрового складу молодих фахівців визначено, що найбільша кількість працевлаштованих працівників спостерігається у 2018 році, з гендерної ознаки у 2018 жінок працевлаштувалося більше, ніж чоловіків, але у 2019 році більшість складають – чоловіки. Більшість молодих працівників працюють на підприємстві 1 рік,і це в основному випускники ДДНТУ. За результатами кількісної оцінки руху молодих спеціалістів визначено, що незважаючи на те що плинності кадрів складає 0,01 співвідношення прийнятих і звільнених працівників -2,5. Це свідчить про наявність слабких сторін з мотивації працівників підприємства [1].

У процесі дослідження було розроблено матрицю СВОТ аналізу, для визначення слабких сторін з мотивації молодих спеціалістів та виявлені можливостей зі сторони підприємства. Слабкими сторонами мотивації є плинність молодих кадрів через нестабільну ситуацію в Донецькій області; підприємство не має свого житлового фонду (тільки оренда житла); перевищення потенціалу жіночої робочої сили над чоловічою в місті Авдіївка; немає доплат молодим спеціалістам (крім 1 виду; збільшення середнього віку працівників; зменшення кількості населення працездатного віку, а відповідно значне зменшення кількість молодих працівників на заводі. В той же час, до основних можливостей з боку підприємства можна відмітити введення в експлуатацію житла та залучення в місто нових працівників; навчання, розвиток персоналу та підвищення професіоналізму виробничого персоналу за рахунок участі в конкурсі WORLDSKILLS Ukraine, дуальна та STEM освіти; управління системою винагороди

В процесі дослідження також було проведено опитування випускників ВНЗ м. Дніпро В якому брали участь НМетАУ, УДХТУ, НТУ «Дніпровська політехніка» відповідно (38%, 32%, 28%), та складено соціальний портрет випускників ВНЗ з мотивації, за яким визначено рейтинг мотиваційних факторів серед яких 1 місце посіла мотивація - конкурентна заробітна плата з гнучкою системою премій; 2 - повне офіційне працевлаштування і захищеність згідно КЗпП; 3 - повний соціальний пакет. Також за результатами опитування

складено рейтинг видів мотивації де 1 місце - премія за бонуси; 2 - доплата за стаж; 3 – страхування.

За результатами проведеного дослідження та враховуючи сучасний стан з мотивації було запропоновано наступні основні рекомендації для підприємства: пільгове кредитування житла для молодих спеціалістів (займ); участь у програмах WORLDSKILLS , Stem – та дуальна освіта.

STEM-освіта: Рекомендована участь: підписати меморандум про співпрацю з базовими ВНЗ з організації практики та стажувань студентів і викладачів; комп'ютерний клас з модуляторами виробництва; STEM-лабораторії - лабораторні комплекси, що дозволяють поглиблено вивчати та проводити дослідження. До складу такого комплексу входять лабораторії за напрямками: фізико-технічний, хіміко-біологічне, матеріалознавство, автоматизація і системи управління промисловими процесами, а також майстерні з робототехніки і виготовлення прототипів. 3Д-тренажери-імітатори.

Worldskills Ukraine: Рекомендована участь за двома напрями: для учнів ПТУ та студентів ВНЗ, які планують працевлаштовуватися на АКХЗ - зарахування бонусів переможцям, які отримали сертифікат в залежності від отриманих балів у гейдерній системі оплати праці та переваги з працевлаштування; для молодих фахівців - зарахування бонусів переможцям, які отримали сертифікат в залежності від отриманих балів у гейдерній системі оплати праці.

Дуальна освіта: означені актуальність, проблеми результати пілотних проектів дуальної освіти в Україні [2, 3], а також розроблені сім етапів впровадження та можливі витрати на конкретному підприємстві (ПАТ «АК/ХЗ»): перелік спеціальностей, підготовка яких можлива з використанням дуальної системи освіти; розробити пакет документів, що врегулюють систему освіти - тристоронні договори між студентом, підприємством та університетом, систему заохочень для таких студентів і т. ін.; скласти відповідний розклад занять, з виділенням 1 –2-х днів на тиждень для студентів 3-го курсу, та 2-3-х днів для студентів 4-го курсу та студентів-магістрів; протягом 2-3 років

узагальнити отриманий досвід і на його основі сформувати типові моделі дуальної форми здобуття освіти з визначених спеціальностей; 50% занять для аудиторного навчання (лекцій), 50% – для практичних занять у компаніях; результати роботи студентів оцінюються як на підприємстві, так і викладачами в університету; від 25% до 50% навчальних кредитів отримують безпосередньо на робочому місці.

До можливих витрат потрібно віднести: студентам виплачується стипендія 0,5 ставки. Студент після завершення програми отримають пропозиції повноцінної роботи; студент має ментора, у якого вчиться практичних навичок. який отримує доплату за наставництво та приймає практичну частину; створення конструкторсько-інженерний центр, придбання комп'ютерних тренажерів(ра), стимуляторів(ра). Закупити відповідну профільну літературу (3Д-атласи з технології).

Розглянуті рекомендації призведуть до зниження масштабів відтоку молодих кадрів; збільшення щорічного припливу молодих фахівців; підтримка середнього віку працівників організації на постійному оптимальному рівні; створення реального перспективного і оперативного кадрового резерву; створення ефективної системи мотивації праці та забезпечення зростання середньомісячної зарплати; отримання на практиці персоналу, що відповідає заявленим вимогам; і, як наслідок, підвищення ефективності управлінських впливів і збільшення прибутку, вартості організації

Список використаної літератури

1. Сайт підприємства Авдіївський коксохімічний завод – Режим доступу до ресурсу: https://akhz.metinvestholding.com/ru/about/info

2.«Про схвалення Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти» [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України; Розпорядження від 19.09.2018 р. №660-р – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/660-2018-%D1%80.

3. Дуальна освіта [Електронний ресурс] // Міністерство освіти України – Режим доступу до ресурсу: https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijno-tehnichna-osvita/dualna-osvita.

Синявська Л.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
1971slvs@gmail.com

НЕОБХІДНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Ефективність діяльності підприємств аграрної сфери в значній мірі залежить від їх забезпечення фінансовими ресурсами. У розвинутих країнах основною метою державної політики у сфері аграрного кредиту залишається підвищення ефективності кредитного ринку, що передбачає розширення конкуренції між кредиторами, зниження вартості кредиту, поліпшення інформаційного забезпечення позичальників.

В умовах інфляційних процесів більшість сільськогосподарських підприємств України мають недостатньо власних коштів, а тому вимушені залучати фінансові ресурси з інших джерел, зокрема, у вигляді кредитів. Дослідження показують, що для підприємств аграрного сектору кредити є переважно недоступними. Одна з основних причин – це дуже висока плата за користування кредитами.

Кабмін на засіданні нещодавно затвердив зміни до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів [1].

Відповідно до Порядку компенсація на конкурсній основі надається суб'єктам господарювання агропромислового комплексу - юридичним особам незалежно від організаційно-правової форми та форми власності та фізичним особам - підприємцям (далі - позичальники), які:

провадять діяльність у галузях тваринництва та використали кредитні кошти для покриття поточних витрат та витрат капітального (інвестиційного) характеру, пов'язаних із провадженням діяльності у галузі тваринництва, або які мають чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт,

послуг) за останній рік до 20 млн. гривень, - за всіма видами сільськогосподарської діяльності;

не мають порушених справ про банкрутство, яких не визнано банкрутами, що не перебувають на стадії ліквідації;

не мають прострочену більш як шість місяців заборгованість перед державним бюджетом, Пенсійним фондом України та фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Компенсація позичальникам надається через уповноважений банк, що підписав з Мінекономіки Меморандум про загальні засади співробітництва (далі - уповноважений банк).

Кошти надаються позичальникам за нараховані і сплачені у поточному році відсотки за користування кредитами (поновлювальними та непоновлювальними, крім овердрафтів (контокорентних кредитів) у розмірі 1,5 облікової ставки Національного банку, що діє на дату нарахування відсотків, але не вище розмірів, передбачених кредитними договорами, зменшених на 5 відсоткових пунктів.

Компенсації підлягають відсоткові ставки за:

- короткостроковими кредитами, залученими для покриття виробничих витрат;
- середньостроковими і довгостроковими кредитами, залученими для придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва, здійснення витрат, пов'язаних з будівництвом і реконструкцією виробничих об'єктів сільськогосподарського призначення, а також для будівництва і реконструкції виробничих об'єктів (у тому числі сховищ для зберігання овочів, фруктів та ягід).

Сума компенсації, що надається позичальнику протягом бюджетного року за короткостроковими, середньостроковими та довгостроковими кредитами, не може перевищувати:

для позичальників та пов'язаних із ними осіб, які провадять діяльність у галузях тваринництва, - 15 млн. гривень;

для позичальників, які мають чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній рік до 20 млн. гривень, - 5 млн. гривень.

Компенсація не надається позичальникам за укладеними кредитними договорами, відсотки за користування якими здешевлюються за рахунок коштів, передбачених для інших державних програм («Доступні кредити 5,7,9 %»).

У разі встановлення контролюючими органами факту незаконного отримання бюджетних коштів за даним напрямом надання позичальнику компенсації припиняється з моменту встановлення такого факту та протягом поточного та трьох наступних бюджетних періодів, а кошти у сумі, що незаконно отримана, повертаються до державного бюджету.

Для отримання компенсації за укладеними кредитними договорами позичальники подають щороку одному із уповноважених банків заявку на участь у конкурсі за встановленою Мінекономіки формою та згоду про надання уповноваженим банком Мінекономіки інформації, яка становить банківську таємницю або містить персональні дані, за формою, визначеною уповноваженим банком.

Уповноважений банк розглядає подані позичальниками заявки на участь у конкурсі для отримання права на компенсацію та за результатами оцінки заявок позичальників на відповідність вимогам, визначеним у пункті 3 цього Порядку, включає таких позичальників до реєстру на одержання компенсаційних виплат.

Компенсація відсотків здійснюється щомісяця виходячи із суми фактично сплачених позичальниками уповноваженому банку відсотків за користування кредитом за відповідний період.

Окрім цього, Постановою № 109 від 19 лютого 2020 р. [2] бюджетні кошти спрямовуються на:

- державну підтримку розвитку тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції;

- фінансову підтримку розвитку фермерських господарств;
- часткову компенсацію вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва;
- фінансову підтримку розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства;
- надання сімейним фермерським господарствам додаткової фінансової підтримки через механізм доплати на користь застрахованих осіб - членів/голови сімейного фермерського господарства єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Вважаємо, що бюджетна підтримка аграрної сфери повинна існувати нарівні з іншими напрямами державного регулювання. ЇЇ основним завданням повинен бути стимулюючий характер виплат, а не компенсуючий. Крім того кожна гривня державної підтримки повинна носити виключно цільовий характер. Всі процеси фінансової державної підтримки сільського господарства мають проходити державний контроль за принципом превентивності (запобігання нечесній поведінці при отриманні підтримки), що сприятиме підвищенню рівня її ефективності.

Список використаної літератури

1. "Про внесення змін до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів" [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України; Постанова від 3 березня 2020 р. № 202 – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/202-2020-%D0%BF

2. "Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 р. № 77 " [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України; Постанова від 19 лютого 2020 р. № 109 – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/109-2020-%D0%BF

Сначов М.П., к.т.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
snachov49gmail.com,

Ломтєва І.М.
ст. викладач кафедри обліку і оподаткування
irinalomteva72@gmail.com,

Апостол К.В.
магістрант кафедри обліку і оподаткування
Дніпровський національний університет
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
kseniya.apostol.97@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «УКРАЇНСЬКА ЗАЛІЗНИЦЯ»

Створене у 2015 році у відповідності із вимогами законодавчих та інших підзаконних актів вищого керівництва України [3, 4] державне акціонерне товариство «Українська залізниця» (АТ «Укрзалізниця»), зокрема, її структурні підрозділи і філії, у взаємодії з іншими видами транспорту України повинні забезпечуватися високий рівень безпеки і якість вантажних та пасажирських перевезень, в першу чергу, з точки зору колійного господарства та рухомого складу. Але через значну зношеність основних засобів АТ «Укрзалізниця» масштабної модернізації потребує залізнична інфраструктура, фізичний знос якої перевищує 60 %, у тому числі в частині колійного господарства фізичний знос майже досяг 90 %, а особливо в частині рухомого складу більш, ніж 90 %. Внаслідок цього якість та безпека залізничних перевезень в Україні в останні роки поступове швидко зменшуються, що показує збільшення кількості аварій. Для суттєвого оновлення основних засобів АТ «Укрзалізниця» необхідні значні капітальні вкладення (інвестиції) у заміну морально та фізично застарілих його основних засобів та впровадження нової техніки і технологій, що передбачає перехід цього товариства на нові підходи до фінансування оновлення основних засобів, а також до обліку та аналізу незавершених капітальних інвестицій.

Господарська діяльність АТ «Укрзалізниця», як і будь-якого великого підприємства, передбачає ведення трьох базових видів діяльності підприємства: операційної, інвестиційної та фінансової.

Головним видом господарської діяльності АТ «Укрзалізниця» повинна бути його операційна діяльність, яка має забезпечувати отримання необхідного рівня прибутку в інтересах власників залізничної компанії та її подальшого розвитку за рахунок реінвестованої частки прибутку. При цьому інші види діяльності (інвестиційна та фінансова діяльність) АТ «Укрзалізниця» повинні підпорядковуватися його операційній діяльності.

Основними і законодавчо визначеними варіантами отримання фінансових ресурсів для АТ «Укрзалізниця» у відповідності із [2] є наступні:

1. Власні внутрішні джерела фінансування АТ «Укрзалізниця» у вигляді прибутку та накопичених амортизаційних відрахувань;

2. Власні зовнішні джерела фінансування АТ «Укрзалізниця» – кошти, отриманні від емісій акцій, а також цільове фінансування;

3. Позикові ресурси АТ «Укрзалізниця» – блок різноманітних кредитних програм фінансування проектів оновлення об’єктів його основних засобів;

4. Змішане фінансування оновлення об’єктів основних засобів АТ «Укрзалізниця» як певне поєднання вищенаведених джерел фінансування.

В економічно розвинених країнах накопичені по роках реінвестовані прибутки формують суму нерозподіленого прибутку акціонерного товариства, яка є зароблено частиною власного капіталу товариства та одночасно базовим внутрішнім джерелом фінансування господарської діяльності акціонерного товариства, зокрема, його інвестиційної діяльності. Однак в АТ «Укрзалізниця» цей шлях є досить проблемним. Як прибуток, так і накопичена амортизація АТ «Укрзалізниця» не можуть бути використані як основне джерело фінансування капітальних вкладень товариства. Це обумовлене в першу чергу тим фактом, що амортизаційні відрахування на даний час вже не спроможні покривати необхідні витрати на відновлення об’єктів основних засобів залізниці, які часто експлуатуються вже більше встановленого терміну. Одним з можливих шляхів

збільшення розміру амортизаційних відрахувань є варіант індексації вартості основних засобів до їх справедливої вартості на ринку. Але проведення такої індексації основних засобів АТ «Укрзалізниця», 100 % акцій якого належить державі, недоцільно з точки зору податкових аспектів. А існуюча тенденція зниження прибутковості АТ «Укрзалізниця» значно зменшує частку прибутку, яку можна направити на фінансування капітальних вкладень товариства та яка є недостатньою для здійснення необхідних на даний час інвестиційних витрат.

Однією із важливих особливостей фінансування інвестиційної діяльності АТ «Укрзалізниця» є практичне повна відсутність зовнішніх власних джерел фінансування господарської діяльності державного товариства, в тому числі і в частині його інвестиційної діяльності, що обумовлено тим, що всі 100 % акцій товариства належить державі, а у держави грошей немає. Тобто можливості значного фінансування капітальних вкладень за рахунок власних зовнішніх джерел фінансування АТ «Укрзалізниця» на даний час також обмежені. Таким чином, перспективними залишаються третій та четвертий види фінансування, тобто позикові ресурси та змішане фінансування.

На даний час деякі позикові ресурси відіграють достатньо велику роль у фінансуванні АТ «Укрзалізниця». Сьогодні кредитний рейтинг товариства – це банківські кредити, євробонди, фінансовий лізинг та корпоративні облігації. Отже, найбільш вагомими є кредити різних банків. У країнах Європи банки в ролі активних інвесторів зосереджують значні обсяги залучених фінансових ресурсів. Але можливості банківської системи України обмежені. З іншого боку, при високих ставках проценту за банківський кредит та низьких рівнях рентабельності операційної діяльності АТ «Укрзалізниця» використання їм банківських кредитів стає проблематичним. Крім того, АТ «Укрзалізниця» вже має велику заборгованість по кредитах банків що призводить до значних сум фінансових витрат на обслуговування зовнішнього боргу.

Оскільки існуючі можливості фінансування господарської діяльності АТ «Укрзалізниця» за рахунок внутрішніх та зовнішніх власних джерел, а також банківських кредитів значно обмежені, для значного додаткового фінансування

господарської діяльності товариство може використати емісію корпоративних облігацій. Однак використання корпоративних облігаційних позик є доцільним лише у тих випадках, коли рентабельність інвестиційних проектів товариства суттєве перевищує процентну ставку за виплатами по облігаціях товариства. Крім того, в Україні емісію корпоративних облігацій здійснюють переважно під інституціональних інвесторів, не залучаючи кошти фізичних осіб.

Іншим варіантом використання позикового капіталу є фінансова оренда (лізинг). Основним недоліком фінансової оренди (лізингу) є більш висока, ніж у банківського кредиту, ціна капіталу, але для отримання банківського кредиту, як правило, потрібна застава, в той час, як об'єкт фінансової оренди (лізингу) є одночасно і засобом застави лізингового кредиту [1].

Таким чином, за умов недостатнього фінансування капітальних вкладень АТ «УЗ» за рахунок власних внутрішніх і зовнішніх джерел, базовим джерелом фінансування АТ «УЗ» доцільніше вибрати змішане фінансування, з основним акцентом на кредитні програми у формі фінансової оренди (лізингу). Але й цей вид позикового фінансування може потребувати використання значних сум у деяких випадках (при наявності авансового лізингового платіж, забезпечення негарантованої ліквідаційної вартості об'єкту оренди (лізингу) тощо), а також підтримки необхідного рівня прибутковості операційної діяльності АТ «УЗ» для ефективної компенсації мінімальних орендних (лізингових) платежів

У випадках, коли обмежені фінансові ресурси АТ «УЗ» не дозволяють забезпечити оновлення основних засобів шляхом закупівлі нового рухомого складу у необхідних обсягах, то першочергового значення набувають питання фінансування капітального ремонту основних засобів.

Основні засоби залізниці в період своєї експлуатації можуть проходити не один капітальний ремонт із значними витратами на нього. Якщо проведення першого капітального ремонту часто є економічно вигіднішим за придбання нового об'єкту основних засобів, то наступні капітальні ремонти потребують часто більше витрат, аніж придбання нового устаткування і вимагають для оцінки витрат на капітальні ремонти порівняння двох альтернативних варіантів:

капітальний ремонт або заміна об’єктів основних засобів на нові. Тому пошук різних варіантів фінансування капітального ремонту також є одним з головних етапів планування подальшого розвитку залізничного транспорту.

Список використаної літератури

1. Бержанір І. А. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів підприємства [Текст] / А. І. Бержанір, О. П. Кірдан, Н. О. Станіславчук // Економічні горизонти. - 2018. - № 4(7). - С. 48–56.

2. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.

3. Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування [Електронний ресурс]: Закон України від 23.02.2012 р. №4442-VI – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4442-17.

4. Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 червня 2014 р. № 200 - Режим доступу до ресурсу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/200-2014-%D0%BF.

Содома Р.І., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Бережницька Г.І.
ст.викладач кафедри права
Львівський національний аграрний університет
sodomaruslana@gmail.com

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ НА РИНКУ ЕЛЕКТРОННОГО БАНКІНГУ

Розвиток інформаційних технологій відіграє важливу роль в банку. Електронні банківські операції характеризуються тим, що клієнт має можливість отримати вигоду з кожної послуги, що пропонується банком, використовуючи електронний пристрій.

Електронний банкінг включає в себе такі напрямки, як інформаційне обслуговування в режимі онлайн, емісія цифрових грошей, електронні платежі та розрахунки, а також депозитно-позикові, валютні та фондові операції, що

здійснюються електронним способом. Таке визначення використовується як узагальнене і є адекватним для всіх форм електронного доступу клієнтів до банківських послуг [3, С. 20-29].

Дистанційне банківське обслуговування як модернізована форма співробітництва суб'єктів ринку зумовлює специфічні аспекти щодо політики створення й просування продуктів, інфраструктури забезпечення і побудови взаємовідносин із клієнтами та конкурентами.

Банки реалізовують низку проектів, які спрямовані не лише на розширення кола банківських послуг, котрі можна отримати через інтернет, й на такі, що націлені на підвищення безпеки та якості надання он-лайн послуг клієнтам, запобігання інтернет-шахрайству тощо.

Розвиток інформаційних технологій відіграє важливу роль у банку. Електронні банківські операції характеризуються тим, що клієнт має можливість отримати вигоду з кожної послуги, яку йому пропонує банк, використовуючи електронний пристрій.

Є кілька основних причин, що стимулюють банки впроваджувати у свою діяльність інтернет-банкінг, а саме: значний попит на таку послугу; мінімальні витрати; істотна конкурентна перевага. Незважаючи на те, що інтернет-банкінг виник відносно недавно, у країнах Західної Європи кожен п'ятий житель користується такою послугою. За даними The Statistics Portal, на сьогодні за кількістю користувачів і обсягом операцій інтернет-банкінгу лідирують Норвегія – 90 % населення, Фінляндія – 86 %, Естонія – 81 %, Великобританія – 58 %, США – 57 %, Німеччина та Австрія – 51 % [4].

Ринок інтернет-банкінгу США є одним з найбільш розвинених у світі. В США на послугах інтернет-банкінгу спеціалізуються такі найбільш відомі банки, як Bank of Internet USA, EverBank Direct, BankSimple та PerkStreet Financil.

Першим українським банком, який запровадив серед своїх послуг Інтернет-банкінг, був ПриватБанк – це відбулося у 1998 році. Серед банків, які

активно просуваються на шляху освоєння Інтернет-банкінгу, можна виділити ПриватБанк, Укрексімбанк, Ощадбанк [2, с. 209-213].

Основні переваги Інтернет-банкінгу: цілодобовий доступ незалежно від місця перебування; вартість обслуговування значно нижча, ніж обслуговування у відділенні; можливість здійснення широкого спектра послуг та постійний контроль рахунків; скорочення витрат на утримання персоналу та відділень для банків.

В результаті проведеного дослідження з'ясовано, що електронний банкінг задає нові тенденції в секторі банківської справи і стає очевидним елементом, без якого функціонування в навколишньому світі не можливе. Він несе з собою ряд дуже важливих переваг не тільки для потенційних клієнтів, але і для банку. Це забезпечує контакти клієнтів з банком за допомогою використання Інтернету. Мобільний банкінг є останнім кроком у наданні банківських послуг. Його використання можливе завдяки встановлених в телефон банківських мобільних додатків.

Таким чином подальші дослідження мають бути спрямовані на розробку ефективного електронного інструменту, що має увібрати в себе елементи уже існуючих банківських продуктів. Запровадження інноваційних форм дистанційного обслуговування розширює профіль традиційних ризиків та створює нові джерела їх виникнення. Тому процес ідентифікації ризиків при використанні електронного банкінгу, оцінки та методика нівелювання ризиків є перспективою подальших наукових досліджень.

Список використаної літератури

1. Решетнікова І. Л. Маркетингові інструменти забезпечення якості обслуговування на ринку банківських послуг / І. Решетнікова, Е. Шаповалова // Маркетинг і менеджмент інновацій, Суми - 2017, № 2, с. 47-56

2. Чуб О. Розвиток Інтернет-банкінгу в глобальному середовищі / О. Чуб // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua

3. Грачева, М. В. Электронные банковские услуги: особенности управления рисками / М. В. Грачева // Банковские технологии. – 2002. – № 6. – С. 20-29

4. The Statistics Portal [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.statista.com/statistics/222286/online-banking-penetration-in-leading-european-countries/

Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів

Аберніхіна І.Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
sokirinska@gmail.com

РІВНІ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ СЕРЕДОВИЩА ТА ДИНАМІЧНА РІВНОВАГА ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС КРИЗИ

Криза, з якою бізнес-середовище у черговий раз зіткнулося у 2020 році, знов висвітлила існуючі проблемні аспекти у господарській діяльності. Незважаючи на те, що суб'єкти господарювання в останні роки здаються начебто все більш пристосованими до швидкоплинних змін та турбулентності економіки, кожного разу гостра фаза має свої певні особливості. Так, різке скорочення обсягів економічної активності суб'єктів господарювання на тлі обмежень та заборон на пересування громадян, безпрецедентні карантинні заходи, змусили підприємства переглянути свої підходи до організації та управління бізнесом. Ревізія підходів до внутрішнього управління; реорганізація й переформатування більшості зовнішніх каналів взаємодії з постачальниками, споживачами та іншими стейкхолдерами, вже зробили нагальним перехід багатьох суб'єктів господарювання до принципово нових, або, щонайменше, суттєво інших бізнес-моделей. Це вимагає відповідних змін

й у організації фінансових відносин на підприємстві та прийнятті управлінських рішень з урахуванням особливостей зовнішнього середовища.

Прояв зовнішніх змін та кризи навесні 2020 р. відбувається дещо по-іншому. По-перше, практично всі підприємства (за дуже невеликим виключенням) майже одразу відчули скорочення грошових потоків: за суб'єктивними оцінками навіть тих підприємств, що продовжують працювати, це падіння сягнуло щонайменше 40%. Така динаміка одразу ж призвела до призупинення значної частини взаємних розрахунків між суб'єктами господарювання та спричинила різке зростання неповернених у встановлений термін банківських кредитів. По-друге, попередньо розраховані (і навіть скореговані) бюджети наразі потребують не стільки подальших корегувань, скільки їх перебудови з урахуванням суттєвих змін, адже попередні очікування надходжень на підставі існуючих договірних відносин перестали працювати та, подекуди, підпадають під дію форс-мажорного чинника.

Безумовно, оцінити більш точно масштаби фінансово-економічних втрат як окремих суб'єктів господарювання, так і економіки в цілому, буде можливим лише з початком відновлення повноцінної господарської діяльності, що вимагатиме ще певного часу. Але вже наразі власники намагаються зрозуміти глибину фінансової кризи саме для їхнього підприємства.

У самому загальному випадку, фінансова криза віддзеркалює протиріччя між фактичним станом фінансового потенціалу підприємства, тобто спроможністю залучення фінансових ресурсів та необхідним обсягом фінансування [1, 2]. Тобто, ті підприємства, які мають надійні стосунки з банками, підтвердили свою кредитоспроможність попередньою співпрацею, мають певні можливості підтримання власної господарської діяльності, хоча й у обмежених обсягах, продовжують залишатися економічно активними.

Здатність підприємства підтримувати господарську діяльність (навіть за кризових обставин) у обсягах, достатніх для отримання позитивних фінансових результатів, вважаємо за доцільне визначати як його здатність до динамічної рівноваги. У працях зарубіжних вчених питанням динамічного балансу та

рівноваги «economic equilibrium” останнім часом приділяється багато уваги [6 – 8]. Це питання також було досліджене нами раніше та висвітлено у ряді праць, зокрема, [3, 4]. Особливої актуальності питання підтримання динамічної рівноваги набуває наразі, в період, коли екзогенні чинники мають домінуючий вплив на порушення такої рівноваги.

Багато дослідників в останні роки застосовують поняття нестабільності та постійних змін середовища, наголошуючи на необхідності враховувати цю турбулентність. Але, на наш погляд, плинність та нестабільність зовнішніх економічних умов має суттєву різницю за різних обставин. І поточна ситуація, яка склалася наразі (лютий – квітень 2020 року) у зв’язку із суттєвими обмеженнями щодо економічної активності, ініційованими рішеннями урядів майже всіх країн задля боротьби з короновірусною інфекцією, має свої особливості. Тому, аналізуючи питання порушення динамічної рівноваги, вважаємо за доцільне акцентувати увагу на певній різноманітності рівнів нестабільності середовища та доцільності їх класифікації. Адже підприємства намагаються отримати більш чітку уяву про невизначеність, намагаючись якимось чином агрегувати численні фактори невизначеності до зрозумілої моделі, на підставі якої можна діяти та приймати відповідні управлінські рішення, у тому числі, фінансового характеру. З урахуванням праць окремих дослідників [1, 2, 5] та за підсумками власних досліджень пропонується наступний погляд на рівень невизначеності зовнішнього середовища (рис. 1). Для наочного уявлення та спрощення класифікації доцільно виділити дві базові шкали оцінювання середовища:

1) ступінь складності;
2) ступінь стабільності.

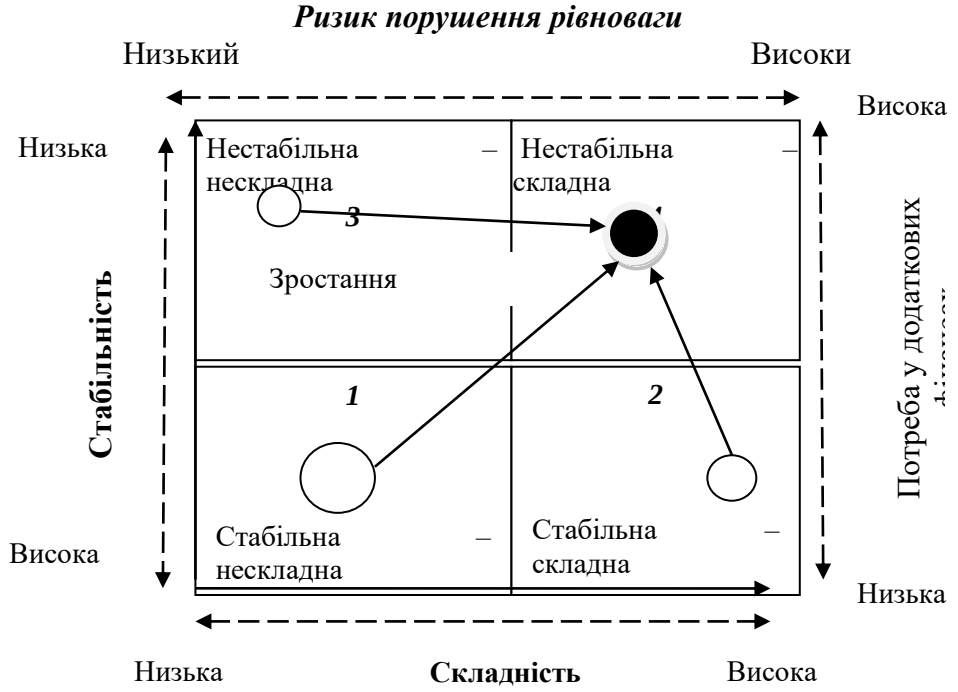


Рис. 1. Класифікаційні ознаки зовнішнього середовища для оцінки ризику втрати динамічної рівноваги

Вимірювання невизначеності зовнішнього середовища за ступенем складності за принципом «проста-складна» має відношення до кількості й несхожості зовнішніх елементів, пов'язаних з діяльністю організації: в складному зовнішньому середовищі взаємодіє безліч різних зовнішніх елементів, що впливають на підприємство. Складність може виникати внаслідок різноманітності елементів зовнішнього середовища, з якими стикається підприємство, а також бути результатом суми знань, необхідних для того, щоб впоратися з впливом обставин, що складаються [2].

Критерій ознаки за рівнем стабільності: «стабільне – нестабільне». Дана характеристика має відношення до темпів зміни зовнішнього середовища. Підприємства можуть діяти там, де зміни одного або багатьох чинників відбуваються повільно або дуже швидко.

Виходячи з цих критеріїв, в табл. 1 представлені граничні комбінації за двома вищезазначеними ознаками, які характеризують чотири основних

позиції, між якими будуть розташовані більш різноманітні стани, в яких на даний момент часу опиняється конкретне підприємство.

Таблиця 1

Рівні невизначеності зовнішнього середовища

Принцип	Характеристика ситуації	Стан рівноваги та фінансування
1) «нескладна – стабільна»	Найбільш сприятливий стан у комбінації зовнішніх та внутрішніх чинників. Ризики мінімальні, економічна ситуація на підйомі, підприємство діє в знайомих обставинах, внутрішня організаційна структура та виробничо-збутові процеси добре пристосовані для реалізації поточних цілей та завдань.	Ризик втрати стану рівноваги мінімальний. Внутрішні та зовнішні процеси не несуть загроз. Потреба у фінансуванні визначається поточною фінансовою політикою підприємства та залучення додаткових ресурсів не викликає складнощів.
2) «складна – стабільна»	Стан середовища «складне-стабільне» являє собою більш високий рівень невизначеності. При зовнішньому та внутрішньому аудиті необхідно врахувати велику кількість факторів, проаналізувати і оцінити їх вплив на ефективність діяльності підприємства. Однак в такому стані середовища зовнішні чинники не змінюються швидко або несподівано.	Ризик втрати рівноваги помірний, потреба у фінансових ресурсах у межах невеликих коливань, які зумовлені здебільшого внутрішніми потребами, а залучення ресурсів не викликає значних складнощів, адже фінансова кон'юнктура є сприятливою. Ризики втрати рівноваги здебільшого ендогенні.
3) «нескладна – нестабільна»	У такій зовнішній обстановці відбувається подальше зростання рівня невизначеності (як правило, поступово). Хоча у підприємств може бути всього кілька зовнішніх чинників впливу, їх зміни важко передбачувані і вони можуть вплинути на ініціативи організації у несподіваний спосіб. Ця позиція є доволі хитливою, але легко «маскується».	Підприємство здебільшого діє у знайомих обставинах власної господарської діяльності, але зовнішнє середовище може з початку змінюватися непомітно і контроль за зовнішніми сигналами має бути ретельним. Адже «нескладна» на перший погляд рутинна ситуація може різко змінитися внаслідок екзогенних перетворень.
4) «складна – нестабільна»	Найбільш високий рівень невизначеності виникає в складній і нестабільній обстановці. На підприємство впливає велика кількість зовнішніх факторів, вони часто змінюються і негативно реагують на ініціативи організації. Коли одночасно змінюються кілька факторів, зовнішнє середовище стає «віруючим», або, як це наразі прийнять називати, турбулентним.	У підприємства різко зростає ризик втрати рівноваги, потреба у фінансових ресурсах загострюється, а можливості їх залучення сягають мінімуму, оскільки одночасно фінансове середовище стає несприятливим. За таких умов пошук альтернативних джерел фінансування стає критичним.

Виходячи з наведеної класифікації, можна стверджувати, що опинитися у гострій фазі кризового стану втрати рівноваги підприємство може, знаходячись у будь-якому квадранті представленої матриці (рис. 1). Але в залежності від того, в якому саме стані підприємство підтримувало свою власну рівновагу у передкризовий час та який рівень фінансової міцності та капіталізації воно набуло, залежить його резистентність до швидкої та різкої зміни зовнішнього середовища.

Отже, можна стверджувати, що в умовах нестабільності економічної ситуації, непередбачуваності обмежувальних заходів і, як наслідок, різкого спаду ділової активності, підтримання стану динамічної рівноваги в процесі турбулентного руху є вкрай актуальним. Банкрутства, падіння вартості бізнесу, нездатність управляти ризиками викликані, в першу чергу, тим, що більшість підприємств приділяють недостатньо уваги процесам прийняття рішень і стратегічного планування з точки зору підтримання рівноваги у довгостроковій перспективі.

Для забезпечення адаптивності підприємство в сучасних умовах має ефективно використовувати сучасні форми фінансового та управлінського контролю, організації господарської діяльності. Стежити за прискоренням зміни життєвих циклів продукції, тривалості та специфіки попиту на послуги, враховувати вимоги до рівня якості обслуговування споживачів і часу виконання договорів. Все це є запорукою внутрішньої стабільності для підтримання стану рівноваги, адже без цього в сучасних умовах дуже складно удосконалювати механізм прийняття управлінських рішень з урахуванням невизначеності зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Бойко Є. І. Фінансова криза на підприємстві та методи її оцінки / Є. І. Бойко, Т. Л. Луцишин; Науковий вісник, випуск 16.6. – Львів, 2006. – стр. 187–190.

2. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент : Теория и практика : учебное пособие для вузов / А. Т. Зуб. — М. : Аспект Пресс, 2002. — 415 с.

3. Сокиринська І.Г. Вплив стадії життєвого циклу на стан динамічної рівноваги підприємства // «Экономика и управление». №4, 2011 г. – С. 68 – 74., г. Симферополь.

4. Сокиринська І.Г. Трансформація теоретичних підходів до забезпечення динамічної рівноваги: історичний аспект // «Академічний огляд» №2 (35), 2011. – С. 46 – 52.

5. Чевычелова Е. С. Подходы к анализу неопределенности среды функционирования предприятия при осуществлении адаптивного стратегического планирования // Збірник наукових праць. Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. - № 21 / 2009) – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2009_21/

6. Jacques Dreze "Existence and multiplicity of temporary equilibrium under nominal price rigidities, "Economic Theory, Springer; Society for the Advancement of Economic Theory (SAET), 2016, vol. 62(1), pages 279-298.

7. Paul Oslington "General Equilibrium: Theory and Evidence," The Economic Record, The Economic Society of Australia, 2012, vol. 88(282), pages 446-448.

8. Yves Balasko "Temporary financial equilibrium," Economic Theory, Springer; Society for the Advancement of Economic Theory (SAET), 2003, vol. 21(1), pages 1-18.

Томашевський Ю.М., канд. екон. наук, доцент
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет, м. Львів
tomashum@gmail.com

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ САМОСТРАХУВАННЯ ТА ВЗАЄМНОГО СТРАХУВАННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Самострахування – це форма захисту власних майнових інтересів завдяки створенню децентралізованих резервних фондів безпосередньо на підприємствах та в організаціях. Як правило, самострахування повністю забезпечує покриття збитків, які зумовлені лише відносно незначними ризиками. Проте, щодо шкоди, яка заподіяна середніми та великими ризиками, власними ресурсами можна покрити тільки таку її частку, яка адекватна визначеній страховим договором франшизі.

Найпоширенішими методами здійснення самострахування є витратний та фондовий. Перший передбачає фінансування невеликих за обсягом витрат за рахунок оборотних коштів підприємства. Другий полягає в завчасному формуванні спеціальних цільових резервних фондів.

Основними перевагами самострахування перед класичним страхуванням, необхідно віднести такі: швидке відшкодування невеликих збитків; заощадження страхових платежів страховикам у частині, що спрямовується ними на утримання офісів працівників, комісії посередникам, сплату податків та інші витрати; доходи від інвестування власних резервних коштів залишаються в розпорядженні осіб, що організовують самострахування; кошти власного резервного фонду використовуються на покриття власних збитків й не вилучаються на подібні потреби інших підприємств.

Проте, вказані переваги самострахування в сільськогосподарських підприємствах не можуть повною мірою замінити потреби в страхуванні. Адже настання великого ризику може призвести до банкрутства та ліквідації господарства через нестачу коштів на покриття збитків з власного резервного

фонду. Виокремлення значних ресурсів до резервного фонду може теж негативно позначитися на виробничому процесі. Крім того, через виникнення нагальної потреби у відшкодуванні збитків, зумовлених непередбаченими обставинами, резервні фонди можуть перебувати в неліквідній формі, а це зробить їх термінове використання неможливим.

Тому з метою уникнення цих та інших недоліків, але за одночасного збереження самої ідеї самострахування, у міжнародній практиці виник новий тип організації страхових відносин, який почав динамічно розвиватися і вдосконалюватися. Основна особливість такого типу полягає в тому, що кошти самострахування набувають тепер окремої інституційної форми управління, що наближує його до професійних страховиків [1].

Такі формування мають статус товариства, у створенні якого бере участь одна або кілька споріднених підприємств, які зацікавлені в організації самозахисту від часто властивих їм ризиків. Ця специфічна організаційно-правова форма стала причиною того, що таке товариство самострахування почали іменувати поняттям “captives”, що в перекладі означає “залежний”. Значний розвиток така форма організації самострахування отримала в 1970-ті роки. Цьому сприяла низка причин, таких як брак інших можливостей для покриття значних збитків, обмеження страхової відповідальності професійними страховими компаніями, можливість заощадити на оплаті страхового посередника, страхові платежі не оподатковувалися, витрат на управління такими ризиками не існувало, а також можливість повнішого та оперативнішого обслуговування власних ризиків.

Практика за кілька десятиліть виробила окремі організаційні види товариств самострахування. На початку домінував вид, репрезентований товариством, яке було власністю однієї компанії або спільною власністю декількох формувань і яке обслуговувало тільки їхні ризики. Така організаційна форма самострахування особливо популярна серед великих фірм [1].

Інша форма кептивних фірм виникла на базі товариств, які створювались на кошти кількох підприємств, що належали до одної галузі або були тісно

взаємопов’язані між собою виробничими інтересами. Важливою передумовою зацікавленості кількох засновників кептивних компаній, більшою мірою, є податкова політика. Адже податкові органи почали формувати свої взаємовідносини з такими кептивними компаніями першого типу на підставі економічної, так званої, теорії сім’ї. Основним в даному випадку є те, що розрахунки зі сплати страхових платежів і виплати страхового відшкодування між компанією-засновницею і кептивною компанією здійснюються в межах одного спільного консолідованого балансу, активи якого належать одному власнику. Тому, пошуки способів зменшення сплати податків стимулювали розвиток кептивних страхових формувань.

Сьогодні самострахування підтримується лише на рівні господарств, але ступінь страхового самозахисту рідко коли є оптимальним. Сільськогосподарські формування через нестачу готівкових коштів, які б могли скеровуватися на цілі страхування, не спроможні передавати свої ризики на відповідальність страховику. Разом з тим сьогодні спостерігається активне зростання вимог банків та інших кредиторів до мінімізації ризиків, які пов’язані з поверненням позичених коштів. Тому, на нашу думку, самострахування є необхідним елементом розвитку системи страхового захисту сільськогосподарських товаровиробників.

Законодавчо дозволена можливість доводити розмір страхового резервного фонду до 25 % від суми власного статутного фонду за рахунок відрахувань від прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків, процентів за користування кредитом і штрафів [2].

Використання резервних фондів самострахування сільськогосподарськими підприємствами, на нашу думку, зміцнить економічне становище таких формувань, а також дасть можливість оперативно ліквідовувати наслідки несприятливих природно-кліматичних умов, які завдають збитки різного характеру. Водночас самострахування буде ефективним лише за наявності таких умов: самострахування не повинно виключати проведення страхування страховими компаніями; самострахування

має використовуватись для усунення негативних наслідків, які зумовлені безгосподарністю та грубими помилками в управлінні сільськогосподарських підприємств; самострахування не повинно відволікати до резервного фонду ресурси понад реальну потребу та призводити до дефіциту коштів у господарському обігу.

Досвід зарубіжних країн доводить, що ефективність страхового захисту аграрного виробництва суттєво залежить і від організаційно-правової форми страховика. У багатьох країнах існує такий тип страховиків, як товариства взаємного страхування. Такі товариства мають ознаки самострахування та страхування.

Товариство взаємного страхування – це такий організаційний статус страховика, за якого кожний страхувальник одночасно є співвласником майна страховика, тобто це об'єднання страхувальників з метою надання взаємодопомоги. Товариству взаємного страхування меншою мірою притаманна комерційна спрямованість, ніж акціонерному типу організації страховика [1].

Товариство взаємного страхування має для сільгоспвиробників низку переваг над традиційним класичним страхуванням, зокрема: управління товариством здійснюється членами-страхувальниками, що дає змогу самим визначати розподіл і напрямки ефективного використання страхових резервів на власний розсуд членів відповідно до їх потреб; стає можливим надання, у разі потреби, знижок, зменшення розмірів тарифів; у разі, об'єднання членів різних товариств, послаблюється потреба в перестрахуванні ризиків, оскільки має місце територіальне їх розосередження.

Досвід багатьох розвинених країн показав, що товариства взаємного страхування це пріоритетна й важлива форма організації страхування в у сільському господарстві. Проте на сьогодні в Україні така форма страхового захисту не використовується. Але потреба в таких товариствах у аграрному страхуванні з кожним роком зростає. Хоча певні спроби з метою організації системи страхування сільськогосподарських ризиків у рамках страхових пулів

вже були. Потреба у створенні пулу ґрунтується на необхідності розвитку страхового ринку в сільському господарстві та об’єднанні зусиль провідних страховиків країни задля створення дієвої системи страхового захисту для сільськогосподарських виробників [1].

Товариства взаємного страхування мають значні переваги особливо в сільськогосподарському страхуванні. Зокрема: фінансовий стан сільськогосподарських товаровиробників, зокрема, їхня платоспроможність особливо потребує надання їм страхових послуг на еквівалентних засадах; потенційним страхувальникам необхідна наявність більш демократичних форм страхових відносин, які б базувалися на принципах взаємодопомоги; страхувальники зацікавлені в тому, аби на вітчизняному страховому ринку існувала здорова конкуренція; зростає попит на якісне страхування сільськогосподарських ризиків, оскільки комерційне страхування не здатне в повному обсязі задовольнити потреби виробників як за якістю послуг, так і за їх вартістю [3].

Отже, з метою підвищення якості страхування та здешевлення його вартості пропонується утворення товариств взаємного страхування, які дозволяють своїм членам-страхувальникам визначати розподіл і напрямки ефективного використання страхових фондів на власний розсуд членів відповідно до їх потреб. Крім того, стає можливим отримання, у разі потреби, знижок, зменшення розмірів тарифів, а також у разі, об’єднання членів різних товариств, послаблюється потреба в перестрахуванні ризиків, оскільки має місце територіальне їх розосередження.

Список використаної літератури

1. Смоленюк Р. П. Методи побудови тарифів при страхуванні врожаю сільськогосподарських культур. Фінанси України. 2002, № 11. С. 131-135.

2. Смоленюк Р.П. Актуальні питання страхового захисту в сільському господарстві. Регіональні перспективи: наук.-практ. журнал. Полтава. 2001. №2-3 (15-16), С. 91 – 93.

3. Навроцький С. А. Шляхи вдосконалення сільськогосподарського страхування. Вісник Київського нац. ун-ту ім. Т.Шевченка : Сер. Економіка. 2002, № 60-61. С. 66-67.

4. Томашевський Ю.М. Шляхи вдосконалення системи страхування в аграрному секторі. Збірник наукових праць Луцького НТУ. – Серія «Облік і фінанси». Луцьк, 2011. С. 212-215.

Тофан І.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
imt71@ukr.net

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ КАРАНТИНУ

З початком 2020 року економічна ситуація в Україні на жаль не покращується. Песимістичні економічні прогнози підкріплюються ще й загальнонаціональним карантином. В таких умовах, економічне господарювання стає вкрай проблемним для суб'єктів господарської діяльності. Але сплата податків і зборів – це безперервний процес, адже від нього залежать видатки усіх категорій платників, починаючи з заробітної плати працівників які фінансуються з державного та місцевого бюджетів і закінчуючи обов'язковими виплатами для соціально незахищених верств населення. Примусове зупинення виробничої та в цілому підприємницької діяльності за багатьма напрямками створює колапсову ситуацію із надходженнями коштів до бюджетів і фондів. Адже основне джерело сплати податків це виручка від реалізації товарів і послуг, яка на даний час надзвичайно обмежена, за винятком продуктових та фармацевтичних груп товарів. Внаслідок цього урядовці прийняли цілий пакет податкових нововведень, який повинен послабити податковий тягар на платників податків, що знаходяться у вимушеному простої, або продовжують

свою діяльність. Що ж це за зміни до податкового законодавства і яким чином вони вплинуть на подальшу ситуацію із наповненням бюджетів та фондів і розвитком підприємництва вцілому.

Верховною Радою України 17.03.2020 р. прийнято Законопроект [1] в якому передбачено достатньо податкових пільг які мають тимчасовий характер. Варта зазначити що пільги, як правило, прийняті на березень-квітень 2020 року, хоча є низка пільг і відтермінувань які послаблюють регуляторну функцію державного фіскальної служби вцілому, що може негативно вплинути на податкову дисципліну та доходи від оподаткування. Зміни до Податкового Кодексу України [2] можна розділити на три групи:

– пільги фізичним особам підприємцям;

– мораторій на проведення перевірок та послаблення податкової дисципліни;

– звільнення від оподаткування землі та нежитлового майна.

Кого стосуються дані пільги і яким чином вони будуть реалізовані? Впершу чергу для усіх фізичних осіб-підприємців, фермерів, адвокатів, нотаріусів, акторів та інших самозайнятих осіб на два місяці (березень-квітень 2020) скасовано нарахування та сплата єдиного соціального внеску за себе. Але це не стосується найманих працівників, якщо вони отримують заробітну плату. Попри те ніхто не звільняв підприємця від сплати єдиного податку – отже його треба платити на час карантину. Можливо і цього уникнути якщо написати заяву у податкову службу про зупинення підприємницької діяльності на 30 днів у зв’язку з відпусткою – така норма допускається у Податковому кодексі України один раз на календарний рік.

Друга група нововведень стосується перевірок, звітів та штрафів. Урядовці ввели мораторій на проведення документальних та фактичних перевірок у всіх суб’єктів господарювання. Виняток складають тільки перевірки по бюджетному відшкодуванню ПДВ. До 1.07.2020 року пролонгований термін подачі річної декларації про майно та доходи особам які зобов’язані, або мають бажання до декларування. Відтерміновано також

застосування фіскальних касових апаратів до 1 серпня 2020, а окремих видів діяльності – до 1 січня та 1 квітня 2021 року. Також зменшена відповідальність за порушення окремих норм податкового законодавства щодо неправильного або неповного нарахування податкового зобов'язання, крім ПДВ, акцизного податку та рентної плати.

Третя група – це пільги по майновому податку і землі. Дозволяється не нараховувати та не сплачувати у карантинний період плату за землю за земельні ділянки, у власності або користуванні, у тому числі на умовах оренди, фізичних або юридичних осіб, та які використовуються ними в господарській діяльності. При цьому платники за землю (крім фізичних осіб) мають право подати уточнюючу податкову декларацію, в якій відобразити зміни податкового зобов'язання із сплати плати за землю за відповідні місяці. Крім того, об'єкти нежитлової нерухомості, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб також – звільняються від оподаткування податком на нерухоме майно на час карантину.

Зважаючи на необхідність послаблення податкового навантаження в умовах вимушеного карантину та простою, доцільно звернути увагу і на три проблемні аспекти які можуть мати місце в таких випадках.

– Зменшення надходжень до місцевих бюджетів за рахунок майнового податку і податку на землю;

– Вибіркове (або ручне регулювання) звільнення від сплати окремих обов'язкових платежів;

– Однакове трактування пільг для суб'єктів які працюють і для тих хто на вимушеному простої.

Функціонує і отримує дохід ціла низка суб'єктів підприємницької діяльності, які мають статус підприємця і зниження, або взагалі уникнення їх від оподаткування у такому випадку є не досить доречним. Саме тому, Державна Податкова Служба повинна диференційовано підійти до вирішення даного питання і зважати на умови ведення бізнесу. Одночасне отримання

доходу і відсутність сплати податків є вкрай резонансним рішенням на подальшу перспективу в умовах всеохоплюючої фінансово-економічної кризи.

Список використаної літератури

1. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникнення і поширення коронавірусної хвороби (COVID – 19)» [Електронний ресурс]//Верховна Рада України; Закон від 16.03.2020 №3220-ВР– Режим доступу: /http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=6840

2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

Трушкіна Н.В., к.е.н.
старший науковий співробітник відділу проблем регуляторної політики і розвитку підприємництва
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ
trushkina@nas.gov.ua

КЛІЄНТООРІЄНТОВАНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ ЗІ СПОЖИВАЧАМИ

Сучасні умови господарювання потребують трансформації клієнтоорієнтованого підходу в логістичній діяльності підприємств. Зважаючи на це виникає ряд питань, які залишаються недостатньо вивченими. Перш за все, це уточнення сутності й змісту поняття «клієнтоорієнтованість», оскільки до теперішнього часу немає єдиного розуміння даного терміна. Це підтверджують і результати опитування компаній, проведеного Агентством електронного консалтингу Econsultancy [1]. Так, 31% компаній назвали однією з проблем, з якою вони стикаються при формуванні клієнтоорієнтованого підходу, є відсутність загальноприйнятого визначення клієнтоорієнтованості. За оцінкою експертів, серед першочергових цінностей підприємств визнано

клієнтоорієнтованість (40% респондентів) [2, с. 115]. При цьому 99% компаній заявляють, що вони є клієнтоорієнтованими, але самі покупці говорять про клієнтоорієнтованість лише 1% підприємств [3, с. 3].

Теоретичні розробки з клієнтоорієнтованості в світовій науці почали формуватися з середини 1950-х років і значно активізувалися до початку 1980-х років. Пізніше, після 1990-х років стали з'являтися зарубіжні статті та книги, предметом вивчення яких стали взаємовідносини зі споживачами та іншими учасниками процесу купівлі-продажу («Relationship Marketing»). Особливий розвиток клієнтоорієнтованість отримала в рамках маркетингової концепції «маркетинг взаємовідносин», який Л. Беррі (Leonard L. Berry) ввів у науковий обіг у 1983 р. [4], маючи на увазі під цим завоювання клієнтів, підтримання та зміцнення взаємовідносин з ними.

У 1993 р. Д. Пепперс і М. Роджерс (D. Peppers, M. Rogers) опублікували книгу «Майбутнє один на один», у якій запропонували схему управління взаємовідносинами з клієнтами. З цього часу клієнтоорієнтований підхід став відомим під абревіатурою CRM (Customer Relationship Management) [5]. У бізнес-практиці стратегію клієнтоорієнтованості впроваджують багато зарубіжних компаній (особливо в США), які мають посаду директора з клієнтингу: Walmart, Chevron, Apple тощо.

Незважаючи на теоретичну і практичну значущість, поняття «клієнтоорієнтованість» немає загальноприйнятого наукового визначення. Вчені та практики розуміють клієнтоорієнтованість по-різному і зводять її, як правило, або до високого рівня менеджменту, або до особливої якості обслуговування, інновацій та сервісу для клієнтів. Так, у звіті «Клієнтоцентрічність: метрики, практики, факти», представленому Центром стратегічних досліджень Enter [6], клієнтоорієнтованість зведено виключно до сервісу для клієнтів.

Аналіз спеціальних літературних джерел показав, що вчені ототожнюють клієнтоорієнтованість з різними термінами, а саме: клієнтоцентрічність, цінність, культура обслуговування, задоволення потреб і попиту клієнтів у

цілому, орієнтація на клієнта, управління взаємовідносинами з клієнтами, клієнтоорієнтований підхід, ринкова орієнтація, лояльність клієнта, задоволення конкретних запитів конкретного споживача. Однак у даному дослідженні будемо оперувати поняттям «клієнтоорієнтованість» як найбільш популярним у науковій літературі.

На основі систематизації публікацій, присвячених дослідженню клієнтоорієнтованості, М. Єфремова і О. Чкалова [7] виділяють 2 основні підходи до визначення цього поняття, виходячи з логіки його процесної побудови. Представники першого напряму (Б. Рижківська, R. Saxe, B. Weitz, T. Hennig-Thurau, V. Cross, H. Gebauer, C. Kowalkovski) трактують клієнтоорієнтованість як особливий інструмент вибудовування бізнес-процесів з клієнтами, приділяючи особливу увагу роботі персоналу й якості обслуговування. М. Єфремова і О. Чкалова вважають правильним визначенням клієнтоорієнтованості як концепції бізнесу, для розроблення якої важливим є підпорядкування всіх бізнес-процесів єдиній меті – задоволеності клієнтів [7, с. 18, 19]. Представники другого напряму (F. Webster, A. Kohli, B. Jaworski) переконані, що клієнтоорієнтованість – це філософія бізнесу, що пронизує всі бізнес-процеси організації, метою яких є одержання того кінцевого результату, який бажає отримати сам клієнт.

І. Продан і Ю. Різник [8] запропонували 3 підходи до визначення поняття «клієнтоорієнтованість»: як стратегії або спосіб ведення бізнесу; вміння, інструмент або характеристики бізнесу; клієнтський досвід або оцінки клієнта.

Отже, у результаті проведеного дослідження [9-11] узагальнено різні наукові підходи до визначення сутності й змісту поняття «клієнтоорієнтованість». На основі методів угруповань і класифікацій їх умовно систематизовано за такими групами, як стратегія або парадигма ведення бізнесу; концепція маркетингу взаємовідносин; сучасна філософія управління підприємством; пріоритет маркетингової стратегії підприємства; парадигма управління; маркетингова діяльність; концепція управління підприємством; характеристика бізнесу; складова організаційної культури; стратегічний напрям

діяльності підприємства; ключова компетенція персоналу підприємства; інструмент управління взаємовідносинами з клієнтами; ступінь відповідності компанії очікуванням споживачів; здатність компанії; вміння; набір інструментів якісного логістичного обслуговування; клієнтський досвід; оцінка лояльності клієнту.

На підставі узагальнення існуючих наукових розробок з понятійно-категоріального апарату й аналізу його відповідності сучасним умовам функціонування підприємств запропоновано авторський підхід до визначення змісту терміна «клієнтоорієнтованість», під яким розуміється:

сучасна парадигма логістичної діяльності підприємства;

інструмент підвищення ефективності логістичної діяльності підприємства;

чинник підвищення якості логістичного обслуговування споживачів;

інструмент трансформації системи управління взаємовідносинами зі споживачами;

ефективна форма партнерської взаємодії підприємства зі споживачами в контексті концепції маркетингу взаємовідносин.

До ключових тенденцій трансформації клієнтоорієнтованого підходу до управління взаємовідносинами зі споживачами в умовах інформаційного середовища можна віднести: персоналізацію продуктів, досвіду і спілкування за допомогою цифрових технологій; перехід на гнучкі методи управління; формування якісно нової маркетингової структури підприємств (поява фахівців зі споживчих переваг і обробці даних); забезпечення мультиканального в комунікаціях; впровадження чат-ботів як одного з найбільш ефективних способів забезпечення моментальної клієнтської підтримки; застосування комплексного підходу до організації логістичного сервісу, суть якого полягає в зміні внутрішньої культури спілкування в компанії, підтримці доброзичливої атмосфери спілкування і цифрової взаємодії зі споживачами за допомогою онлайн-каналів; реалізація CRM-системи.

Впровадження даного підходу дозволить підвищити рівень задоволеності споживачів сервісом і якість логістичного обслуговування приблизно на 3%; підтримувати постійних і залучати нових споживачів за рахунок впровадження програм лояльності; поліпшити рівень організаційної культури в результаті використання клієнтського підходу до управління персоналом; оптимізувати витрати на організацію логістичної діяльності; збільшити обсяги реалізації продукції і рентабельність продажів.

Список використаної літератури

1. Building a Digital Culture. Best practice guide. 2017. URL: https://www.econsultancy.com/report/building-a-digital-culture/.

2. Соколов А.В., Рубан К.А. Клієнтоорієнтованість – основна цінність корпоративної культури сучасної організації. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 22. С. 113-115.

3. Зинкевич А. Секреты клиентоориентированности. Руководство по приобретению преданных клиентов. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 42 с.

4. Berry L.L. Relationship marketing of services – growing interest, emerging perspectives. Journal of the Academy of Marketing Science. 1995. Vol. 23. Issue 4. P. 236-245. DOI: https://doi.org/10.1177/009207039502300402.

5. Пепперс Д., Роджерс М. Управление отношениями с клиентами: Как превратить базу Ваших клиентов в деньги. Пер. с англ. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2006. 336 с.

6. Клиентоцентричность: метрики, практики, факты: отчет. Центр стратегических исследований Enter. URL: http://content.enter.ru/wp-content/uploads/2013/04/client-servise_long.pdf.

7. Ефремова М.В., Чкалова О.В. Обобщение и систематизация подходов к определению понятия «клиентоориентированность». Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Сер. Социальные науки. 2016. № 2(42). С. 17-24.

8. Продан І.О., Різник Ю.І. Клієнтоорієнтований підхід як передумова конкурентоспроможності підприємства. Бізнес Інформ. 2017. № 1. С. 308-313.

9. Трушкина Н.В. Клиентоориентированность как фактор повышения качества обслуживания потребителей промышленного предприятия. Competitive ability of business organizations: estimation methods and enhancement strategies: collective monograph. Thorpe Bowker, Melbourne, Australia, 2017. P. 53-63.

10. Tryfonova O.V., Trushkina N.V. Customer focus as a modern paradigm of logistics activity of the enterprise [Клиентоориентированность как современная парадигма логистической деятельности предприятия]. Current directions of scientific research: collection of scientific articles. Verlag SWG Imex GmbH, Nuremberg, Germany, 2018. P. 175-178.

11. Трушкина Н.В., Рынкевич Н.С. Клиентоориентированность: основные подходы к определению. Бізнес Інформ. 2019. № 8. С. 244-252. DOI: https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-8-244-252.

Шептуха О.М., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури
sheptuhaom@gmail.com

ПРОГНОЗУВАННЯ ЧАСТКИ НЕПРАЦЮЮЧИХ КРЕДИТІВ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Причин для виникнення кредитного ризику безліч, як тих, що виникають у самій банківській установі, так і у всій фінансовій системі України. Одними з найчастіших причин є нестабільна ситуація в країні, нестійкий фінансовий стан позичальника, некваліфіковане керівництво, недосвідченість працівників, що приймають рішення про надання кредиту тощо.

Під прогнозуванням мається на увазі науково-обґрунтоване передбачення ймовірнісних шляхів розвитку подій і процесів для більш-менш віддаленого майбутнього [1].

Прогнозування — це метод, в якому використовується як накопичений у минулому досвід, так і поточні припущення щодо майбутнього з метою його визначення. Якщо прогнозування виконано якісно, результатом буде картина майбутнього, яку можна застосовувати як основу для планування [1].

Прогнозування в банківській сфері дуже популярне, оскільки може бути використано для забезпечення розвитку робочих активів у майбутньому. Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропозиції та темпи розширеного відтворення – це є основною формою реалізації головних цілей банку [1].

Роль прогнозування зростає в умовах нестабільності. Це зумовлено двома важливими обставинами.

По-перше, економіка, господарювання характеризуються постійними коливаннями кон'юнктури, що безпосередньо позначається на доходах кожного продавця і споживача товарів або послуг. Щоб уникнути значних, а іноді й непоправних помилок, треба оцінити можливі альтернативи агентів та конкурентів на внутрішньому і зовнішньому ринках. Саме тому стратегічне прогнозування – це необхідний елемент формування ринкової стратегії на будь-якому рівні господарювання – від індивідуального виробництва, комерційних організацій та їх асоціацій до суспільства в цілому.

По-друге, стратегічне прогнозування є основою для обґрунтування проектів довготермінових програм і планів. Це зумовлено тим, що численні процеси, що охоплюються відповідними програмами та планами, виступають як важливі елементи відтворення і мають надзвичайно високий ступінь невизначеності. Тому можливо лише прогнозувати їх динаміку та вплив на соціально-економічний розвиток [2].

Перспективне планування включає розробку стратегії банку та прогнозування його фінансової діяльності.

Оцінка ефективності діяльності банку і управління його фінансовими ресурсами є важливим етапом. Запорукою успішності будь-якого банку є передбачення майбутнього фінансового стану та визначення його подальшої роботи. Нині прогнозування банківської сфери відіграє важливу роль. Потрібні нестандартні підходи, які передбачають розробку і реалізацію нових, гнучких методик, спрямованих на універсальне співвідношення планованих фінансових показників [1].

Процес прогнозування для ПАТ КБ «Приватбанк» та загалом по банківській системі необхідно починати з прогнозу частки непрацюючих кредитів (NPL) у активних операціях. За допомогою прогнозування можна побачити майбутнє становище прогнозного об'єкта.

Можна стверджувати, що як показники частки непрацюючих кредитів за системою в цілому, так і показники ПАТ КБ «Приватбанк» у 2017-2019 рр. мали більш-менш стабільний характер. На рівень частки впливають багато факторів, такі, як криза, політична ситуація країни, зміна курсу валют тощо.

Для прогнозування вибрано метод експоненціального згладжування Хольта. Метод Хольта використовується для прогнозування часових рядів, коли є тенденція до зростання або падіння значень часового ряду. А також для рядів, коли дані наведені не за повний цикл, і сезонність важко виділити (наприклад, за неповний рік для прогнозу по місяцях).

У цьому методі враховується локальний лінійний тренд, наявний у тимчасових рядах. Якщо у тимчасових рядах є тенденція до зростання, то разом з оцінкою поточного рівня необхідна і оцінка нахилу.

У методиці Хольта значення рівня і нахилу згладжуються безпосередньо шляхом використання різних постійних для кожного з параметрів. Постійні згладжування дозволяють оцінити поточний рівень і нахил, уточнюючи їх щоразу при появі нових спостережень.

Аналіз вихідних даних і значень прогнозу за NPL загалом по банківській системі України показує її деяке зниження на наступні 6 місяців. Так, на

1.12.2019 року частка NPL в активах банківської системи України становить 48,91% і прогнозується її поступове зменшення до 48,15% на 1.05.2020 року.

Аналіз вихідних даних і значень прогнозу за NPL ПАТ КБ «Приватбанк» вказує на зменшення частки непрацюючих кредитів в активах банку. Станом на 1.12.2019 року частка непрацюючих кредитів в активах ПАТ КБ «Приватбанк» склала 79,04% і на 1.05.2020 року прогнозується її зниження до 78,08%, що є позитивним явищем, яке призводить до зниження кредитного ризику у банківській системі та ПАТ КБ «Приватбанк», як частини цієї системи.

Цьому сприяло зростання обсягу працюючих кредитів, у тому числі стрімке зростання роздрібного кредитування та здійснення банками заходів щодо погашення та реструктуризації непрацюючих кредитів. Достатньо високий рівень NPL банків державного сектору зумовлений якістю корпоративного кредитного портфеля - на ці банки припадала левова частка обсягу банківського кредитування. Водночас значна частина позичальників не обслуговує свою заборгованість перед державними банками. Це, в свою чергу, змусило банки збільшити рівень резервів. Найбільші обсяги резервів було сформовано у ПриватБанку після його націоналізації [3].

Отже, аналіз динаміки непрацюючих кредитів або NPL банків України та одного з провідного банку ПАТ КБ «Приватбанк» свідчить про поступове нарощування обсягів кредитного портфеля та зменшення частки проблемної заборгованості. Водночас частка проблемної заборгованості банків залишається значною. Подальше вдосконалення системи управління проблемними активами потребує застосування методів аналізу та прогнозування проблемної заборгованості в кредитних портфелях банків.

Список використаної літератури

1. Менеджмент організацій : посібник. За ред. Л.І. Федулової. Київ: ЦУЛ, 2007. 546 с.

2. Загірняк М.В., Перерва П.П, Маслак О.І. Економіка підприємства. Кременчук, 2015. 756 с.

3. У І півріччі обсяг непрацюючих кредитів держбанків скоротився на 22 мільярди. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2788116-u-i-pivricci-obsag-nepracuucih-kreditiv-derzbankiv-skorotivsa-na-22-milardi.html (дата звернення: 1.04.2020).

Щербань О.Д., к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Elenascherban02@gmail.com

ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СТРУКТУРА ВЛАСНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Необхідною умовою успішного функціонування господарюючих суб'єктів в умовах ринкової економіки є забезпечення самоокупності витрат своїми доходами, прибутковості та самофінансування. Реальну економічну самостійність підприємствам забезпечує наявність власних фінансових ресурсів. Вони є джерелом поповнення власного капіталу і служать для подальшого розвитку підприємства.

Фінанси займають особливе місце в економічних відносинах. Їхня специфіка виявляється в тому, що вони завжди виступають у грошовій формі, мають розподільний характер і відбивають формування і використання різноманітних видів прибутків і нагромаджень суб'єктів господарської діяльності сфери матеріального виробництва, держави й учасників невиробничої сфери.

Фінансові ресурси – це вся сукупність грошових коштів, які потенційно можуть бути використані та використовуються для здійснення фінансової діяльності і виконання фінансових операцій суб'єктами господарювання [1, с. 89]. Іншими словами, фінансові ресурси господарюючого суб'єкта є грошові кошти, наявні в його розпорядженні. Фінансові ресурси спрямовуються на розвиток виробництва, утримання і розвиток об'єктів невиробничої сфери,

споживання, а також можуть залишатися в резерві. Фінансові ресурси, що використовуються на розвиток виробничо-торгового процесу, являють собою капітал у його грошовій формі. Таким чином, капітал – це частина фінансових ресурсів [2, с. 51].

Зміст власного капіталу визначається як загальна вартість засобів підприємства, що належать йому на правах власності та використовуються для одержання прибутку. Можна вважати, що дане визначення в найбільшій мірі розкриває сутність та призначення власного капіталу. Таким чином, власний капітал необхідно розглядати у трьох значеннях (рис. 1).

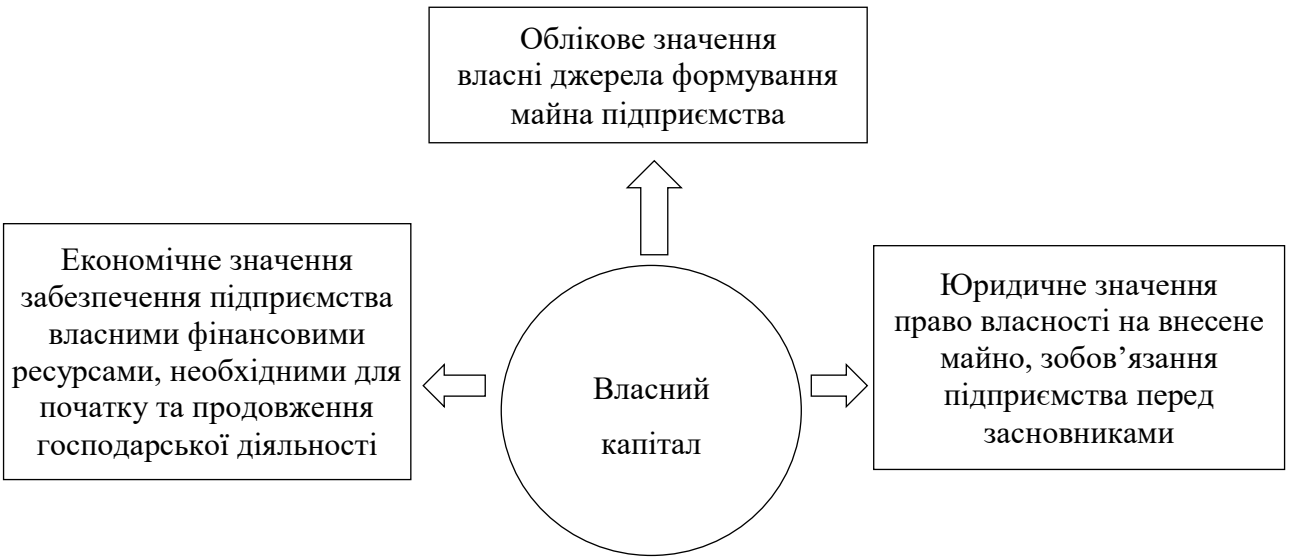


Рис. 1. Сутність власного капіталу [3, с. 125]

Слід відмітити найважливіші характеристики капіталу, розглядаючи його економічну сутність, які полягають у наступному:

1. він виступає основним чинником виробництва;

2. характеризує фінансові ресурси підприємства, які приносять прибуток;

3. використовується як головне джерело формування добробуту його власників;

4. є головним виміром ринкової вартості підприємства.

Динаміка капіталу підприємства є важливим показником ефективності господарської діяльності [4, с. 91].

Капітал підприємства формується за рахунок різних зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування та розподіляється на матеріальні і нематеріальні активи, що створюють дохід, приймаючи участь в різних виробничих процесах. У зв'язку з цим, виникає необхідність розгляду особливостей формування структури капіталу підприємства (рис. 2).

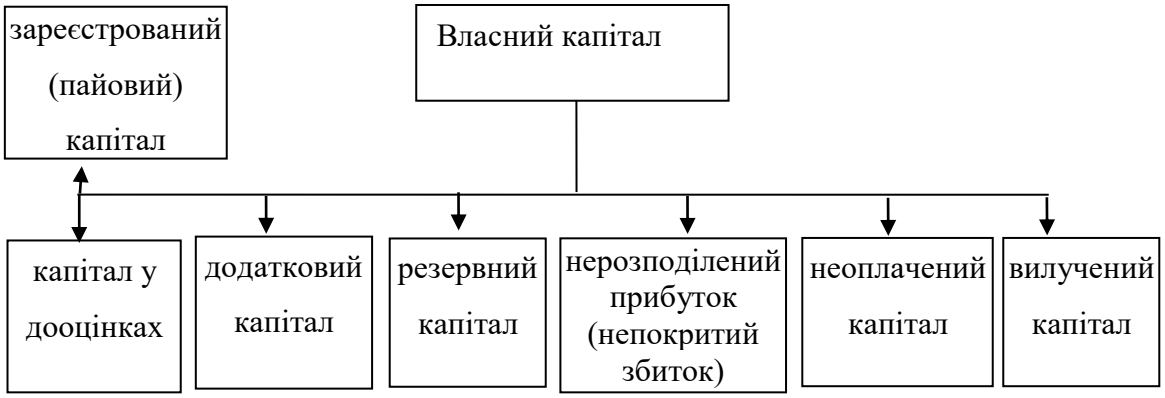


Рис. 2. Структура власного капіталу підприємства [5]

Власний капітал підприємства характеризується його функціями (табл. 1).

Таблиця 1

Функції власного капіталу [4, с. 43]

№ з/п	Функція	Характеристика
1	Заснування та введення в дію підприємства	Власний капітал у частині статутного є фінансовою основою для запуску в дію нового суб'єкта господарювання
2	Відповідальності і гарантії	чим більший власний капітал підприємства, зокрема статутний капітал, тим більших збитків може зазнати підприємство без загрози інтересам кредиторів, отже, тим вищою є його кредитоспроможність
3	Захисна	показує, чим більший власний капітал, тим краще захищеним є підприємство
4	Фінансування та забезпечення ліквідності	внески у власний капітал підвищують ліквідність підприємства
5	Управління і контролю	власники підприємства можуть брати участь в його управлінні
6	Репрезентативна	створення підґрунтя для довіри до підприємства з боку інвесторів та постачальників

Основною метою формування капіталу підприємства є задоволення потреби у придбанні необхідних активів і оптимізації його структури з позицій забезпечення умов ефективного його використання. З урахуванням цієї мети процес формування ресурсів підприємства базується на основі принципів, які відображені за допомогою рис. 3.

Рис. 3. Основні принципи формування капіталу підприємства [4, 6]

Управління власними фінансовими ресурсами – це один з елементів фінансової політики підприємства, частина загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає в забезпеченні необхідного рівня самофінансування його виробничого розвитку.

Власні фінансові ресурси підприємства, власний капітал, власні джерела фінансування та формування капіталу – всі ці поняття мають ідентичне значення і позначають капітал, який знаходиться у власності підприємства, і яким власники можуть розпоряджатися на свій розсуд в рамках фінансової стратегії підприємства.

Список використаної літератури

1. Макарова С. Н. Управление финансовыми рисками / С. Н. Макарова, И. С. Ферова, И. А. Янкина. – Красноярск : СФУ, 2014. – 230 с.
2. Ферова И. С. Корпоративные финансы : учеб. пособ. / И. С. Ферова, И. Г. Кузьмина. – Красноярск : СФУ, 2016. – 148 с.
3. Чмутова І. М. Капітал підприємства : аналіз, оцінка, інструменти управління та роль банківської системи у його фінансуванні : монографія / І. М. Чмутова, О. В. Пересунько. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 475 с.
4. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2008. – 512 с.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 // Верховна Рада України : офіційний веб-портал. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/page. – Станом на 01.10.2019. – Назва з екрану.
6. Борщ О. Г. Капітал як економічна та фінансова категорія / О. Г. Борщ // Агроінком. – 2015. – № 8. – С. 32–35.

Язвінська Т.В., здобувач вищої освіти

Дейнега І.О., д.е.н., доцент
професор кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет
beneshchukt@ukr.net

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Не зважаючи на те, що лізинг в Україні є достатньо новим фінансовим інструментом, його вже починають активно застосовувати у всіх галузях економіки. Використання лізингу вітчизняними підприємствами є дуже актуальним, оскільки на сьогодні в Україні велика кількість обладнання є застарілою, а лізинг є хорошою альтернативою кредитуванню.

У цілому лізинг слід розглядати як операцію із розміщення рухомого і нерухомого майна, що спеціально закуповується лізинговою компанією, стає її

власністю, але здається в оренду підприємцям із ініціативи лізингоотримувача. Лізинг має ряд специфічних рис: необхідність компенсувати усі витрати, пов'язані з придбанням майна у власність лізингодавцем; забезпечення інвесторові норми прибутку не нижче, ніж за звичайними банківськими кредитами; наявність угоди про умови використання майна на весь термін його перебування у власності лізингоотримувача. Лізинг виконує функції: фінансову (форма забезпечення вкладень в основні фонди); виробничу (оперативне вирішення лізингоодержувачем своїх виробничих задач шляхом отримання у тимчасове використання машин та обладнання) [6, с. 190-191].

На українському ринку лізингу домінує фінансовий лізинг. Це цілком характерно для початкового етапу розвитку ринку лізингу, оскільки клієнти здебільшого зацікавлені в отриманні предмета лізингу у власність наприкінці дії договору. Оперативний лізинг не підлягає спеціальному регулюванню, спеціалізованої звітної інформації щодо нього також немає, тому важко визначити обсяг послуг із оперативного лізингу. Проте оперативний лізинг в Україні є і пропонується здебільшого корпоративним клієнтам для задоволення потреб у володінні легковими автомобілями. Переважна більшість лізингоотримувачів – це юридичні особи (90%). Процентні ставки у гривнях за лізинговими угодами становлять 25–30%. Більшість лізингових договорів укладаються на термін від 2-х до 5-ти, інколи – 10-ти років [5].

Лізингодавець є власником предмета лізингу протягом усього строку дії договору лізингу. Право власності робить лізинг діяльністю з низьким рівнем ризику порівняно з іншими фінансовими продуктами. Це захищає лізингодавця, дає можливість не висувати жорстких вимог щодо застави або гарантії, і у багатьох випадках збільшує можливості суб'єктів отримання необхідного фінансування. Лізингові компанії також застосовують м'якіші штрафні санкції у випадку прострочення платежів. Аналіз практики роботи лізингових компаній показує, що на відміну від банківських кредитів, зупинені договори в подальшому можуть бути поновлені, і лізингоотримувач все ж таки викупає необхідне йому майно. Одночасно, у випадку повного невиконання клієнтом

свого договору лізингодавець може швидко та прозоро повернути майно, а потім повторно передати у лізинг або продати [2].

Основними нормативно-правовими актами в Україні, що здійснюють регулювання лізингової діяльності, є Господарський, Податковий, Цивільний кодекси, закон України «Про фінансовий лізинг», що містять правові основи господарської діяльності, регулюють відносини, котрі виникають у сфері справляння податків і зборів та відносини та регулюються цивільним законодавством, загальними правові й економічними засадами фінансового лізингу. Загальні правові ознаки лізингових операцій розкрито у Господарському кодексі. Цивільним кодексом визначено правову природу лізингу, сутність договору фінансового лізингу. Податковий кодекс містить перелік податків і зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків і зборів, їх права й обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження та обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства, в тому числі й правила оподаткування лізингових операцій [3, с. 9].

Найбільшого розвитку ринок лізингу отримав у Польщі, Німеччині та Британії. Аналізуючи тенденції вітчизняного ринку лізингових послуг, було визначено ряд факторів, що стримують його розвиток: корупція (наприклад, перешкоди в доступі на територію, обладнання розукомплековується тощо); недостатня обізнаність у схемах фінансування; шахрайські схеми для фізичних осіб, особливо в автомобільному секторі [2].

Розвитку ринку лізингових послуг в Україні сприятиме створення сучасного мобільного законодавства, можливості надання довгострокових кредитів банками, забезпечення відкритості ринку лізингу для збільшення обізнаності фізичних і юридичних осіб у цій сфері, створення умов для добросовісної конкуренції на ринку лізингу та підвищення ділової активності учасників лізингових відносин [1, с. 633].

Основні переваги лізингу: можливість використання нових високих технологій без значних додаткових капіталовкладень; лізингові платежі відносяться на собівартість продукції в повному обсязі; посилення конкуренції між банками та лізинговими компаніями, що, відповідно, сприяє зниженню ставки кредитного відсотку та стимулює приплив капіталів у виробничу сферу тощо [4, с. 37].

Недоліки лізингу: через інфляційні коливання користувачі не виграють на підвищенні залишкової вартості обладнання; на лізингодавців покладається ризик морального старіння устаткування; для лізингоодержувачів вартість лізингу виявляється більш високою, ніж ціна купівлі устаткування у випадку виходу з ладу устаткування; платежі відбуваються у встановлені строки незалежно від стану устаткування [1, с. 631- 632].

Отже, проаналізувавши переваги та недоліки лізингу, можна зробити висновок про те, що механізм його реалізації в Україні потребує удосконалення. Лізинг є хорошою альтернативою кредитуванню і використовується вітчизняними підприємствами для оновлення виробничого обладнання. На національному ринку найчастіше використовується фінансовий та в значній частці оперативний лізинг. Зазвичай послугами лізингу користуються юридичні особи. Результати аналізу розвитку ринку лізингових послуг в Україні дозволяють стверджувати про те, що лізинг оформлюється на термін від 2-х до 10 років. У діючому українському законодавстві є ряд нормативно-правових документів, які регулюють лізингову діяльність. Стримуючими факторами розвитку лізингу в Україні є криза та корупція, низький рівень обізнаності про сферу лізингових послуг. Таким чином, державним органам влади необхідно реалізувати комплекс заходів щодо вдосконалення системи лізингових відносин, оскільки лізинг зарекомендував себе як ефективний фінансовий інструмент.

Список використаної літератури

1. Аванесова І. А. Аналіз сучасних аспектів надання лізингових послуг / І. А. Аванесова, К. М. Павленко. // Молодий вчеий. – 2016. – С. 630–633.

2. Дученко М. М. Стан та перспективи розвитку лізингової галузі в Україні [Електронний ресурс] / М. М. Дученко, Т. В. Павленко // "Ефективна економіка". – 2019. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2019/55.pdf.

3. Завора Т. М. Проблеми та перспективи розвитку ринку лізингових послуг в Україні / Т. М. Завора. // Гроші, фінанси і кредит. – 2015. – С. 8–14.

4. Кірдіна О. Г. Оренда та лізинг - сладові елементи ринкової економіки / О. Г. Кірдіна, Д. О. Дацковська. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2018. – С. 34–39.

5. Краковська А. Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання [Електронний ресурс] / А. Краковська, І. Вишневський, Н. Педос. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://uul.com.ua/wp-content/uploads/2018/10/Leasing_report_ukr_final_09202018.pdf.

6. Терехов В. І. Економічна безпека в системі лізингових операцій / В. І. Терехов. // Вчені записки Університету "Крок". – 2019. – С. 189–196.

Залуцька Х.Я.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»

РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ – ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦИКЛІЧНОСТІ НЕОТЕХНОЛОГІЧНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Умови функціонування сучасних підприємств характеризуються певним рівнем креативності прийняття будь-яких рішень у всіх сферах життєдіяльності суспільства зумовлених швидким розвитком НТП, глобалізаційними

процесами, автоматизацією значної частини робіт, посиленням конкуренції, дифузією інформації тощо. Креативність управлінських рішень для підприємств стосується виробництва продукції і/або її реалізації на ринку з можливістю отримання ефекту необхідного для забезпечення результативного стратегічного розвитку підприємства. Відповідно, виготовлені продукти або характеризуються певних рівнем інноваційності або їх використання створює вагомі переваги для споживача порівняно із аналогічними товарами конкурентів, що породжує потребу у відтворені цих продуктів. Виникаючі потреби необхідності відтворення певного продукту зумовлюють конкурентів до пошуку і прийняття ефективних управлінських рішень щодо реінжинірингу власних бізнес-процесів в напрямку створення товару, який забезпечить довгострокову конкурентоспроможність підприємству через максимальне задоволення наявних і/або породження нових потреб споживачів необхідних для створення певного ефекту його довгострокового результативного функціонування.

Питання реінжинірингу бізнес-процесів широко розписано в науковій літературі [1-6], однак, недостатньо уваги приділено дослідженням взаємодії різних видів реінжинірингу бізнес-процесів спрямованої на формування необхідного в сучасних умовах ефекту забезпечення результативного розвитку підприємства шляхом раціоналізації структури бізнес-процесів через формування ефективних систем управління ними.

Використання ефективних систем управління бізнес-процесами підприємства з метою збільшення їх результативності за рахунок моделювання оптимальних варіантів взаємодії бізнес-процесів між собою через застосування раціональних способів черговості здійснення ресурсного взаємозабезпечення одне одного, дозволяє виявити можливості створення неопродуктів, які задовольняють виниклі на ринку потреби краще або викликають нові потреби, що може задовольнити підприємство, отримавши при цьому додаткові ефекти. Подальше відтворення створених неопродуктів сприяють необхідності пристосування і реорганізації певних бізнес-процесів підприємства до їх

виробництва, що відповідно вносить зміну у структуру бізнес-процесів та напрямок розвитку підприємства. В даному випадку, надзвичайно важливим є використання певних управлінських інновацій, що дозволить, окрім, встановлення ефективного взаємозв'язку між конкретними бізнес-процесами необхідними для результативного їх здійснення, наростити відповідні ефекти, які забезпечать підприємству вагомі конкурентні переваги на ринку. В свою чергу, проникнення створених ефектів у різні сфери діяльності не лише певного підприємства, а й життєдіяльності суспільства зумовлять виникнення нових потреб та способів їх задоволення через креативне відтворення виробництва відповідних продуктів необхідних для розвитку підприємств в створених умовах неотехнологічного відтворення.

Застосування певних управлінських інновацій для ефективного реінжинірингу бізнес-процесів залежно впливу домінантних чинників умов функціонування підприємств може призводити до виникнення нових ефектів, які зумовлюють зміни середовищ розвитку підприємства. Отже, реінжиніринг бізнес-процесів під впливом відповідних управлінських інновацій вносить зміни в умови функціонування підприємств, які враховуючи наявний стан різних чинників, зазнають трансформацій, що, в подальшому, вимагає нового реінжинірингу бізнес-процесів необхідного для забезпечення ефективного виробництва конкретного продукту. Тобто, реінжиніринг бізнес-процесів являє собою основу зумовлюючого і підтримуючого впливу зміни умов функціонування підприємства і адаптаційною базою до цих змін.

Список літератури:

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен ; пер с англ. С.В. Ариничева. – М. : Стандарты и качество, 2010. – 272 с.;

2. Гончарова О. М. Реінжиніринг бізнес-процесів як спосіб підвищення ефективності управління / О. М. Гончарова. // Ефективна економіка. - 2012. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_2_27;

3. Іполітова І. Я. Ефективність здійснення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві / І. Я. Іполітова // Глобальні та національні проблеми економіки. – Вип. 13, 2016. – С. 264-270;

4. Крупа К.В. Реінжиніринг – гідна відповідь на виклики оточення / К.В. Крупа // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10. – С. 443–446;

5. Лизанець А. Г. Реінжиніринг бізнес-процесів як метод вдосконалення ведення бізнесу / А. Г. Лизанець, С. А. Роман // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2018. - Вип. 2. - С. 54-59. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2018_2_10;

6. Парсяк В.Н. Управління бізнес-процесами – інструмент підвищення ефективності організацій / В.Н. Парсяк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 131–138.

Ярослав СЕКІРОЖ, *магістр,*
Українська інженерно-педагогічна академія,
м. Харків,

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах суттєвого значення набуває розробка механізму формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств. Успішне функціонування підприємств як невід'ємних складових національної економіки є неможливим без ефективного управління стійким розвитком. Кожне підприємство прагне застосувати такі фінансові механізми управління, що будуть збільшувати його конкурентні переваги на ринку й сприятимуть фінансовій стабільності.

Організаційно-економічні аспекти формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств передбачають забезпечення машинобудівних підприємств інформацією, необхідною для ухвалення максимально ефективних рішень. Систематичне застосування таких

методів управління, як аналіз, прогнозування і планування дозволяє керівникам підприємств бачити вплив інноваційних рішень, що приймаються, для досягнення поставлених завдань у сфері формування та використання фінансово-економічних ресурсів [5-7]. Реалізація управлінських рішень зводиться до об'єднання людей, що спільно досягають мети управління фінансово-інноваційними ресурсами на базі встановлених правил і процедур. Організація роботи фінансово-економічної служби машинобудівних підприємств має на увазі побудову як фінансово-економічного відділу, так і організаційної структури підприємства в цілому, адекватної поставленим фінансовому керівництву цілям, а також регламентацію фінансової діяльності підприємства у вигляді розробки регламентів і методичних матеріалів з чітким визначенням функцій та відповідальності задіяних у фінансовій роботі працівників. Оцінка ефективності управлінських рішень щодо процесів розподілу і ефективного використання інноваційних ресурсів сприяє оперативному виявленню відхилень від заданого алгоритму діяльності [1-3]. Цей управлінський процес реалізує контрольну функцію формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку, яка відображає стан кругообігу фінансових ресурсів, ефективність діяльності машинобудівних підприємств. Контрольну функцію також виконує внутрішній аудит підприємств. Істотний влив на механізм формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств здійснюють форми власності господарюючих суб'єктів. Перш за все, вони проявляються у відмінностях організаційних і управлінських структур, джерел формування і витрачання ресурсів. Вагомим джерелом фінансових ресурсів державних підприємств є державне фінансування, яке забезпечує їх певний, не завжди достатній рівень, тоді як підприємства недержавних форм власності забезпечують власні потреби в ресурсах переважно самостійно.

Управління фінансовими ресурсами підприємств вимагає відповідної організації. Тобто, процес управління повинен мати етапи прийняття рішення стосовно тієї чи іншої проблеми. Управління інноваційним забезпеченням

стійкого розвитку машинобудівних підприємств починається з появи стимулу, тобто з деякої події, що вказує на виникнення ситуації, за якої треба прийняти відповідне необхідне рішення. Основним стимулом, що викликає потребу на підприємстві є зниження ефективності функціонування системи управління стійким розвитком підприємств, наприклад, надходження звіту про результати діяльності за попередній період, надходження відомостей про затримання поставок технологічного обладнання, інформація про зміни в структурі капіталу та ін. Інноваційне забезпечення стійкого розвитку машинобудівних підприємств дозволяє реалізувати процес стійкого розвитку за допомогою локальних механізмів, які визначають діагностику проблеми формування інноваційного забезпечення, прийняття управлінських рішень щодо усунення проблем та управління динамікою реноваційності у системі формування інноваційного забезпечення стійкого розвитку. Вони визначають вектор стратегії стійкого розвитку та дають можливість генерувати виважені стратегічні управлінські рішення для машинобудівних підприємств в умовах адаптивності змін і структурно спрямовані на недопущення виникнення кризових ситуацій.

Список використаної літератури

1. Lesakova L. Innovations in Small and Medium Enterprises in Slovakia / Lubica Lesakova // Acta Polytechnica Hungarica. – 2009. – Vol. 6, Issue 3. – P. 23–34.

2. Levchenko, Yu.H. (2012), "The essence and components of the innovative potential of the enterprise", Naukovi pratsi NUKhT, Vol. 43, pp.57—61.

3. Leyden D. Publicsector entrepreneurship and the creation of a sustainable innovative economy / D. Leyden // Small Business Economics. – 2016. – Vol. 46, issue 4. – P. 553–564.

4. Mazzucato M. From market fixing to marketcreating: a new framework for innovation policy / M. Mazzucato // Industry and Innovation. – 2016. – Vol. 23, issue 2. – P. 140–156.

5. Mazzucato, M. (2016), "From market fixing to market_creating: a new framework for innovation policy", Industry and Innovation, Vol. 23, no. 2, pp. 140—156.

6. Sydorchuk, I.P. (2014), "Essence, structure and features of estimation of industrial enterprise' innovation potential", Ekonomika i rehion, Vol. 2,no. 45, pp. 97—101.

7. Vikarchuk, O.I. (2009), "Innovative potential: the basis of development of enterprise development strategy", Visnyk KhNPI, Vol. 8, pp. 136—143.

Юхман Я.В.
старший викладач кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»
aryna2003@gmail.com

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ В АДАПТИВНО-ОРІЄНТОВАНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Цифрова економіка формує вектор, за яким соціально-економічні системи розвиваються в довгостроковій перспективі, що вимагає проведення ґрунтовних досліджень та всебічного аналізу процесів глобальної трансформації. Сьогодні цифрова трансформація стала масовим явищем, і відповідні проєкти виконують велике значення для успіху не лише окремих промислових підприємств, регіонів, а і країни в цілому.

Цифрова трансформація тісно пов'язана з обслуговуванням соціально-економічних систем і значною мірою здійснюється на її основі. Більше того, цей взаємозв'язок та механізм його реалізації залишаються недостатньо дослідженими, що змушує розробляти інструменти для ідентифікації, оцінки та управління. Цифрова економіка є складовою частиною економіки, в якій домінують об'єктивні знання та нематеріальне виробництво - основний показник, що характеризує інформаційне суспільство.

Поняття «цифрова економіка», «економіка знань», «інформаційне суспільство» та інші, представлені в сучасній науковій літературі створює нову соціально-економічну систему, що замінює стару індустріальну [1, 2].

У цьому відношенні розвинені країни світу надають велике значення гармонійному розвитку основних елементів цифрової економіки, інформаційного суспільства та економіки, заснованої на знаннях.

У сучасних ринкових умовах очевидна необхідність проведення системних реформ та заходів щодо розвитку цифрової економіки в соціально-економічних системах.

Цифрова трансформація забезпечує якнайповніше розкриття потенціалу цифрових технологій шляхом їх використання у всіх аспектах бізнес-процесів, продуктів та послуг, підходів до прийняття рішень. Слід підкреслити, що однієї технології ніколи не буде достатньо для цифрової трансформації. Для завершення процесу цифрової трансформації потрібні чітко визначені бізнес-цілі та дані. Таким чином, цифрову трансформацію можна розглядати лише на стику всіх трьох вимірів, а саме: сформульована бізнес-проблема; доступність даних; сама технологія (рис.1).

Рис. 1. Цифрова трансформація в аспектах бізнес-процесів на підприємстві

Основні переваги цифрової трансформації в адаптивно-орієнтованій системі управління промисловими підприємствами представлено на рис. 2.

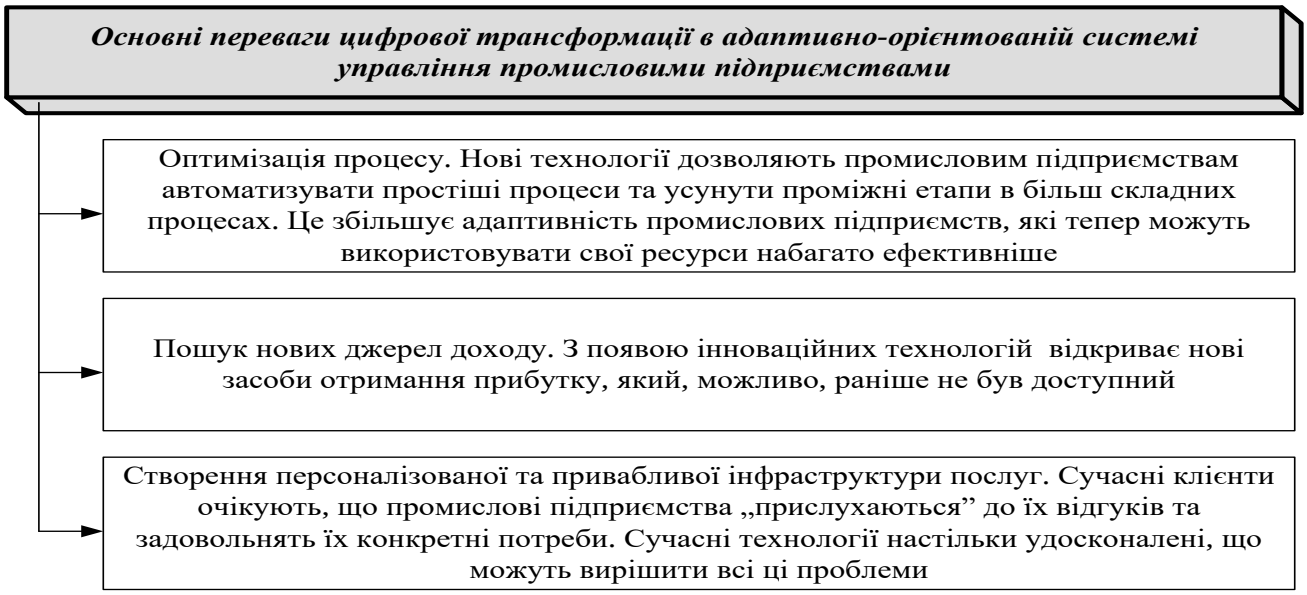


Рис. 2. Основні переваги цифрової трансформації в адаптивно-орієнтованій системі управління промисловими підприємствами

Трансформаційні зміни відбувається не тому, що промислові підприємства вирішили це зробити, а тому, що це потрібно для виживання в сучасних умовах господарювання. Попит на ефективні цифрові технології для бізнесу сьогодні зріс на ринку, і промислові підприємства, які не змогли адаптуватися до нової цифрової моделі споживачів, швидше за все, припинять існування.

Організації, які готові до змін та здатні адаптуватися до більш гнучких моделей, мають великий потенціал для успіху. Це пов'язано з тим, що цифрова трансформація охоплює всі аспекти бізнесу та пропонує ефективні способи його вдосконалення в міру просування цифрових технологій.

Найскладнішою зміною для традиційних галузей економіки буде не стільки створення та інтеграція технологій, скільки фундаментальна перебудова корпоративної культури та системи організації. Ітераційний, адаптивний підхід та вища толерантність до ризику, що характеризують підприємницьке мислення, багато в чому не підтримуються усталеному підходу до управління бізнесом.

Отже, для ефективного використання цифрових даних промислові підприємства повинні постійно застосовувати, тестувати та використовувати нові технології, щоб краще адаптуватися та бути готовими до майбутнього. Впровадження нових технологій є більш ризикованим підходом, ніж використання існуючих систем, відповідно вимагають високого рівня потенціалу промислових підприємств.

Список використаної літератури

1. Апалькова В. В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. 2015. Вип. 4. С. 9-18.

2. Криворучко О. С., Краус Н. М. Імперативи формування та домінанти розвитку цифрової економіки у сучасному парадигмальному контексті. Парадигмальні зрушення в економічній теорії XIX ст.: III Міжнародна науково-практична конференція, 2–3 лист. 2017 р.: тези доповідей. Київ: КНУ ім. Т. Шевченка, 2017. С. 681–685

Шелест Т.М.,
асистент кафедри технологій управління,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
tns.univ@gmail.com

ІНСТРУМЕНТИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Активне проникнення цифрових технологій у всі сфери життя сучасного суспільства вимагає продукування інноваційних напрямів розвитку. Держава та бізнес, розуміють те, що необхідно прискорювати процеси цифрової трансформації економіки з метою досягнення конкурентних позицій у цифровому просторі з урахуванням нових світових викликів, це вимагає розробки заходів щодо теоретико-аналітичних та науково-методологічних змін.

Цифрова економіка формує вектор, за яким в довгостроковій перспективі розвиватимуться соціально-економічні системи мікро-, мезо- та макрорівнів, з урахуванням ендогенних та екзогенних вимог. Цифрова трансформація активно впливає на відповідні проєкти, які відіграють вирішальне значення для успіху підприємств. У той же час сама трансформація тісно пов'язана з потоком обслуговування соціально-економічних систем і значною мірою здійснюється на її основі. Більше того, цей взаємозв'язок та механізм його реалізації залишаються недостатньо дослідженими, що змушує розробляти та використовувати інструменти для їх ідентифікації, оцінки та ефективного управління.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної практики, а також теоретичні дослідження показують, що цифрова трансформація соціально-економічних систем базується на цифрових платформах, які інтегрують економічні, соціальні та технологічні процеси, і створюють екосистеми цифрових послуг. Відповідно, в економіці виникає нове направлення, нова категорія бізнес-структур у секторі послуг - інтегратори послуг, роль яких полягає у формуванні механізмів, методів управління, співпраці мережевих служб з іншими суб’єктами господарювання, а також охоплює багато інших напрямів розвитку, які залишаються недостатньо дослідженими.

Існують головні недоліки, які заважають підприємствам успішно оцифровувати свою діяльність:

1) нерозуміння справжнього масштабу цифрової трансформації, незалежно від галузевих змін чи впливу цифрових технологій на інноваційний розвиток підприємств;

2) надмірна увага до внутрішніх потреб підприємства замість детального аналізу потреб споживачів з урахуванням майбутніх змін у галузі та ринку в цілому;

3) особистий загін, де члени правління розглядають цифрову трансформацію як проблему управління, а не як частину своєї ролі, тоді як керівництво розглядає її як частину IT. Така позиція перешкоджає реальним

змінам. Цифрова трансформація повинна бути частиною місії підприємства та бути в основі стратегічних планів. Інакше прогрес буде нерівномірним або взагалі не буде досягнутий підприємством;

4) відсутність чіткого визначення стратегічних і тактичних цілей, показників, кінцевого результату та формату цифрової трансформації, коли проєкти оцифрування не пов’язані між собою і навіть конкурують між собою за такі ресурси, як грошові інвестиції, пріоритети впровадження та компетентні працівники;

5) відсутність орієнтації на зростання, де інновації ігноруються, а проблеми розглядаються як можливість розвитку підприємства;

6) зосередження уваги на технологіях замість звернення уваги на їх корисність для ефективності діяльності підприємства, де новий інструмент цифрової трансформації позиціонується як цінність сама по собі, а не засіб для досягнення конкретної мети;

7) надмірний процес планування, який уповільнює процес змін та зменшує гнучкість діяльності підприємства. Це допоможе вирішити процедура швидкого та ітеративного створення інновацій у вигляді продукту з мінімальною рентабельністю, який можна представити споживачеві, а потім вдосконалювати його за допомогою аналізу зворотного зв'язку в реальному часі;

8) місцеві оптимуми замість загального поліпшення, коли ініціативи зосереджені лише на конкретних завданнях поточного періоду, а не на глобальних перетвореннях, корисних для всього підприємства в стратегічній перспективі. За умови якщо впроваджується еволюційна стратегія вдосконалення, трансформація повинна бути структурною та зосередженою на зміні бізнес-моделі, переосмисленні продуктів та процесів з точки зору їх створення;

9) ігнорування корпоративної культури, яка представляє цінності, норми та переконання працівників підприємства.

Отже, варто пам’ятати, що інструменти цифрової трансформації - це насамперед ділові продукти, процеси та люди, які кардинально змінюються. Тому низький рівень цифрової культури на підприємстві є серйозною перешкодою для успішного інноваційного розвитку та реалізації стратегії цифрової трансформації.

Список використаної літератури

1. Криворучко О. С. Імперативи формування та домінанти розвитку цифрової економіки у сучасному парадигмальному контексті / Н. М. Краус, О. С. Криворучко // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XIX ст.: зб. наук. пр. за матеріалами III Міжнар. наук.-практ. конф., 2–3 лист. 2017 р. – Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, 2017. – С. 681–685.
2. Чобіток В. І. Інтегрований механізм інтелектуалізації управління холістичним розвитком підприємств: мультиагентні технології. / В. І. Чобіток // Економічний вісник Національного гірничого університету. - 2019. - № 4 (68). - С. 148–154.

Шкуренко О.В., к.е.н., доц.
доцент кафедри бізнес-логістики
та транспортних технологій
Державний університет інфраструктури та технологій
dondyy@ukr.net

ЕФЕКТИ РЕВЕРСИВНОЇ ЛОГІСТИКИ В МОДЕЛІ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Формування нової моделі циркулярної економки передбачає, що її основу складає механізм реверсивної логістики, яка орієнтована на управління прямими і зворотними матеріальними, фінансовими та інформаційними та іншими супутніми потоками.

Результативність функціонування такої моделі визначається через оптимізацію зворотних потоків продукту та ресурсів інноваційних суб’єктів підприємництва, що залучені до інноваційного співробітництва.

Вперше концепцію циркулярної економіки як напрямок еколого-орієнтованого розвитку економіки було представлено в Доповіді Римського клубу «Межі зростання». В 2015 році Європейська комісія виступила з

доповіддю «Замикання циклу – План дій ЄС щодо циркулярної економіки», в якій обґрунтувала концепцію циркулярної економіки як такої, що базується на застосуванні замкнутих потоків матеріалів, енергії та відходів [1].

За оцінками експертів в 2025 році циркулярна економіка може щорічно забезпечувати приріст доходу світової економіки понад 1 трлн. доларів США. Крім цього, перехід до циркулярної економіки створить величезні можливості для модернізації виробництва і впровадження промислових інновацій, забезпечуючи щорічний приріст ВВП на 7% [3].

Відповідно до розробок Європейської робочої групи з питань зворотної логістики (REVLOG), реверсивна логістика представляє собою комплексний процес планування, організації та контролю руху зворотних потоків сировини, незавершеного виробництва, упаковки та готової продукції з виробництва, розподілу та кінцевого споживання з метою повернення цінності або належної утилізації [2].

Перехід від лінійної моделі економіки до нової моделі циркулярної економіки, основою якої є використання принципів реверсивної логістики передбачає реалізацію економічного, екологічного та соціального ефектів, що представлено на рис.1.

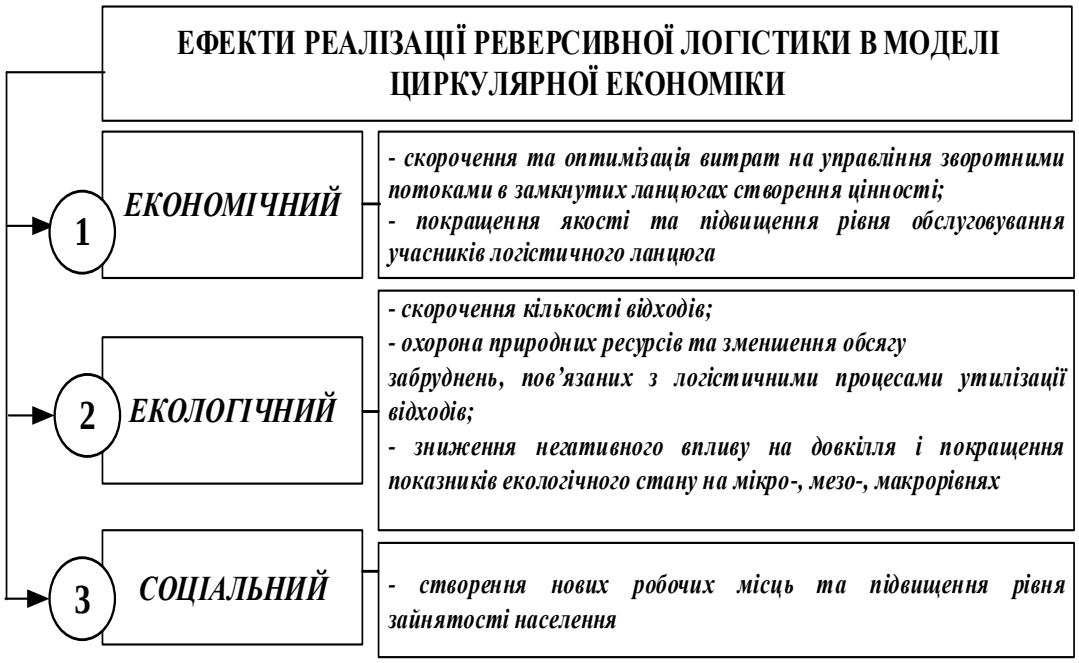


Рис. 1. Ефекти реалізації реверсивної логістики в моделі циркулярної економіки
Джерело: складено автором

Завдяки реверсивній логістиці відбувається інтеграція первинних і вторинних ринків ресурсів. Саме реверсивна логістика забезпечить заміну лінійної моделі економіки на еколого-орієнтовану зелену економіку, інструментом впровадження якої є циркулярна економіка, що є першочерговим завданням державної політики. Пріоритети політики держави в напрямку підтримки циркулярної економіки полягають у такому:

-по-перше, вдосконалення нормативно-правового забезпечення щодо поводження з відходами для збільшення частини їх використання як вторинних ресурсів;

- по-друге, стимулювання через програми, субсидії, пільги процесу збору вторинних ресурсів та використання вторинної сировини.

Отже, роль держави у формуванні та розвитку ринку вторинних ресурсів полягає у створенні нормативно-правових, економічних та організаційних умов для ефективного використання вторинних ресурсів в промисловому обороті, розвитку вільної конкуренції суб'єктів ринку, контроль за дотриманням всіма учасниками ринку економічного правопорядку, захисту їх прав та економічних інтересів.

Таким чином, реверсивна логістика стимулює циркулярний потік товарів, пов'язує ринки первинних і вторинних ресурсів між собою і забезпечує прозорість в ланцюгах поставок, незалежно від їх складності. Нова економічна модель циркулярної економіки як середовище розвитку інноваційного співробітництва, орієнтована на зменшення кількості використовуваних ресурсів, впровадження повторного використання або замкнутого циклу виробництва, модернізацію та оновлення, рециклінг, візуалізацію продукції для забезпечення тривалого життєвого циклу.

Список використаної літератури

1. Медоуз Д., Рандерс Й., Медоуз Д. Межі зростання. 30 років потому. Київ: Пабулум, 2018. 464 с.

2. REVLOG. Reverse logistics definitionю 2004. URL: http://www.fbk.eur.nl/OZ/REVLOG/PROJECTS/TERMINOLOGY/Definitions.html.

3. Ellen MacArthur Foundation: Towards a Circular Economy: Business Rationale For An Accelerated Transition, 2015. URL: https://www. ellenmacarthurfoundation.org/ assets/downloads/TCE_Ellen-MacArthur-Foundation-9-Dec-2015.pdf.

Титикало В.С.,к.е.н,
НаціональниймедичнийуніверситетіменіО.О.Богомольця
e-mail:v.tytykalo@gmail.com

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ЙОГО РОЗВИТКУ

Формування потенціалу підприємства являє собою комплекс дій по консолідації можливостей підприємства та підприємця, а також здатності до їх реалізації при побудові структури та створення організаційних форм вищого за існуючий порядку, що забезпечить сталий розвиток за рахунок постійного якісного відтворення. Це може відбуватись через управлінський потенціал, який доцільно розглядати через сукупність знань, досвіду, організаційних можливостей управління персоналом, що підтримує систему у заданому стані або переводить її в якісно і кількісно новий стан, при якому забезпечується сталий розвиток підприємства та ефективне його функціонування. При цьому важливу роль займає організаційна культура самого підприємства, оскільки її формування і підтримання сприяє взаємній повазі, зменшенню конфліктів, посиленню активності і підвищенню продуктивності праці співробітників. «Для ефективного управління організаційною культурою доцільним є здійснення комплексу послідовних процесів: − відбір нових працівників з мотивацією, ціннісним ставленням до праці, нормами поведінки, близькими до організаційної культури підприємства; − інформування працівників про цінності та стандарти діяльності підприємства; − стимулювання та заохочення

працівників, поведінка яких є нормою, зразком або стандартом для інших; − поточне управління організаційною культурою» [1, с.104].

Оскільки, недооцінка професійних думок етичного характеру може породити незворотну або небезпечну ситуацію, яка може поставити людей під загрозу. Вирішення наслідків без визначення відповідальності, оцінки етичних ризиків може призвести до серйозних соціальних проблем і запізнілих реакцій, які швидше випливають із пошуків сумління [2].

Розвиток підприємства має спиратись на основні принципи формування та функціонування економічного потенціалу і бути підпорядковані певній послідовності дій, що викладаються в такому ланцюзі:

по-перше використання системного підходу, на основі якого провести оцінку та розгляд зв’язків між явищами, що розглядаються з урахуванням взаємопов’язаних процесів, які діють під впливом чинників внутрішнього та зовнішнього середовища;

по-друге комплексне рішення проблеми, зумовлене створенням балансу між усіма ресурсами, їхньої пропорційності у виробничих процесах в часовому проміжку, розміру використання, а також факторів виробництва при аналізі виробничих умов;

по-третє оцінка підприємства, як цілеутворюючої системи, яка генерує різновекторні та різнорівневі цілі, що здебільшого, можна ототожнювати з напрямками бізнес-процесів та розвитком елементів системи підприємства для підвищення конкурентоспроможності на ринку

по-четверте створити моделі, зважаючи на те, що перетворення всередені системи призведуть до стохастичних змін інших елементів залежно від щільності зв’язків між ними;

по-п’яте дослідження економічного стану підприємства у перспективі та динаміці, через призму формування нових можливостей та здатностей майбутніх періодів з підвищенням їхньої якості і створення передумов до реалізації.

Оновною проблемою при формуванні на промислових підприємствах виробничого потенціалу виступає одночасність задіяності його елементів та щільності зв’язків між ними. Звичайно, виробничий потенціал це складна система, що постійно знаходиться в русі задіючи всі складові та їх елементи, за допомогою прямих та обернених зв’язків змінюючи один одного та їхні властивості зокрема. За такого процесу при якісних змінах в елемнтех і структурах зв’язків досягається ефект переходу однієї системи до системи наступного, вищого порядку. Тому, дослідження закономірностей і діяльність окремих елементів є недостатнім для виокремлення закономірності функціцонування такої складної системи як виробничий потенціал.

Оскільки, процес формування потенційних можливостей розвитку промислових підприємств є одним із домінантних напрямків його інноваційної стратегії, що потребує створення та активізації організаційно-економічних можливостей і управлінських компетенцій для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності [3, с. 91].

Таким чином, доцільно складові економічного потенціалу, які задіяні в процесах функціонування та розвитку промислових підприємств розподілити на два рівні з урахуванням ступеня впливу на кінцеві результати діяльності підприємства, на його розвиток і ефективність діяльності: - перший (базисний потенціал) – сукупність ресурсів, що безпосередньо задіяні при виробництві продукції (виробничі, фінансові, трудові ресурси); - другий (забезпечуючий потенціал) – це складові, що забезпечують ефективне використання ресурсів підприємства, які задіяні у виробництві і реалізації продукції першого рівня. До них можна віднести наступні структурні елементи економічного потенціалу: управлінський, маркетинговий, інформаційно-технологічний. Це дозволяє будувати необхідну архітектоніку економічного потенціалу підприємства відповідно до стратегічних перспектив на ринку, наявної конкурентної позиції, визначених функціональних стратегій, комплексності підходу до інтелектуалізації управління.

Список використаної літератури

1. Ареф'єва О.В., Ареф'єв С. О. Управління організаційною культурою та розвитком як основа стабільної діяльності підприємства. Економічний вісник, 2020, №3. С. 109-117.

2. Fobel, P., Kuzior, A. (2019). The future (Industry 4.0) is closer than we think. Will it also be ethical? *AIP Conference Proceedings*, 2186, 080003.

3. Прохорова В. В. Система управління промисловими підприємствами: інноваційні напрями формування. *Бізнес Інформ*. 2019. № 8. С. 86-92.

Чобіток І.О,
здобувач кафедри економіки
та організації діяльності суб'єктів господарювання
Українська інженерно-педагогічна академія (м. Харків)
chobitok79@gmail.com

ФІЛОСОФСЬКИЙ ПОГЛЯД НА ФЕНОМЕН ВІРТУАЛЬНОСТІ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Сучасний стан суспільства, а особливо його економічної сфери, характеризується процесами глобалізації та комп'ютеризації, які зумовили трансформацію всього суспільного життя та зміну культурних цінностей, а також внесли значні зміни в процес управління промисловими підприємствами.

Розвиток інформаційних технологій та їх активне використання в процесі управління промисловими підприємствами створили умови для виникнення нового типу цивілізації, яку більшість дослідників називають постіндустріальною, або інформаційною, у якій сфера інтелектуальної діяльності людини стає домінуючою, а основною «культурною складовою» є цивілізація. У цих умовах економічне життя суспільства не тільки змінює свій зміст, структуру, відносини, інститути, а й відбувається в рамках зовсім іншої – віртуальної реальності [1-3].

Віртуальна реальність в процесі управління промисловими підприємствами розглядається безпосередньо в контексті поширення комп’ютерних технологій та їх результатів – Інтернету, експоненціальне зростання якого пов’язане з прискоренням процесів глобалізації та комп’ютеризації суспільства. Інтернет дає змогу об’єднати мільйони комп’ютерів у різних країнах світу в одну взаємопов’язану систему, створити глобальну структуру бази даних, зберігати та передавати інформацію та, зрештою, створювати та структурувати просторові потоки капіталу, грошей та товарів. У результаті створюється основа віртуального світу, в тому числі економічного віртуального світу, що співіснують зі світами природи, суспільства і культури.

Сучасний період часу – це «вибух» інтересу до феномену віртуальності, який значною мірою був зумовлений появою сучасних комп’ютерних технологій. Однак аж ніяк не успіхи комп'ютерної техніки спричинили це явище, а лише «викрили» його, привернули до нього увагу. В даний час в результаті колективної діяльності великої кількості фахівців: вчених, програмістів, інженерів, програмістів, всього віртуального комп'ютерного світу створено «кіберпростір», який докорінно змінив життя людства.

У сучасній філософській літературі феномен віртуальності в процес управління промисловими підприємствами розглядається з різних, іноді суперечливих і взаємовиключних позицій. Домінують уявлення про віртуальне як про штучне явище, породжене діяльністю людини зі специфічними властивостями, а дослідженню природних віртуальних об'єктів і відповідних їм природних понять присвячено мало уваги. Коли йдеться про віртуальне, то згадують насамперед світ комп’ютерів та Інтернету, який ще не в повній мірі вивчений. Найчастіше під «віртуальною реальністю» розуміють гіпотетичний світ, створений у високошвидкісних комп'ютерах. З таких позицій віртуальна реальність визначається як продукт взаємодії людини з ІТ-середовищем, у результаті якого: у кіберпросторі створюється система образів, що

сприймаються людиною; ці образи сприймаються людиною як об'єктивно реальні аж до заміщення.

Однак поняття «віртуальність» має більш широкий зміст, деякі науковці стверджують, що це «імерсивна інтерактивна симуляція реального чи уявного світу».

Аспекти віртуальної реальності в процесі управління промисловими підприємствами наведено на рис. 1.

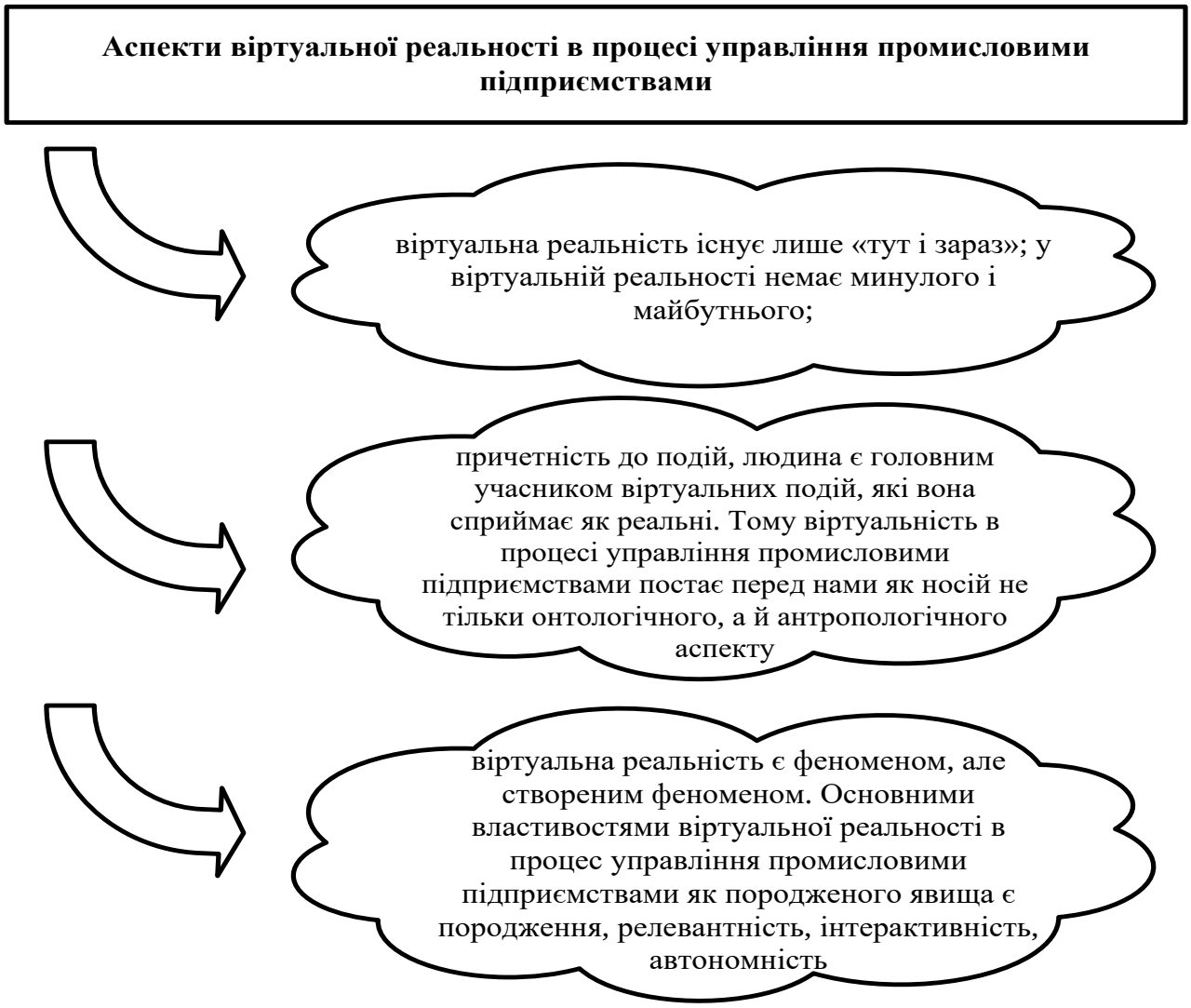


Рис. 1. Аспекти віртуальної реальності в процесі управління промисловими підприємствами

Специфіка сучасної економічної сфери полягає в перебігу її віртуалізації в процесі управління промисловими підприємствами та зумовлена як об'єктивними чинниками функціонування та динаміки розвитку підприємства, так і суб'єктивними умовами формування світоглядних систем і провідні ідеології, які породжують базові цінності та цілі суспільства.

Отже, віртуалізація в процес управління промисловими підприємствами – це процес злиття реального економічного світу з віртуальними реаліями людської свідомості, при якому компоненти економічного життя суспільства (предмети, речі, товари, гроші, ринки) замінюються симулякрами. Індустрія створення, обробки та передачі інформації стає технологічною основою розвитку сучасної економічної сфери підприємств, держави та суспільства.

Список використаної літератури

1. Мушникова С.А. Управління фінансово-господарською діяльністю підприємств в умовах фінансової кризи. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики, 2014, № 3 (27) с.23-31.

2. Прохорова В.В., Проценко В.М., Чобіток В.І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування: монографія. Харків: Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. 291 с.

3. Чобіток В. І. Парадигма мистецтва інтелектуалізації управління підприємством. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2019. №67. С. 221–228.

Щуров І. В.,
докторант
Національний університет
«Полтавська політехніка
імені Юрія Кондратюка»

ТЕНДЕНЦІЙНІ ЗМІНИ В ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОМУ БАЛАНСІ УКРАЇНИ

Енергетичний ринок являє собою сукупність відносин, які формуються в енергетичній системі з метою перерозподілу енергетичних ресурсів, енергетичних потужностей та грошей [1]. Таким чином для виявлення тенденцій розвитку енергоринку України необхідно проаналізувати перш за все зміни в енергетичному балансі нашої держави та визначити основні вектори змін.

Паливно-енергетичний баланс України (ПЕБУ) відображає співвідношення наявних та використаних енергоресурсів, тобто включає дохідну, витратну частину та залишок на початок періоду за такими видами енергоресурсів: вугілля й торф, сира нафта, нафтопродукти, природний газ, атомна енергія, гідроелектроенергія, вітрова, сонячна енергія, біопаливо та відходи, електроенергія, теплоенергія [2, 3]. Всі показники вимірюються в тисячах тон нафтового еквівалента. На рисунку 1 відображено зміни в структурі паливно-енергетичного балансу протягом 2007-2020 рр..

Відповідно до інформації наведеної на рисунку 1 можна спостерігати зміни у структурі паливно-енергетичного балансу України (ПЕБУ). У 2007 році основним енергоресурсом у структурі ПЕБУ було вугілля і торф на які припадало 45% загального обсягу енергоресурсів, які вироблялися в Україні. Наступною за величиною у структурі ПЕБУ є частка, що припадає на атомну енергію і становить 28,6 %. На природний газ припадає 18,7 % загального обсягу виробленої енергії у 2007 році. Незначні частки припадають на сиру нафту, біопаливо та відходи, гідроелектроенергію відповідно 5,3%, 1,8% та 1,0%.

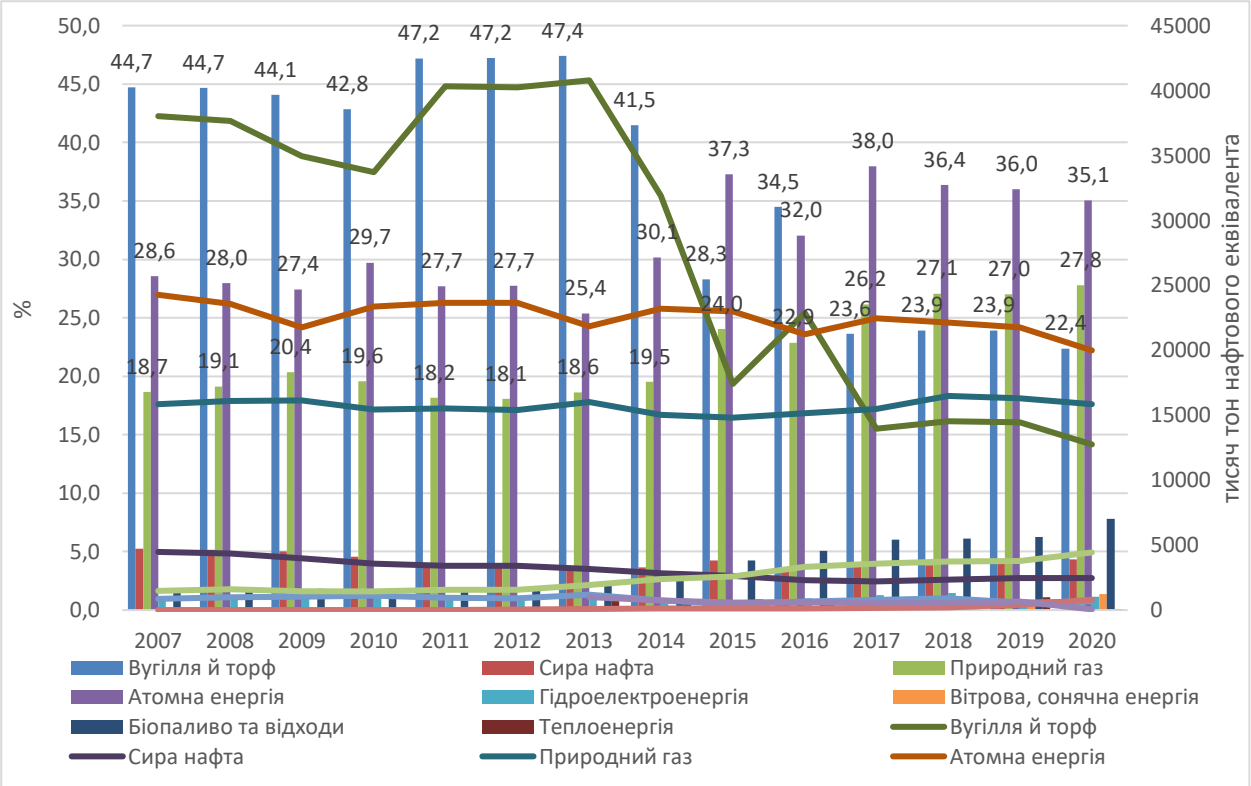


Рисунок 1 – Зміна структури виробництва енергії протягом 2007-2020 рр.

Джерело: розраховано на основі [4]

Як показано на рисунку протягом 2007-2014 рр. найбільшу частку у структурі виробництва енергії займають вугілля і торф близько 40%, проте вже у 2015 році спостерігається її зменшення до 28% за рахунок зростання частки атомної енергії з 30% у 2014 році до 35% у 2020 році. Тобто, можна стверджувати про тенденцію переходу з вуглецевих джерел енергії, які забруднюють навколишнє середовище до атомної енергетики. Окрім того, слід відмітити, що зростає частка виробленої енергії з біопалива та відходів, що вказує на перехід до сталого розвитку економіки, а також дотримання принципів декарбонізації та циркулярної економіки. Як показано на рисунку 1 зростає частка природного газу у структурі виробництва енергії з 18,7% до 27,8%. Частка сирої нафти у структурі виробництва енергії ПЕБУ до кінця періоду зменшується до 4,3% у 2020 році порівняно з 5,3% у 2007 році.

Отже, на основі аналізу динаміки показників ПЕБУ та його структури можна зробити висновки, що прослідковується чітка тенденція переходу від

викопних джерел енергії до відновлювальної та атомної енергетики. Такі тенденції зумовлені необхідністю зменшити негативний вплив на навколишнє середовище, що не може відбуватися без змін на енергоринку. Окрім того, підсилюється вплив на енергоринок принципів циркулярної економіки та сталого розвитку [5].

Список використаних джерел

1. Капранова Л. Г. Сучасний стан світового енергетичного ринку в умовах глобальної системи. Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць. Маріуполь: ПДТУ. (Серія : Економічні науки). 2015. № 30. С. 61-67.

2. Ковтун В. О., Набок І. І. Особливості інвестування альтернативної енергетики у світі: стан, проблеми, перспективи. Міжнародні наукові дослідження: інтеграція науки та практики як механізм ефективного розвитку: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 26–27 квітня 2019 р.). Київ : ГО «Інститут інноваційної освіти», 2019. С. 206-210.

3. Ліщук В. І., Ліщук М. Є., Московчук А. Т. Використання відновлюваних ресурсів в енергетиці: світові стратегії та сценарії розвитку енергетичного ринку. Економічний форум. 2017. №. 2. С. 30-35.

4. Енергетичний баланс України за 2007 - 2020. Державна служба статистики України. URL:http: www.ukrstat.gov.ua/.

5. Сіденко В. Р. Глобальні структурні трансформації та тренди економіки України. Економіка і прогнозування. 2018. 2. С. 7-28.

Зайцева Анна Сергіївна
кандидат економічних наук, доцент,
ХНУ ім. Каразіна

СТРАТЕГІЯ БІЗНЕС-МАСШТАБУВАННЯ В ПАРАДИГМІ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Стратегія бліц-масштабування може бути дієвим інструментом для розвитку в різних галузях промисловості. Ця стратегія дозволяє компаніям швидко реагувати на ринкові можливості, впроваджувати інновації та отримувати конкурентні переваги.

Проте успіх бліц-масштабування вимагає не лише швидкого росту, але й ретельного управління ресурсами, стратегічного планування та адаптації до змін у бізнес-середовищі. Ключовим чинником є здатність компанії зберігати стійкість та високу якість у довгостроковій перспективі.

Сучасна практика управління дозволяє констатувати, що масштабувати бізнес – це значить розширювати і розвивати його. Будь-який підприємець або менеджер, управлінець повинен розуміти, що для збільшення прибутку без масштабування бізнесу не обійтися. Масштабування – це зростання, збільшення, ріст компанії, але не тільки. Зростання означає збільшення доходності відповідно до того збільшення ресурсів, таких як коштів, кадрів, технологій, капіталовкладень то що. Проаналізував праці науковців та практиків з цієї теми, можна зробити висновок що підприємству визначати такі шляхи зростання, завдяки яким збільшення доходів відбувається швидше, ніж збільшення ресурсів і витрат [3,4].

Цікавим з наукової точки зору є стратегія бізнес-масштабування в парадигмі управлінських процесів підприємств. Якщо розглядати парадигму управління як сукупність філософських, загальнотеоретичних основ науки і культури; система понять і уявлень, які властиві певному періодові розвитку суспільства в контексті розвитку цивілізації, то доцільно зауважити, що процес управління являє собою сукупність логічно пов'язаних між собою

управлінських дій, здійснюваних менеджерами в певній послідовності і комбінації і спрямованих на досягнення мети. Процеси поділяються на первинні та похідні; одноступінчасті і багатоступінчасті; швидкоплинні і тривалі; повні і неповні; регулярні та нерегулярні; своєчасні і запізнілі [3].

У сфері фінансів та стартапів бліц-масштабування може призвести до швидкого наростання користувачів та ринкової частки. Наприклад, фінтех компанії можуть впроваджувати нові фінансові продукти та послуги, прискорюючи свій розвиток. Однак важливо враховувати регуляторні вимоги та забезпечити високий рівень кібербезпеки в умовах швидкого зростання.

У виробничих галузях бліц-масштабування може виявитися ефективним для впровадження нових технологій виробництва або швидкого розширення обсягів виробництва. Однак, знову ж таки, важливо управляти усіма аспектами цього процесу, починаючи від ланцюга постачання до якості продукції.

У секторі послуг бліц-масштабування може виявитися ефективним для компаній, які пропонують інноваційні сервіси. Наприклад, швидке розширення мережі ресторанів, технологічних платформ або онлайн-сервісів може призвести до значного збільшення клієнтської бази.

Однак важливо уникати «пасткового ефекту», коли швидке зростання несе в собі ризики неефективного управління та втрати якості обслуговування. Ключовим чинником є здатність компанії ефективно масштабувати операції та забезпечити високий рівень задоволеності клієнтів.

У будівельній галузі бліц-масштабування може виявитися важливим при великих інфраструктурних проектах чи швидкому розширенні будівельної діяльності. Проте ефективне управління ресурсами та дотримання стандартів безпеки є критичними для успішного виконання таких проектів.

В секторі торгівлі бліц-масштабування може виявитися успішним при відкритті нових магазинів, впровадженні інноваційних рішень та швидкому розширенні асортименту товарів чи послуг. Проте, необхідно уважно аналізувати ринкові тенденції та конкуренцію, щоб уникнути перенасичення ринку.

У сфері освіти та навчання стратегія бліц-масштабування може включати швидке впровадження нових програм або відкриття нових учбових закладів. Проте важливо забезпечити високу якість освітніх послуг та здатність адаптуватися до потреб ринку праці.

У сфері медицини та охорони здоров'я бліц-масштабування може означати швидке впровадження нових методів лікування, розширення медичних мереж або інновації в області медичних технологій. Однак важливо враховувати регуляторні аспекти та забезпечувати високі стандарти безпеки та якості.

У кожній галузі успіх стратегії бліц-масштабування визначається сукупністю ефективного стратегічного планування, гнучкості у реагуванні на зміни та здатності до стійкого розвитку в подальшому.

Усі ці приклади підкреслюють важливість аналізу ринкових умов, конкуренції та готовності підприємств до швидкого росту. Бліц-масштабування може призвести до значних успіхів, але тільки за умови ретельного планування та ефективного управління ресурсами.

Нарешті, успіх бліц-масштабування визначається не лише тим, наскільки швидко відбувається розширення, але й тим, як підприємство зберігає і удосконалює свою конкурентоспроможність в подальшому. Ретельне планування, аналіз ризиків та гнучкість грають ключову роль у досягненні стійкого успіху.

Сучасні вимоги до стратегії бізнес-масштабування в парадигмі управлінських процесів підприємств полягають у застосування нової управлінської парадигми. Базовим положенням цієї нової парадигми є формування і функціонування суб’єктів господарювання як відкритих соціально-орієнтованих систем. Стратегія бізнес-масштабування в парадигмі управлінських процесів підприємств повинна бути націлена на результат творчого цілеспрямованого аналізу проблемної ситуації, вибору шляхів, методів і засобів її вирішення у відповідності з ціллю системи менеджменту Щодо соціально- практичного аспекту: щоб бути корисними більшій кількості

людей, бізнес, як система, повинен масштабуватися , збільшуючи всі складові діяльності. Масштабування бізнесу означає і створення умов для забезпечення зростання, планування, певного фінансування.

Стратегія бізнес-масштабування в парадигмі управлінських процесів підприємств повинна набути практичного застосування у бізнес – структурах, при результативному застосуванні та урахуванні специфічних умов галузі, стратегія бліц-масштабування може стати потужним інструментом для досягнення успіху та стійкого розвитку підприємств в сучасному бізнес-середовищі.

Список використаних джерел

1. Масштабування бізнесу: кому, коли й навіщо https://webmaestro.com.ua/ua/blog/masshtabuvannya-biznesu/

2. Масштабування бізнесу – як це зробити. https://www.myroniuk.com/businessscaling/

3. Основи управлінської діяльності https://stud.com.ua/42581/menedzhment/osnovi_upravlinskoyi_diyalnosti

4. Прохорова В.В., Тарасюк Д.С. Формування економічного потенціалу підприємства: теоретичний аспект. - Економіка і регіон, 2015.- № 4.- С.35-39.