

**Східноукраїнський інститут
економіки та управління**

III МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

**«ЕКОНОМІКА СЬОГОДЕННЯ:
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ
ТА ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ»**

25 липня 2020 року

III МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

**«ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННОСТИ:
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
И ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ»**

25 июля 2020 года

Запоріжжя
2020

У збірнику представлені матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка сьогодення: актуальні питання та інноваційні аспекти».

У збірник увійшли матеріали секцій: «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Економетрика», «Інституціональна економіка», «Економіка галузевих ринків», «Економіка суспільного сектору», «Економіка праці», «Економіка розвитку», «Міжнародна економіка», «Фінансова економіка», «Банки та банківська діяльність», «Поведінкова та експериментальна економіка», «Економіка фірми», «Економіка і менеджмент інновацій».

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

Усі матеріали публікуються в авторській редакції.

Економіка сьогодення: актуальні питання та інноваційні аспекти: збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 25 липня 2020 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2020. – 148 с.

Экономика современности: актуальные вопросы и инновационные аспекты: сборник материалов III Международной научно-практической конференции (г. Запорожье, 25 июля 2020 года) / Восточноукраинский институт экономики и управления. – Запорожье: ОО «ВИЭУ», 2020. – 148 с.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. МІКРОЕКОНОМІКА

Сьомак О. М., Паршаков В. М. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ЗАПИТІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ДЛЯ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИДОБУВАННЯ КОРИСНИХ КОПАЛИН ТА РОЗРОБКИ КАР'ЄРІВ.....	8
---	---

Фащевська О. М. ОСОБЛИВОСТІ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ОКРЕМИХ КРАЇНАХ СВІТУ У ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ COVID-19	11
--	----

СЕКЦІЯ 2. МАКРОЕКОНОМІКА

Павлик В. П. МЕХАНІЗМ РЕФОРМУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ	15
---	----

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМЕТРИКА

Стрельченко І. І. ПРОГНОЗУВАННЯ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ПАНДЕМІЇ COVID-19.....	19
--	----

Юрченко М. Є., Клименко Т. В. РОЗВ'ЯЗОК ЗАДАЧІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГРАДІЄНТНИМ МЕТОДОМ.....	21
--	----

СЕКЦІЯ 4. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Веклич О. О. ЕКОСИСТЕМНІ АКТИВИ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД – ДЕТЕРМІНАНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПОСИЛЕННЯ СПРОМОЖНОСТІ ЇХ РОЗВИТКУ	23
---	----

Іванов С. В., Ляшенко В. І., Осадча Н. В. РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	27
---	----

Скрипник Н. А., Кравцова І. Р. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ПУБЛІЧНОМУ АДМІНІСТРУВАННІ	31
--	----

Харченко Ю. П. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНІВ	33
--	----

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Кошова Л. М., Шелухін М. М. МОНІТОРІНГ НА ЗЕМЛЮ: ТАК ЧИ НІ?	37
---	----

Тонкошкур М. В., Діасамідзе М. М. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИЗМУ У ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ	41
--	----

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Лелюк О. Ю. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ВАЖЛИВ АНТИКРИЗОВОЇ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ.....	45
--	----

Мілевська А. Ю. ОСОБЛИВОСТІ ВИНАГОРОДИ ЗА ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИМ ДОГОВОРОМ ТА ТРУДОВИМ ДОГОВОРОМ.....	48
---	----

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Брінь П. В., Меченкова Н. М. ЗВ'ЯЗКИ З ГРОМАДСЬКІСТЮ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	52
--	----

Вовк О. М., Ковальчук А. М., Чолак А. В. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІНФРАСТРУКТУРНОЇ СФЕРИ.....	55
---	----

Єльнікова Ю. В. ДЕТЕРМІНАНТИ ТА ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ЗАГАЛЬНИЙ ОГЛЯД.....	57
---	----

Спатар О. В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРУБОПРОВОДУ У ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОМУ РЕГІОНІ ЯК ШВИДКІСНОГО ТРУБОПРОВІДНОГО ТРАНСПОРТУ ДЛЯ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ ТА ПАСАЖИРІВ	60
--	----

Харнам М. В. ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ	64
--	----

Шкребень Р. П. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА	67
--	----

СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Корнєєва Ю. В. ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВІ ІНВЕСТИЦІЇ ПОТОКИ.....	71
---	----

Мишишин О. Л., Козик В. В., Павелчак Т. І., Завербний А.С. ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ	75
--	----

Полякова Ю. В., Олашин М. М. МІЖНАРОДНА ЖУРНАЛІСТСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ.....	78
--	----

СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Борисенко Л. М. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ	81
--	----

Гаврилюк О. В., Медведєва О. О. ДЕРЖАВНИЙ БОРГ: РЕАЛЬНІСТЬ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ	84
---	----

Соломка Я. А. ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ У СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ОПТИМІЗАЦІЇ	87
--	----

СЕКЦІЯ 10. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Козлов В. П., Білаш Н. С.

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ
В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ 91

Свистун А. О.

НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ
РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ..... 93

СЕКЦІЯ 11. ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Македон Г. М.

АНАЛІЗ СПОЖИВЧИХ НАСТРОЇВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ 97

СЕКЦІЯ 12. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

Горлова О. П.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЧИННИКІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ
ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА 99

Ляхович Л. А.

ПОДОЛАННЯ ОПОРУ ЗМІНАМ В КОМПАНІЇ 102

М'ячин В. Г., Мирошніченко О. В.

ОГЛЯД СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ СТОСОВНО ОЦІНКИ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 104

Семенов К. Л.

РОЗРОБКА ІНСТРУМЕНТАРІЮ
МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПІДПРИЄМСТВ У ВИРОБНИЧО-ТОРГОВЕЛЬНИХ
ЛАНЦЮГАХ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ЯДРА БІЗНЕСУ 106

Ткачук Г. О.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЙ
РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 110

Труш М. С.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВИКЛИКИ ФОРМУВАННЮ
КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В УПРАВЛІННІ
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 113

СЕКЦІЯ 13. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

Балан В. Г.

ЗАСТОСУВАННЯ НЕЧІТКО-МНОЖИННИХ МОДЕЛЕЙ
У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ 116

Джерелюк Ю. О., Зінов'єва І. С.

СУЧАСНІ МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ 119

Згалаг-Лозинська Л. О.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО
ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ
ПОЛІТИКИ В БУДІВНИЦТВІ 122

Кузнєцов Е. А., Полотнянко О. І.

ІНТЕГРАЛЬНА ЯКІСТЬ ПІДГОТОВКИ
УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ 126

Міщенко В. А., Другова О. С., Домніна І. І.

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОНТРОЛІНГОВОГО
ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО АНТИКРИЗОВОГО
УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 129

Пархоменко Л. А.

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛЮ
В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ 133

Пригара О. Ю.

ПОБУДОВА ІННОВАЦІЙНОЇ МЕРЕЖІ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ
ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА 136

Філіна О. В.

ОСНОВНІ ЕТАПИ ВЗАЄМОДІЇ В SMM..... 140

Шапуров О. О.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
ПРЕКАРИЗАЦІЯ ТА ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ
ФЛЕКСИБІЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ РОЗВИТКУ
ЦИФРОВОГО СУСПІЛЬСТВА..... 143

Шевченко І. В.

МОТИВАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОМПЕНСАЦІЙНОГО
МЕХАНІЗМУ 145

СЕКЦІЯ 1. МІКРОЕКОНОМІКА

Сьомак О. М.

здобувач кафедри обліку і аудиту

Паршаков В. М.

здобувач кафедри обліку і аудиту

Державний університет «Житомирська політехніка»

м. Житомир, Україна

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ЗАПИТІВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ДЛЯ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИДОБУВАННЯ КОРИСНИХ КОПАЛИН ТА РОЗРОБКИ КАР'ЄРІВ

Сучасний розвиток інформаційної підсистеми підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів, потребує вивчення напрямів розвитку їх організаційно-методичного забезпечення в контексті їх потреб для зацікавлених сторін. Слід відмітити, що ідентифікація інформаційних запитів є найважливішим елементом наукового дослідження, що дозволяє встановити напрями розвитку інформаційної системи.

Зауважимо, що інформаційні запити користувачів є настільки ж мінливими як економічні процеси в суспільстві. Трансформуючись економічні відносини визначають напрями змін інформаційних запитів. Сучасний стан політичних, економічних та суспільних процесів зумовили значний інтерес до підприємств які використовують природні ресурси, що вимагає їх змістовного обґрунтування та формального представлення для розвитку методики економічного аналізу.

Економічний аналіз є саме тим інструментом генерування інформації про господарську діяльність підприємства з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів, що дозволяє сформулювати найбільш релевантну та корисну інформацію та оцінити діяльність з позиції безперервності, ефективності управління, раціональності використання ресурсів та інше.

Вітчизняні дослідники З.В. Герсимчук та А.О. Тендюк систематизувавши погляди вчених щодо розвитку економічного аналізу, визначили сучасні напрями його трансформації в контексті запитів користувачів:

- підвищення функціональної ролі аналізу в обґрунтуванні та оцінках ефективності управлінських рішень;
- у прикладному аспекті втрачає своє значення порівняльний аналіз відхилень, при зростанні ролі трендового аналізу та прогнозування економічних циклів, оцінка діапазону припустимого коливання економічних показників, визначення необхідного та можливого зростання економічного потенціалу та окремих економічних показників;

- інтеграція досягнення тактичних цілей і реалізації стратегічної мети змінює критерії оцінки та відносну цінність аналізу;
- актуалізація маркетингового аналізу як засобу оцінки поведінки підприємства в ринковому середовищі господарювання;
- зростання ролі стратегічного аналізу, на основі дослідження тенденцій і закономірностей зміни явищ і процесів локального та глобального рівнів, досягнення інтеграції тактичних цілей і реалізації стратегічної мети, що змінює відповідні критерії та підходи оцінки;
- аналіз і оцінка еластичності змін економічних показників в обґрунтуванні стратегії і тактики бізнесу» [1, с. 10].

Можна погодитися з поглядами вчених в контексті розвитку теорії економічного аналізу, проте в більшій мірі погляди користувачів різняться між собою та не завжди можуть лягати в певну теоретичну конструкцію.

Зважимо, що коло користувачів економічного аналізу є значно ширшим, а ніж користувачів фінансової звітності, окремі того, якщо формування фінансової звітності це справа внутрішніх суб'єктів, а іноді аудиторських на довірливих відносинах, то суб'єктом економічного аналізу та його замовником можуть виступати зацікавлені особи, які зовсім не пов'язані із підприємством. Саме дана ситуація й ускладнює процес ідентифікації інформаційних запитів користувачів результатів економічного аналізу діяльності підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів.

Аналізуючи праці вчених-аналітиків сьогодні не можливо визначити точний склад користувачів економічного аналізу. Саме тому контексті розвитку економічного аналізу як функціональної економічної науки потрібно розглядати не користувачів результатів економічного аналізу, а зацікавлених сторін в господарській діяльності підприємства. Зацікавлені сторони в зарубіжній літературі та вітчизняній економічній літературі останніх років розглядаються під поняттям – стекхолдери. Власне даний термін є основоположним в економічній теорії зацікавлених сторін, витoki якої сягають 1980 років. Засновником нової економічної теорії, яка направлена на врахування інтересів зацікавлених сторін підприємства був Р. Фрімен [3].

«Місце підприємства на ринку визначають ставлення до нього зацікавлених сторін. Тобто відносини зацікавлених сторін пов'язані з якістю товарів або послуг. У моделі зацікавлених сторін на перший план виходять саме рушійні сили бізнесу та механізм їх руху. Тобто, обов'язку бути зацікавленими у цих сторін немає. Споживачі, постачальники, власники (інвестори), персонал і суспільство можуть бути байдужі або навіть негативно налаштовані до конкретного підприємства. Відповідно до міжнародних стандартів системи управління якістю, бізнесу, який бажає тривалий час існувати на ринку, необхідно усіма способами домагатися прихильності зацікавлених сторін, забезпечуючи постійне підвищення їх задоволеності» [2].

В контексті економічного інтересу зацікавленої особи до діяльності підприємства визначається його інформаційний запит як щодо фінансової звітності, аудиторського звіту так і до результатів економічного аналізу.

У зв'язку із тим, що діяльність підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів знаходить на перетині: по-перше, економічних інтересів власників, потенційних інвесторів та керівників; по-друге, інтересів держави за видами: економічних в частинні фінансальних надходжень, соціальних в частинні працевлаштування населення, екологічних в частинні використання природних ресурсів, зокрема корисних копалин; по-третє, інтересів суспільства в контексті економічного розвитку та охорони навколишнього середовища; по-четверте, працівників в частинні економічних інтересів та соціального захисту.

Зазначенні інтереси проявляються в інформаційному запиті стейкхолдера. А його ідентифікація в контексті діяльності підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів є основою обґрунтування тенденцій розвитку організації та методики економічного аналізу. В контексті зазначеного є потреба в застосуванні наукового методу – анкетування. Для цього доцільним є застосування анкети, яка враховує групи питань, які дозволяють оцінити інформаційний запит користувачів та їх зацікавленість як інформацією, що генерується економічним аналізом, так і інформацією з інших джерел.

Таким чином, в частинні застосування методу анкетування для ідентифікації інформаційних запитів та основних критичних точок в аналітичному забезпечення прийняття управлінських рішень щодо діяльності підприємств з видобування корисних копалин та розробки кар'єрів слід визначити наступні етапи за якими буде проводитися дослідження: обґрунтування відібраних респондентів щодо анкетування стейкхолдерів на предмет ідентифікації інформаційних запитів, визначення структури анкети та ключових питань, представлення результатів анкетування.

Все вище зазначене дозволить ідентифікувати інформаційні запити користувачів за формою та змістом, а також пріоритетність різного роду інформації та її джерел для різних груп стейкхолдерів.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук З.В. Теоретичні основи управлінського аналізу / З.В. Герасимчук, А.О. Тендюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – 2013. – Том 14. – № 1. – С. 7-16.
2. Ліпич Л.Г., Іванків О.Я. Визначення зацікавлених сторін підприємства, їх потреб та очікувань / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/16788/1/155-Lipych-252-253.pdf>
3. Freeman R.E. Strategic management: A stakeholder approach. – Boston: Pitman, 1984.

Фашевська О. М.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ОКРЕМИХ КРАЇНАХ СВІТУ У ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ COVID-19

Основними групами заходів, вжитих державними органами різних країн з метою пом'якшення кризових явищ у секторі підприємництва, що стали наслідком запровадження карантину для запобігання подальшому поширенню коронавірусу SARS-CoV-2 є наступні:

1. *Фінансова підтримка працівників* тих підприємств, які припинили або значно скоротили свою діяльність внаслідок поширення коронавірусної хвороби та запровадження державами карантинних заходів, шляхом виплати їм повної або часткової суми заробітної плати.

2. *Запровадження пільгового кредитування* малих і середніх підприємств, суб'єктів мікро підприємництва та самозайнятих у галузях, що найбільше постраждали від обмежувальних заходів – сільського господарства, оптової та роздрібною торгівлі, транспортних і ремонтних послуг, готельно-ресторанного сектору, діяльності у сфері мистецтва, спорту, розваг, відпочинку (туризму), надання індивідуальних послуг.

3. *Запровадження програм фінансового субсидіювання розробки нових (істотно поліпшених) медичних і немедичних засобів подолання коронавірусної хвороби* або зменшення її негативних наслідків для населення.

4. *Запровадження програм фінансової підтримки інноваційної діяльності підприємств*, спрямованої на розширення процесів диджиталізації (цифровізації) та автоматизації своєї діяльності, створення «віртуального» бізнесу, активізацію розвитку мережі високошвидкісного Інтернету, перенавчання працівників та підвищення їх цифрової і комп'ютерної грамотності.

5. *Зниження адміністративного тиску* на діяльність підприємств, лібералізація умов сплати податків та інших обов'язкових платежів, зокрема, подовження термінів їх сплати, відміна штрафних санкцій за несвоєчасну сплату тощо.

В Україні підтримка підприємництва у кризовий період передбачає ряд заходів, основними з яких є: адміністративні (введення податкових канікул, лібералізація діяльності фізичних осіб-підприємців, тимчасове скасування штрафів тощо) та фінансові (підтримка підприємців шляхом отримання кредитів в межах державної програми «Доступні кредити 5-7-9 %», звільнення від орендної плати певних категорій орендарів приміщень державної форми власності, тощо) [1]. Зазначену програму було удосконалено у квітні та червні 2020 р. за такими напрямками: запроваджено нульову процентну ставку на знято обмеження щодо максимальної суми кредиту на рефінансування; надана можливість рефінансувати діючі

кредити за ставкою 3, 5, 7 або 9 % річних (залежно від категорії кредиту) на термін до 5 років у сумі до 3 мільйонів гривень; запроваджено оформлення відстрочки зі сплати як тіла кредиту, так і відсотків, до 9 місяців залежно від мети надання державної підтримки. Крім того, пом'якшені вимоги до обов'язкової прибутковості підприємства в попередньому податковому періоді, зняті обмеження щодо напрямків використання коштів, отриманих суб'єктами підприємництва для фінансування оборотного капіталу [2; 3]. На даний час здійснюється розроблення нового механізму державної підтримки суб'єктів господарювання мікро-, малого та середнього підприємництва шляхом надання державних гарантій для забезпечення часткового виконання боргових зобов'язань за портфелем кредитів, які надані таким суб'єктам господарювання, однак на даний час ця програма ще не вступила в дію.

У країнах *Східного партнерства*, до яких, крім України, відносяться Вірменія, Молдова, Азербайджан та Грузія, ситуація з поширенням коронавірусу є не набагато кращою [4; 5; 6]. Такий розвиток подій має свою економічну ціну, яка наразі ще не проявилася повною мірою. За оптимістичними прогнозами, економіки країн Східного партнерства зазнають падіння в 4–6 % ВВП. Вже зараз їхня зовнішня торгівля скоротилася від 10 до 30 %, а уряди переглядають бюджети, збільшуючи їхню видаткову частину при значно скороченій дохідній. Найбільш постраждалими є сервісні сектори економіки (туристичний, ресторанний бізнес, індивідуальні послуги населенню), де працюють переважно малі та середні підприємства, пасажирський транспорт та фермерські господарства. Отже, зазначені країни змушені запроваджувати все нові заходи як щодо запобігання подальшому поширенню захворювання COVID-19, так і такі, що спрямовані на підтримку економічної діяльності, зокрема це:

- субсидіювання процентних ставок або суми кредитів, взятих для виплати заробітної плати, податків, обов'язкових державних страхових внесків, внесків медичного страхування тощо, а також по сільськогосподарських кредитах для придбання обладнання, зведення теплиць або іригаційних систем;
- цільова фінансова підтримка підприємств, які є суб'єктами мікропідприємництва, сімейного підприємництва або самозайнятими;
- надання грантів або співфінансування діяльності підприємств у сфері високих технологій та грантів молоді для відкриття власного бізнесу;
- реструктуризація проблемних кредитів, продовження терміну їх виплати, надання кредитних канікул більшості позичальників
- у секторі туризму – звільнення від податків на нерухомість у поточному році та поступова сплата прибуткового податку, субсидіювання 80 % процентних ставок за кредитами для готелів та участі у світових туристичних виставках.

Прикладом широкої економічної підтримки підприємств сектору МСБ та їх працівників не лише у традиційних видах діяльності, а й спрямованої на стимулювання інноваційної діяльності, впровадження наукових розробок у виробництво (у т.ч. з метою подолання коронавірусної хвороби) може бути діяльність урядових і фінансових структур Чеської Республіки [7]. Так,

у цій країні розроблені і фінансуються такі програми підтримки підприємств:

- «Антивірусна» програма – допомога підприємствам для компенсації заробітної плати працівникам з метою уникнення зайвих звільнень;

- *Позики Covid I, Covid II, Covid III* – спільні програми Чесько-Моравського банку гарантій та розвитку та Міністерства промисловості і торгівлі Чехії для надання малому та середньому бізнесу необхідного у кризовий період фінансування, покриття основних операційних витрат підприємств у сфері мікропідприємництва;

- «Covid Technologies», «Країна для майбутнього – Програма інновацій на практиці», «Чеський підйом» – програми, спрямовані на малий та середній бізнес для розвитку технологій чи запровадження інновацій, що можуть бути використані для боротьби з вірусом SARS-CoV-2 та захворюванням COVID-19; для дослідницьких організацій і компаній, які можуть впровадити результати досліджень у практику найближчим часом; для створення нового виробництва або впровадження новоствореної продукції у виробництво.

В економічно розвинених країнах, на підтримку малого і середнього підприємництва передбачається витратити значні кошти, зокрема [8]:

- у США Управління у справах малого бізнесу має забезпечити надання компаніям, що постраждали від коронавірусу, позик під низький відсоток для поповнення ліквідності, виділити кошти на виплату зарплат їх співробітникам, розробити пропозиції щодо відстрочення сплати податків. Загальний обсяг антикризового пакету для підтримки економіки оцінюється у 2 трлн. дол.;

- у Великобританії передбачається виділити 39 млрд. дол. для загального стимулювання економіки, у т.ч. на зниження податків і на кредити для малого бізнесу. Тимчасово заморожене нарахування податку на нерухомість для рітейлерів, підприємств у галузях розваг та туризму, сплата НДС відстрочена на півроку, а податків для самозайнятих – до 2021 р.;

- у Німеччині – Німецький банк розвитку KfW надасть до 500 млн євро компаніям, що постраждали від коронавірусу, у вигляді поручительств та позик для подолання проблем з ліквідністю. Розроблена програма, за якою держава компенсує до 80 % вартості кредитів бізнесу на період кризи;

- у Франції – для компаній, що постраждали від коронавірусу будуть відмінені комунальні та орендні платежі, до них не будуть застосовуватися санкції за невиконання держконтрактів. На фінансову підтримку цих компаній та їх працівників виділять 45 млрд євро.

Список використаних джерел:

1. Перелік заходів державної підтримки // Державний інформаційний портал для підприємств. URL: <https://sme.gov.ua/covid19-qa/#qa2>
2. Уряд розширив можливості програми «Доступні кредити 5-7-9 %» // Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-rozshiriv-mozhливosti-programi-dostupni-krediti-5-7-9>
3. Уряд підтримав нові зміни до програми «Доступні кредити 5-7-9 %», аби зробити її ще доступнішою для бізнесу // Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/>

uryad-pidtrimav-novi-zmini-do-programi-dostupni-kredit-5-7-9-abi-zrobiti-yiyi-shche-dostupnishoyu-dlya-biznesu

4. Ремізов А. Один успіх на шістьох: як країни Східного партнерства протистоять пандемії // Європейська правда. – 26 червня 2020. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2020/06/26/7111505/>
5. Что страны СНГ и Кавказа делают для поддержки МСБ в период пандемии. – Режим доступа: <https://smebanking.news/ru/25699-chto-strany-sng-i-kavkaza-delayut-dlya-podderzhki-msb-v-period-pandemii/#1>
6. COVID-19: Weekly Digest on Impact on SMEs in EAP. URL: www.eu4business.eu
7. Support programs for businesses // CzechInvest. Investment and Business Development Agency of the Czech Republic. URL: <https://www.czechinvest.org/en/COVID-INFO/Support-programs-for-business>
8. Судольский Р. Как развитые страны гасят экономические последствия коронавируса // SME Banking Club. – 03.04.2020. URL: <https://smebanking.news/ru/24952-kak-v-mire-gasyat-ekonomicheskie-posledstviya-koronavirusa>

СЕКЦІЯ 2. МАКРОЕКОНОМІКА

Павлик В. П.

*кандидат технічних наук,
старший науковий співробітник*

*Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна*

МЕХАНІЗМ РЕФОРМУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

Процеси виробництва й реалізації продукції у межах держави характеризують її розвиток економіки. Від ефективності державного управління залежить наскільки цей розвиток відповідає світовим стандартам, забезпечує належний рівень життя населення. Відсутність в державному управлінні стратегії розвитку економіки країни, зокрема напряду функціонування її підприємств, що виробляють й реалізують продукцію в умовах конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках є причиною невизначеності, безсистемності, неефективності господарювання на рівні держави, підприємств, домогосподарств населення. У багатьох стратегія розвитку економіки країни визначається економічним механізмом її функціонування, який до теперішнього часу не достатньо обґрунтований через недосконалість методів обробки, аналізу, використання економічної інформації, або навіть за її відсутності, що не вможливило проведення економічних розрахунків – основи наукових досліджень. З метою поліпшення життєвого рівня населення в нашій країні здійснюється реформування процесів формування та функціонування агропромислового комплексу та сільських територій. Основними напрямками його є удосконалення економічних відносин між суб'єктами господарювання при розгляді власності на майно, ресурсів виробництва; забезпечення багатокладності у господарській діяльності різних суб'єктів господарювання, наданням їм єдиної законодавчої та нормативно-правової бази; визначення ефективних умов господарювання різних організаційних форм, структур ведення бізнесу на основі сталого їх економічного розвитку; організація системи управління на державному та міському рівні, виходячи з інноваційних рішень у інформаційному забезпеченні різних суб'єктів господарювання в умовах ринку; обґрунтування показників, що визначають рівень життя населення, орієнтуючись на світові стандарти забезпечення умов для життєдіяльності людей; виявлення потенціалу агропромислового комплексу, сільських територій, здійснюючи інвестиційний розвиток, зовнішньоекономічну діяльність; формування загальної стратегії економічного розвитку країни на основі пріоритетності у виробництві й реалізації продукції різними суб'єктами господарювання, їх досягнень, забезпечення ними бажаного рівня життєдіяльності населення. Оскільки

функціонування держави ґрунтується на її бюджеті, а господарювання підприємств, домогосподарств населення, виходячи з госпрозрахунку, вважаємо, що для здійснення зазначеного реформування доцільним є економічний механізм, який розкриває визначення прибутку від господарювання у взаємозв'язку з системо утворюючими показниками такими як валовий внутрішній продукт, оплата праці, податки – для держави; дохід від реалізації продукції, її повна собівартість, обсяги виробництва й реалізації – для підприємств; оплата праці, витрати, встановлені показники ринку – обсяг виробництва й реалізації продукції – для домогосподарств населення. Наукова новизна дослідження полягає у запропонованому інформаційно-аналітичному інструментарії, що розкриває досягнення ефективних умов господарювання держави, підприємств, домогосподарств населення удосконалення економічного механізму їх розвитку на основі системо-утворення, прийнятій загальній для них системі господарювання за допомогою госпрозрахунку.

З наукової праці І.І. Лукінова встановлено, що «кожна економічно розвинута країна має власну модель ринкової економіки, яка сформована під впливом історичних традицій, конкретних умов її функціонування і розвитку. Ніхто не нав'язує цим країнам якогось єдиного стандарту. Модель економіки США суттєво відрізняється від моделі економіки Японії, так само, як, скажімо, економічна модель Франції – від моделей Німеччини або Швеції. Не повинно бути якоїсь шаблонної моделі» [1, с.173]. Виходячи з цього проблема розроблення моделі економічного розвитку держави полягає у ідентифікації та інтерпретації процесів виробництва й реалізації продукції суб'єктами господарювання. Формули визначення прибутку, ефективності суб'єктів господарювання, які розкривають процеси виробництва й реалізації продукції загально відомі, однак їх зв'язок та узгодження з іншими показниками господарської діяльності, що характеризують виробництво й ринок продукції у дослідженнях науковців відсутні.

Пропонується провести ідентифікацію та інтерпретацію процесів економічного розвитку сільського господарства у межах економіки держави, сільськогосподарських підприємств, домогосподарств сільського населення, що дає змогу визначити ефективні умови їх функціонування, господарювання, порівняти існуючий стан – без регулювання товарності продукції з бажаним – із її регулюванням та встановити економічний ефект від можливих змін в реформуванні аграрного сектора економіки держави, удосконалення економічного механізму господарювання, державного управління.

Економічні розрахунки запропоновано здійснювати за формулами (1, 2, 3):

для аграрного сектора економіки держави

$$\begin{cases} [Q_v * N_v / (D * N_c)] - [Y * N_v / (D * N_c)] - 1 = \Pi; \text{ Опр; Д; Н; Р;} \\ [Q_v * N_v / (\text{Опр} * N_c)] - [Y * N_v / (\text{Опр} * N_c)] - 1 = \Pi; \text{ Опр; Д; Н; Р;} \\ [Q_v * N_v / (\Pi * N_c)] - [Y * N_v / (\Pi * N_c)] - 1 = \Pi; \text{ Опр; Д; Н; Р;} \end{cases} \quad (1)$$

де Q_v – обсяг виробництва продукції (за даними <http://ukrstat.gov.ua> у 2018 році у межах держави становив – 5626,5 млрд. грн, для сільського

господарства – 601 млрд. грн, частка валового внутрішнього продукту – 10,68 %; валовий внутрішній продукт у межах держави – 3561 млрд. грн); Y – обсяг нереалізованої продукції, %; Nв – кількість виробників; Nс – кількість споживачів; Д – доход, млрд. грн; Опр – оплата праці працівників, млрд. грн; Н – податки, млрд. грн; П – прибуток від реалізації продукції, млрд. грн; Р – рівень рентабельності господарювання, відносні одиниці; для сільськогосподарських підприємств [2, с. 165]

$$\left\{ \begin{array}{l} [Qв*Nв/(Д*Nс)] - [Y*Nв/(Д*Nс)] - 1 = П; С; Д; Р; \\ [Qв*Nв/(С*Nс)] - [Y*Nв/(С*Nс)] - 1 = П; С; Д; Р; \\ [Qв*Nв/(П*Nс)] - [Y*Nв/(П*Nс)] - 1 = П; С; Д; Р; \end{array} \right. \quad (2)$$

де С – повна собівартість продукції, млрд. грн;
для домогосподарств сільського населення

$$\left\{ \begin{array}{l} [Qв*Nв/(Д*Nс)] - [Y*Nв/(Д*Nс)] - 1 = Опр; Вд; Д; Р; \\ [Qв*Nв/(Вд*Nс)] - [Y*Nв/(Вд*Nс)] - 1 = Опр; Вд; Д; Р; \\ [Qв*Nв/(Опр*Nс)] - [Y*Nв/(Опр*Nс)] - 1 = Опр; Вд; Д; Р; \end{array} \right. \quad (3)$$

де Вд – витрати домогосподарств сільського населення, млрд. грн;

Виходячи з вищевикладеного можна стверджувати, що ефективний механізм реформування, економічного розвитку суб'єктів господарювання полягає у послідовному визначенні їх проміжних станів за допомогою запропонованих моделей, формул (1, 2, 3), що розкривають інформаційно-аналітичний інструментарій з обробки, аналізу та використання економічної інформації. Зокрема реформування аграрного сектора економіки держави необхідно розпочинати з нарощування виробництва продукції, формування сільськогосподарськими підприємствами своєї частки у валовому внутрішньому продукті. При цьому важливо забезпечити ефективні умови господарювання середніх та малих сільськогосподарських підприємств. За встановленою часткою внутрішнього продукту господарювання підприємств доцільно перейти до функціонування аграрного сектору економіки держави, здійснюючи перерозподіл фінансів, збільшуючи відрахування на оплату праці та забезпечуючи регулювання прибутку. На основі встановлених відрахувань на оплату праці у аграрному секторі економіки держави необхідно забезпечити збільшення оплати праці домогосподарств сільського населення, підвищуючи рівень рентабельності їх господарювання, який відповідає певній життєдіяльності сільського населення.

Запропонований інформаційно-аналітичний інструментарій для забезпечення ефективного механізму економічного розвитку суб'єктів господарювання в реформуванні аграрного сектору економіки держави ґрунтується на використанні госпрозрахунку, дає змогу визначення прибутку розглянути у системі показників, що характеризують аграрний сектор економіки держави, сільськогосподарські підприємства, домогосподарства сільського населення, здійснити їх узгодження та прогнозування залежно від ситуації з виробництва й реалізації продукції на ринку.

За допомогою інформаційно-аналітичних моделей економічного розвитку аграрного сектору економіки держави, сільськогосподарських підприємств, домогосподарств сільського населення можливо

удосконалення державного управління у напрямі забезпечення суб'єктам господарювання планування господарської діяльності за доходом, контролю – за рівнем рентабельності господарювання, організації – за витратами, повною собівартістю продукції, регулювання – за прибутком від господарювання.

У перспективі проведення дослідження дає змогу здійснити перехід від загального до часткового, тим самим підвищити ефективність господарювання в підприємствах та на основі диференційованого підходу забезпечити належну доходність домогосподарств, а для цього необхідна певна статистична звітність.

Список використаних джерел:

1. Лукінов І.І. Вибрані праці. У двох книгах. Кн. 1. Київ : ННЦ ІАЕ, 2007. 816 с.
2. Павлик В.П. Державне забезпечення стійкого розвитку агропромислового комплексу та сільських територій / Екологічні та соціальні аспекти розвитку економіки в умовах євроінтеграції: тези доповідей VII-ї Всеукраїнської науково-практичної конференції 20-22 травня 2020 р. / за ред. І.О. Мельник та ін. Комп'ютерний дизайн О. Буганов. Миколаїв, 2020. С. 163–166.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМЕТРИКА

Стрельченко І. І.

кандидат економічних наук,

докторант кафедри економіко-математичного моделювання

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

м. Київ, Україна

ПРОГНОЗУВАННЯ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Інноваційні технологічні досягнення в області комп'ютерних технологій та бездротових засобів зв'язку, а також глобалізація банківської та комерційної діяльності призвели до дерегуляції на фінансових ринках, і це посилює конкуренцію в усьому світі. В результаті утворився набагато більш ефективний, стрімкий, міжнародний, мережевого типу світовий фінансовий ринок, що за структурою та характером взаємозв'язків набагато складніший, ніж існував кілька років тому.

Для економіки України (або інших країн, з ринками що розвиваються) важливими є задачі визначення рівня стійкості, оцінки та прогнозування поведінки національної економіки під час кризи, що наближається.

Вище зазначене обумовлює актуальність проблеми, її теоретичну та практичну значущість та обґрунтовує вибір теми дослідження, його мету і завдання.

Результатом даного дослідження є система моделей на основі нейронних мереж, що дозволяє прогнозувати можливі сценарії поведінки досліджуваної економіки під впливом процесів трансграничного розповсюдження кризових явищ на фінансових ринках.

Побудована автором система моделей реалізована у вигляді окремого програмного модуля у системі MATLAB і складається з двох підсистем. Перша, на основі карти Кохонена, реалізує класифікацію вхідних економічних об'єктів за типом реакції на процеси трансграничного розповсюдження кризових явищ на фінансових ринках. В результаті побудовано нейронну мережу-класифікатор на базі самоорганізаційної карти Кохонена, що розподіляє простір вихідних на кластери, в яких динаміка таких індикаторів як ВВП, реальний обмінний курс до СПЗ, обсяг золотовалютних резервів, гарантований державний борг та вартість облігацій зовнішньої державної позики є подібною. Це дозволило сформувати базу з дев'яти сценаріїв можливої поведінки економік під впливом процесів поширення кризових явищ на основі макропоказників, що характеризують стан фінансового та торговельного каналів поширення [1-2].

На основі розроблених концептуальних положень побудовано регресійні рівняння, котрі встановлюють аналітичний взаємозв'язок між п'ятьма

індикаторами, що характеризують стан фінансового та торговельного каналів поширення кризових явищ, та максимально можливим рівнем падіння ВВП і вартості національної грошової одиниці протягом двох років після закінчення латентного періоду. Обрана степенева форма регресійної залежності дозволяє використовувати отримані коефіцієнти еластичності для формування рекомендацій щодо можливої антикризової політики уряду та національного банку спрямованих на зменшення наслідків майбутніх фінансових криз.

Відповідно до показників, що характеризують стан фінансового та торговельного каналів поширення кризових явищ, за перший квартал 2020 року навчена нейронна мережа відносить економіку України до п'ятого сценарію. Це означає наступне: падіння ВВП в середньому на 12 %; зниження курсу національної грошової одиниці на 13 % та на 7 % – міжнародних резервів. Період протягом якого ВВП повертається до докризових значень складає в середньому 17-18 місяців. Зростання зовнішнього державного боргу може досягати 36 %, та в середньому становить 14 %.

Обчислимо точковий прогноз максимального падіння ВВП та вартості гривні за допомогою відповідних моделей множинної регресії. Маємо наступні характеристики (1-2):

$$Y_1^{\text{Україна}} = I_1^{0,175} \times I_2^{0,068} \times I_3^{-0,076} \times I_4^{-0,182} \times I_5^{-0,026} = 1,035, \quad (1)$$

$$Y_2^{\text{Україна}} = I_1^{0,093} \times I_2^{-0,059} \times I_3^{-0,049} \times I_4^{-0,008} \times I_5^{-0,003} = 0,96. \quad (2)$$

Прогноз на основі регресійних моделей виконаний на останніх доступних квартальних даних офіційного сайту МВФ за 4 квартал 2019 року дає зростання ВВП на 3,5 % та зміцнення курсу гривні на 4 %. Отриманий результат додатково підтверджує припущення про те, що економіка країни в першому кварталі поточного року знаходиться в латентному періоді та не перейшла поки що до кризового стану. Проте, потрібно зачекати на відповідні показники за 2-й квартал 2020 року, їх динаміка дозволить побудувати відповідний уточнений прогноз, що відображатиме зміни в економіці України під впливом пандемії COVID-19.

Отримані результати дозволяють зробити висновки, що нейромережеві моделі є ефективним інструментом завчасного виявлення ознак наближення фінансових криз. Причому за квартал до кінця латентного періоду вдається чітко передбачити ймовірний сценарій розвитку подій всередині економічної системи на основі системи індикаторів, що характеризують деформаційні процеси, які відбуваються у фінансовому та торговельному каналах поширення кризових явищ.

Перевагою побудованої системи моделей на основі нейронних мереж окрім можливості прогнозування сценаріїв поведінки національної економіки під час кризи на світових ринках капіталу є можливість визначення еластичності кожного з індикаторів каналів передачі для формування адекватної ситуативної політики адаптації до дисбалансів в економіці та пом'якшення наслідків трансграничного розповсюдження кризових явищ.

Список використаних джерел:

1. Стрельченко І.І. Моделювання процесів трансграничного поширення фінансових криз / І.І. Стрельченко // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. – К. : ДВНЗ КНЕУ, 2019. – № 8. – С. 147-174.
2. Strelchenko I.I. Simulation of the crisis contagion process between countries with different levels of socio-economic development / Matviychuk A., Vashchaiev S., Velykoivanenko H. / CEUR Workshop Proceedings – 2019. – Volume 2393. – P. 485-496., ICTERI (SciVerse Scopus).

Юрченко М. Є.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту*

Клименко Т. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту*

*Національний університет «Чернігівська політехніка»
м. Чернігів, Україна*

РОЗВ'ЯЗОК ЗАДАЧІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГРАДІЄНТНИМ МЕТОДОМ

Математичне моделювання реальних процесів, до яких відносяться, наприклад, задачі організаційно-економічного управління, планування стратегії капітальних вкладень, часто потребує розв'язування задач оптимізації. Під час побудови зазначених методів беруть до уваги, перше, критерій точності результату, а також граничні умови, завдяки яким досягається висока швидкість ітераційного процесу. В практичних задачах іноді дуже важко та трудомістко знайти чисельний розв'язок задач безумовної мінімізації функції багатьох змінних, тому, що з ростом числа змінних зростає кількість ітерацій. Тому проблема адаптивного налаштування моделі, та пошук певних методик налаштування її параметрів стосовно питання її коректності досить залишається актуальним.

Методи оптимізації знаходять широке застосування в різних областях науки і техніки, в рішенні задач організаційно-економічного управління, плануванні стратегії капітальних вкладень. При постановці задачі оптимізації необхідно здійснювати вибір критерію, на основі якого можна оцінити найкращий проект або найкращі умови функціонування будь-якої системи. Критерії оптимізації можуть ґрунтуватися на певних економічних факторах, коли потрібно максимізувати прибуток, мінімізувати витрати або витрати в одиницю часу і т.п. У будь-якому випадку математично потрібно знайти максимальне або мінімальне значення деякої функції або функціонала, що представляють собою математичну модель вимоги якості. В результаті такої перевірки спочатку відкидають рішення, які не визначають екстремальні значення критерію оптимальності, а потім серед залишених екстремальних рішень вибирають рішення, яке задовольняє

умовам оптимальності. Додаткові труднощі при вирішенні задач оптимізації виникають внаслідок того, що система рівнянь, що отримується в результаті, забезпечує лише необхідні умови оптимальності. Тому всі рішення даної системи (а їх може бути і декілька) повинні бути перевірені на достатність, що пов'язано з певними труднощами обчислювального характеру.

Питання необхідності пошуку нових шляхів вдосконалення існуючих оптимізаційних методів в останній час отримали певне освітлення в літературі. Зазначені методи є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Певні дослідження даного питання знайшли своє відображення у наукових роботах Б. Поляка [1], значний внесок у теорію оптимізаційних задач також зроблено у працях [2; 3]. Слід відзначити, що особливо великий інтерес до градієнтних методів в останні роки пов'язаний з тим, що градієнтні спуски і їх стохастичні (рандомізовані варіанти) лежать в основі майже всіх сучасних алгоритмів навчання, що розробляються в аналізі даних [4; 5].

В роботі представлено досить простий для обчислення крок градієнтної ітерації з визначенням власного вектора і набору власних значень. У процесі ідентифікації об'єкта оптимальна настройка моделі здійснюється за методом найшвидший спуску.

Отримано вираз, якій являє собою робочий алгоритм налаштування параметрів моделі. З представленого алгоритму випливає, що швидкість налаштування параметрів моделі залежить як від початкових значень самих параметрів, так і від помилок ідентифікації $\varepsilon_i(t)$.

$$\frac{dS_i}{dt} = -2k(S_i^* - S_i^{**})\varepsilon_i^2(t),$$

Отримана математична модель є засобом прогнозування кількісного показника цільової функції, що очікується при виборі відповідних дій, є адекватною, та дозволяє за обмежені терміни та обчислювальні можливості здійснювати розрахунки.

Список використаних джерел:

1. Поляк Б.Т. Введение в оптимизацию / Б.Т. Поляк. – Москва: Наука, 1983. – 384 с.
2. Зорич В.А. Математический анализ задач естествознания / В.А. Зорич. – Москва: МЦНМО, 2017. – 160 с.
3. Гасников А.В. Поиск стохастических равновесий в транспортных сетях с помощью универсального прямо-двойственного градиентного метода / А.В. Гасников, М.Б. Кубентаева // Компьютерные исследования и моделирование. – 2018. – № 10. – С. 335–345.
4. Shalev-Shwartz S. Understanding Machine Learning: From theory to algorithms / S. Shalev-Shwartz, S. Ben-David – Cambridge University Press, 2014. – 342 p.
5. Newton D. Stochastic gradient descent: Recent trends / D. Newton // Recent Advances in Optimization and Modeling of Contemporary Problems. – 2018. – № 3. – P. 193–220.

СЕКЦІЯ 4. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Веклич О. О.

доктор економічних наук, професор

*ДУ «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку НАН України»
м. Київ, Україна*

ЕКОСИСТЕМНІ АКТИВИ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД – ДЕТЕРМІНАНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПОСИЛЕННЯ СПРОМОЖНОСТІ ЇХ РОЗВИТКУ

Поточний рік відзначається закінченням Десятиріччя біорізноманіття Організації Об'єднаних Націй і завершенням здійснення Стратегічного плану з біорізноманіття на період 2011-2020 роки, який був переглянутий та оновлений завдяки прийняттю так званих Аїтинських цільових завдань плану дій Конвенції з біорізноманіття (м. Нагоя, префектура Аїті, Японія, 2010 р.). Усі країни, в тому числі Україна, спільними зусиллями проводять оцінку своєї роботи по їх досягненню. Одержані в країнах світу відповідні результати будуть враховані в Глобальній рамковій програмі в сфері біорізноманіття на період після 2020 року. В основу цієї програми має бути покладена надійна фактична інформація: про поточний стан біорізноманіття світу і останні тенденції; про взаємозв'язок між біорізноманіттям і цілями у сфері сталого розвитку; про успішні заходи щодо збереження та сталого використання продукції і послуг, які забезпечуються світовим біорізноманіттям для підтримки продовольчої безпеки і добробуту людини.

Справді, як переконливо свідчать численні зарубіжні дослідження, екосистемні послуги природних комплексів мають критично важливе значення для благополуччя населення та національних економік. Наданий екосистемами обсяг принципів життєзабезпечуючих послуг є порівняним з основними потребами країни, її регіонів і громадян в масштабах регуляції середовища, продукції біоресурсів, формуванні умов для життя людей, особливо в країнах з низьким і середнім рівнем доходів.

Наочним прикладом цьому слугують дослідження соціо-економічної залежності від послуг, що надаються біорізноманіттям лісів, і відповідні останні офіційні дані міжнародного рівня. Так, в щойно опублікованій доповіді ФАО «Состояние лесов мира – 2020. Леса, биоразнообразие и люди» наголошено на значущості лісових екологічних і, зокрема, екосистемних активів у агролісівницьких і лісопасовищних системах, які підтримують виробництво продукції сільського господарства, тваринництва, лісового й рибного господарства, забезпечуючи регулювання водних ресурсів та мікроклімату, тіньовий та вітровий захист, захист ґрунтів, кругообіг поживних речовин, біологічну боротьбу зі шкідниками, а також процеси запилення. Окрім того, як підкреслено в доповіді, «їх роль в

протидії зміні клімату та зниження пов'язаних з цим наслідків надзвичайно важлива для забезпечення наявності продовольства в багатьох районах».

За даними ФАО, ліси і дерева як частини ландшафтів є постачальником регулюючих і забезпечувальних екосистемних послуг для 2,5 мільярда людей, котрі займаються дрібномасштабним сільським господарством. Водночас, за розрахунками, ліси забезпечують більш 86 млн. зелених робочих місць. У цілому, виходячи з того, що за станом на грудень 2019 року населення світу становило близько 7,8 мільярда чоловік, представлені оцінки ФАО означають: близько однієї третини людства в значній мірі залежить від послуг, що надаються біорізноманіттю лісів.

Показовими є також результати дослідження залежності місцевого населення від послуг лісових екосистем, здійсненого українськими фахівцями. Так, шляхом анкетування 230 домогосподарств західних лісозалежних територіальних громад Львівської, Закарпатської, Рівненської та Івано-Франківської областей у 2013-2017 рр. у рамках програми ENPI-FLEG II було встановлено помітний вплив забезпечувальних послуг лісових екосистем (деревина, дрова, ягоди, гриби, сік та ін., тобто ті продукти лісу, через які ліс забезпечує їжею, паливом, сировиною тощо) на добробут місцевих мешканців. Результати показали, що надходження від лісових екосистем становлять 5 % і 11 % у загальному сімейному бюджеті, який включає всі можливі надходження домашнього господарства. У грошовому еквіваленті максимальний сезонний дохід, який родина отримала за рахунок забезпечувальних послуг лісових екосистем (здебільшого, від збору грибів і ягід), сумарно становить від 1859,5 дол. до 1237,33 дол., тобто є досить вагомим.

Наведені приклади щодо соціо-економічної значущості екологічних і екосистемних активів не лише статистично підтверджують загальну залежність людського життєзабезпечення та добробуту від кількості й якості потоку послуг, що генеруються лісовими екосистемами. Проаналізовані більш глибоше, ці приклади демонструють, по суті, *залежність спроможності народонаселення до існування завдяки отримуваним вигодам і доходам від екосистемних послуг* і на глобальному, і національному та/або регіональному чи субрегіональному рівнях, і на рівні територіально локальному (громади).

Розглянемо цю залежність на низовому територіальному рівні більш детальніше, зважаючи на невпинне нарощення в Україні процесу децентралізації та формування об'єднаних територіальних громад (ОТГ), що засвідчується даними Міністерства розвитку громад та територій України, згідно з якими на початок 2020 р. в Україні утворено 982 громад, котрі складаються з 4487 селищних, сільських і міських рад з населенням в 11 млн. 073773 чол. на площі в 233413.83 км².

Варто нагадати, що спроможність громади залежить від ефективності використання її ендегенного потенціалу, який, своєю чергою, складається з (і) економічного (виробничого, природно-ресурсного, підприємницького, організаційно-управлінського, інфраструктурного, інноваційного, науково-інформаційного потенціалу), (ii) фінансового (бюджетно-податкового, інвестиційного, потенціалу реального сектору економіки, потенціалу

фінансово-кредитних установ, потенціалу домогосподарств), (iii) людського потенціалу [1, с. 204].

Виходячи з цього та з огляду на раніше виявлений дуалізм сутнісного наповнення екосистемних активів територіальних громад [2], ці активи визначаються ще і як компонентні складники економічного потенціалу громади (зокрема її виробничого, природно-ресурсного, підприємницького потенціалу одночасно), і як компонентні складники фінансового потенціалу (зокрема потенціалу домогосподарств). А отже, екосистемні активи територіальних громад є базовою та потужною детермінантою забезпечення спроможності їх функціонування та розвитку (рис. 1).



Рис. 1. Екосистемні активи як детермінанта забезпечення та посилення спроможності територіальної громади

Джерело: авторська розробка

Більше того. Активізація залучення екосистемних активів територіальних громад у господарський обіг виявляє їх і як детермінанту

посилання спроможності громади (рис. 1), але за умови, по-перше, усвідомлення громадою та управлінськими органами їх значущості, а по-друге – включення екосистемних активів в сферу інтересів громади. Цьому сприятиме, на наш погляд, проведення насамперед облікової інвентаризації (ревізії), опису та оцінки наявних екосистемних активів, на які громада має право присвоєння, володіння, користування та розпорядження (в сукупності чи в окремих часткових проявах цього права) як на об'єкти права комунальної власності відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Таким чином, *дуалізм сутнісного наповнення екосистемних активів територіальних громад доповнюється нині встановленим їх функціональним дуалізмом, який полягає в тому, що екосистемні активи територіальних громад є детермінантою, з одного боку, забезпечення спроможності функціонування та розвитку територіальної громади, а з іншого – при певних умовах – посилення її спроможності.*

Наведені та розкриті методологічні положення не лише поглиблюють наукове опрацювання та розробку концепту екосистемних послуг, а й слугують теоретичною опорою для обґрунтування необхідності активізації залучення екосистемних активів територіальних громад у господарський обіг і практику управління об'єднаними територіальними громадами задля зміцнення їх спроможності. Водночас, зважаючи на вимогу Закону України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року» щодо впровадження екосистемного підходу в управлінську практику, очевидна нагальна потреба в формуванні інституціональних умов для імплементації екосистемного підходу в практику господарювання ОТГ та проведення відповідної інформаційно-просвітницької роботи. Безумовно, що започаткуванню такої широкомасштабної та складної роботи має передувати наукове опрацювання й розробка концепту екосистемних послуг, зокрема, екосистемних активів територіальних громад, що надасть змогу громадам усвідомити цінність просторово належних їм екосистем та необхідність їх збереження й відтворення.

Список використаних джерел:

1. Біль М. М. Методичні підходи до аналізу людського потенціалу територіальної громади / М. М. Біль, І. В. Лещух // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2019. – № 3 – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dreg_2019_3_40
2. Веклич О. О. Сутнісна характеристика екосистемних активів територіальних громад / О. О. Веклич // Ефективна економіка. – 2020. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7888>

Іванов С. В.
член-кореспондент НАН України

Ляшенко В. І.
завідувач відділу

Осадча Н. В.
провідний науковий співробітник

*Інститут економіки промисловості НАН України
м. Дніпро, Україна*

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Україна маючи значний ресурсний та промисловий потенціал недостатньо ефективно використовує свої експортні можливості. Відсутній дієвий механізм диверсифікації ринків, в структурі українського імпорту є значна частка власного експорту. Про недосконалість експортного потенціалу свідчить і структура зовнішньої торгівлі України і, в першу чергу, її експорту. Більшу частину експорту України становить продукція з низьким ступенем переробки, зокрема чорні метали та вироби з них (понад 42 %), мінеральні продукти (понад 10 %). У той же час частка продукції більш високого ступеня переробки, насамперед машин та устаткування, незначна. В умовах фінансової кризи доцільно розробити дієву модель прогнозування розвитку торгівлі високотехнологічною продукцією. До недавнього часу одним з головних експортних товарів в Україні була продукція металургії, яка зараз складає 26 % українського експорту, а в середині двотисячних сягала 42 %. Запорізька область є чітко означеним експортоорієнтованим регіоном, в якій обсяги експорту більш ніж в 2 рази перевищує обсяги імпорتنних закупівель. За обсягами експорту Запорізька область посідає четверте місце серед регіонів України. Запорізька відноситься до найбільш інвестиційно-привабливих в Україні. Область входить в п'ятірку лідерів за обсягами експорту товарів, в десятку – за обсягами імпортованого товару. Зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 152 країн світу. Визначено, що основу зовнішньої торгівлі Запорізької області становлять товари. На їх долю припадало 93,6-95 % експорту. Аналіз експорту товарів Запорізької області у 2017 році свідчить про відновлення зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону. Показники товарообороту після падіння у 2014-2016 роках продемонстрували тенденцію до зростання. З географічного погляду серед експортних операцій підприємств Запорізького регіону найбільша частка припадала на країни Азії, Європи та СНД. Необхідно відзначити факт нарощування підприємствами регіону присутності на нових ринках через зниження можливостей реалізації товарів у РФ. Товарна структура свідчить про промислове спрямування експорту та наявність потенціалу до нарощування продажів машин та обладнання. Зниження імпорту є важливою умовою для ефективного економічного зростання

нашої держави. Аналіз імпорту товарів свідчить про поступове зниження цих обсягів, крім 2017 року. В структурі імпорту переважають мінеральні продукти (37,9 %) для промислового комплексу регіону, а також машини, обладнання та механізми (19,7 %). Найбільша питома вага імпорту товарів припадала з країн СНД та Європейського Союзу. В структурі імпорту переважають мінеральні продукти для промислового комплексу регіону, а також машини, обладнання та механізми. Моніторинг стану зовнішньої торгівлі показав, що головними напрямками підвищення здійснення експортно-імпортної діяльності підприємств області мають бути: створення потужного експортного сектору; залучення іноземних інвестицій; лібералізація і поліпшення товарної структури імпорту; гнучка податкова, цінова, депозитна, кредитна, фінансова і валютна політика, що стимулює диверсифікацію експортно-імпортних операцій; сприяння заходів щодо інтеграції економіки в європейські і світові господарські об'єднання та організації. У 2019р. експорт товарів становив 3060,6 млн. дол. США, порівняно із 2018 р. експорт зменшився та становив 91,2 % у порівнянні із 2018 роком (рис. 1). Сальдо торговельного балансу на протязі 2014-2009 позитивне. Сальдо торговельного балансу Запорізької області становило \$1550 млн. (у 2018 р. також позитивне – \$1614 млн.). Запорізька область є експортоорієнтованою та забезпечує притоки іноземної валюти до України. Розрахуємо частку ЄС та інших континентів у зовнішній торгівлі Запорізької області, використовуючи дані Запорізького управління статистики.

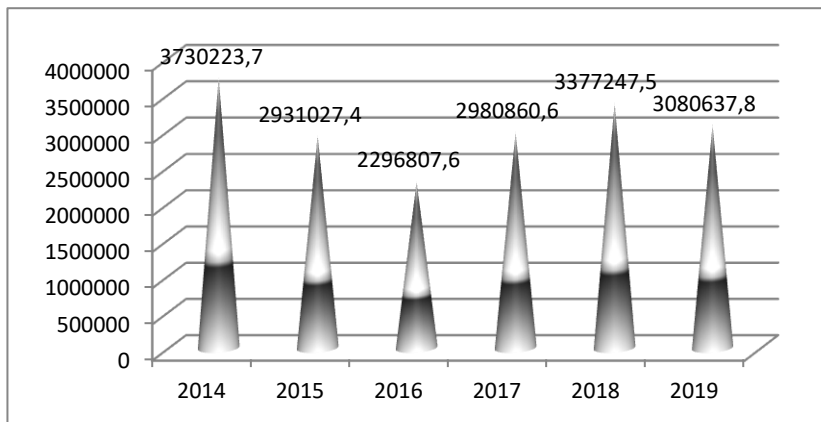


Рис. 1. Обсяги експорту Запорізької області, тис. дол. США [1]

Серед країн-експортерів у 2019 році найбільшу питому вагу займають країни колишнього СНД і Азії, а потім вже країни ЄС. Разом з цим, переважаючі темпи зростання імпорту можуть свідчити про наміри підприємств розширювати виробництво за рахунок імпортованих ресурсів. У 2019 році Запорізька область підтвердила свій статус регіону, який

формує експортний потенціал України. Підприємства регіону забезпечили 6,89 % експорту України (проти 6,3 % у 2016 році) та 4,64 % імпорту (у 2019 році проти 4,34 % у 2018 році) [1]. У 2019 році до держав ЄС було спрямовано 29 % експорту Запорізької області. Разом з цим, частка Російської Федерації в експорті підприємств Запорізької області становить 17 %. Зміна розподілу експорту відбулась через зниження експортних поставок до РФ на 3,1 % (в порівнянні з 2016 роком) та одночасне збільшення експорту до держав-членів ЄС на 26,7 %. Необхідно також відзначити факт нарощування підприємствами регіону присутності на нових ринках через зниження можливостей реалізації товарів у РФ. Водночас, наявні торгівельно-господарські зв'язки підприємств Запорізької області з підприємствами Російської Федерації все ще створюють значний вплив на географічну структуру імпорту товарів. Частка Російської Федерації в імпорті становить більше третини (в основному через імпорт сировинних ресурсів). Товарна структура експорту товарів у 2019 році підтверджує статус Запорізької області як промислового регіону України. Основу експорту складає торгівля недорогоцінними металами (переважно продукцією чорної металургії), яка займає майже 57 %. Це свідчить про відносно низький рівень доданої вартості у експорті регіону. Водночас, 18,6 % експорту становить продукція категорії машини, обладнання та механізми. Зростання експорту цієї категорії за рік склало майже 42 %, що свідчить про поступовий перехід до експорту високотехнологічної продукції. В структурі імпорту переважають мінеральні продукти для промислового комплексу регіону, а також машини, обладнання та механізми. Аналіз зовнішньої торгівлі товарами Запорізької області у році свідчить про відновлення зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону. Показники товарообороту після падіння у 2014-2018 роках продемонстрували тенденції до зростання та мають перспективи відновитись до докризового рівня вже у 2021 році. Наочною є зміна географії зовнішньої торгівлі та переорієнтація підприємств області з традиційних зв'язків з Російською Федерацією до торгівлі з Європейським Союзом, Азією та Близьким Сходом. Товарна структура свідчить про промислове спрямування експорту та наявність потенціалу до нарощування продажів машин та обладнання. Запорізька область забезпечує 3,5 % від усього обсягу реалізованої продукції, товарів та послуг в Україні та 8,7 % промислової продукції. Як і Дніпропетровська область, Запорізька область є переважно промисловою, причому частка промисловості у цьому регіоні ще більша, ніж у Дніпропетровській і становить 64,7 %. Частка сільського, лісового та рибного господарства в Запорізькій області також більша, ніж у Дніпропетровській і становить 6,9 % проти 3,6 %. В той же час частка торгівлі менша майже на третину. Усі інші галузі не є помітними у порівнянні з трійкою лідерів – промисловістю, торгівлею та сільським господарством. Як і в Дніпропетровській області спостерігається відставання галузей, що забезпечують матеріальне виробництво – будівництва, транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, фінансової та страхової діяльності, діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, інформаційних та телекомунікаційних

послуг. Головним напрямом промисловості в Запорізькій області є переробна промисловість, яка за обсягом реалізації промислової продукції сягає 71,7 %. Найбільш розвинутою промисловою галуззю в Запорізькій області є металургійне виробництво, обсяг реалізації якого в 2018 р. становив 33,9 % від усієї реалізації промислової продукції Запорізької області та 17,1 % реалізації промислової продукції в Україні. Очікувано, враховуючи наявність в області ДніпроГЕС, Запорізької АЕС та самої потужної в Україні Запорізької ТЕС, на другому місці за обсягом реалізації знаходиться галузь «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря», яка має частку 25,6 %. На третьому місці за обсягом реалізації промислової продукції в Запорізькій області знаходиться харчова галузь, яка має частку 13,9 %, причому, як і для Запорізької області, обсяг реалізації харчової галузі більше, ніж обсяг реалізації сільськогосподарської продукції (21,2 млрд грн проти 15,0 млрд грн). Важливим як на рівні області, так і на загальноукраїнському рівні є машинобудування, частка якого становить, відповідно, 11,9 % та 15,6 % [3]. Таким чином, Запорізька область відрізняється домінуванням переробної промисловості, головною в якій є промисловість низького ступеню переробки – металургія, але є й більш розвинуті галузі – машинобудування та харчова промисловість. Галузі новітніх технологічних устроїв, таких, як електроніка або відновлювана енергетика розвинуті недостатньо. Недостатньо розвинуті також забезпечуючі галузі, такі, як інформаційні та телекомунікаційні технології, будівництво, транспорт.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Иванов С.В., Ляшенко В.И. Перспективы и критерии пост- и неоиндустриализма в Донбассе в условиях перехода к технологиям 6-й длинной волны Н. Кондратьева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pgasa.dp.ua/wp-content/uploads/2017/10/13.pdf>
3. Крамар О. Невиправданий оптимізм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tyzhden.ua/Economics/244319>

Скрипник Н. А.
*старший викладач кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності*

Кравцова І. Р.
*студентка інституту бізнесу, економіки
та інформаційних технологій*
Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса, Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ПУБЛІЧНОМУ АДМІНІСТРУВАННІ

Постійно зростаючі вимоги суспільства до влади вимагають пошуку сучасних механізмів розв'язання комплексу суперечностей. Вони існують між приватним та суспільним інтересами; громадським та державним баченням; індивідуальними та управлінськими підходами до вирішення соціально-економічних, політичних, етнічних, суспільних проблем. Діяльність органів державної влади, як правило, регламентована нормативними документами та здебільше здійснюється в у нормативній площині законодавчого поля. Натомість органи місцевого самоврядування, що за своєю природою є владою територіальної громади, більшість питань (в межах законодавства та повноважень) мають вирішувати на власний розсуд, приймаючи локальні рішення, що необхідні для громади.

Напрямів застосування концепції проектного менеджменту надзвичайно багато. Вони можуть охоплювати практично всі сфери людського життя, зокрема державне управління. Проте сьогодні інструменти проектного менеджменту все ще не знайшли широкого застосування в органах публічної влади.

Питання використання ідей проектного менеджменту в діяльності органів місцевого самоврядування частково досліджені у працях К. Глубоченко, П. Ворони [4], Г. Мінаєвої [3], І. Чикаренко, Ю. Шарова та інших і переважно стосуються стратегічного планування в муніципальному менеджменті, управління муніципальними та територіальними проектами тощо. Більш глибокого аналізу потребує питання розкриття сутності чинників, що визначають необхідність та можливість використання проектного менеджменту в діяльності органів місцевого самоврядування на етапі перетворень, пов'язаних з децентралізацією влади [1, с. 137].

Проектне управління – це сфера діяльності, у процесі якої визначаються та досягаються, цілі проекту при балансуванні між обсягом робіт, ресурсами (кошти, праця, час, матеріали, енергія, простір тощо), якістю та ризиками [2, с. 17-24].

Проектний менеджмент у галузі місцевого самоврядування містить у собі наступні складові:

- процес систематизації та інтеграції наявних та необхідних для виконання муніципального проекту знань, навичок, методів, засобів та технологій проектного менеджменту для реалізації проекту з метою

найбільш оптимального використання фінансових, часових, людських та інших ресурсів територіальної громади для досягнення поставленої мети;

– проектну команду (групу) людей, що здійснюють управління муніципальним проектом, тобто забезпечують процеси управління ресурсами територіальної громади та інформацією, формують відповідну систему комунікацій та прийняття нагальних управлінських рішень.

Г. Мінаєва, зокрема, зазначає, що головна мета проектної діяльності органів місцевого самоврядування – отримати додаткові ресурси для вирішення окремих місцевих проблем з державного бюджету та інших фондів. При цьому, плідною стає співпраця з фондами підтримки місцевих ініціатив [3, с. 2].

У роботі [4] П. Ворона зазначає, що долучаючись до участі в даному конкурсі місцеві ради навчаються більш системно і раціонально підходити до вирішення проблем громади. Тут створюється сприятливе середовище для сталого соціально-економічного розвитку на місцевому рівні шляхом самоорганізації та соціальної активізації громад. Виникає можливість розроблення та впровадження невеликих за обсягом громадських ініціатив; відкривають нові можливості для розвитку своїх населених пунктів. Таким чином, законодавча база для розвитку проектних технологій у галузі місцевого самоврядування є досить сприятливою. Проте існує певний спектр проблем, що формують різнопланові бар'єри у цьому процесі. Зокрема, В. Молоканова [5, с. 100], виділяє такі проблемні положення програм соціально-економічного розвитку регіонів:

1. Неспроможність місцевої влади застосувати проектні технології планування та програмування розвитку.

2. Відсутність активності бізнесу щодо ініціювання відкритих підходів до програмування розвитку територій.

3. Формальність процесу залучення громадськості, підприємців та інших зацікавлених сторін.

Таким чином, впровадження технологій проектного менеджменту в галузі місцевого самоврядування є тісно пов'язаним з проблематикою управління інформацією та іншими ресурсами фінансового.

Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 р. передбачено створення у разі необхідності органів і служб для забезпечення здійснення з іншими суб'єктами комунальної власності спільних проектів або спільного фінансування (утримання) комунальних підприємств, установ та організацій, визначення повноважень цих органів [6, ст. 26, п. 32].

Отже, характерними особливостями проектного менеджменту в галузі місцевого самоврядування виступає розуміння проектів і програм розвитку території як об'єктів муніципального управління. При цьому, особливу роль відіграє саме інформаційне забезпечення процесу реалізації проектів і програм місцевого самоврядування. Місце інформаційного забезпечення в управлінській діяльності забезпечується технологіями моніторингу та контролю в проектному менеджменті.

Список використаних джерел:

1. Безверхнюк Т. М. Управління проектами в публічній сфері : навч. посіб. / Т. М. Безверхнюк, Н. О. Котова, С. А. Попов / за заг. ред. Т. М. Безверхнюк – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2011. – 344 с.
2. Безверхнюк Т. Проектно-орієнтований підхід як нова філософія організації управління а державними програмами і проектам. Науковий вісник академії муніципального управління: зб. наук. пр. Київ: Академія муніципального управління, 2011. Вип. 3. С. 17-24.
3. Мінаєва Г. М. управління проектною діяльністю органів місцевого самоврядування для зміцнення інфраструктури території / Г. М. Мінаєва // Теорія та практика державного управління : Наук. фах. видання. – Вип. 3 (34). – 2011. – С. 1–7.
4. Ворона П. В. Досвід співпраці територіальних громад Полтавщини з Фондом сприяння місцевому самоврядуванню України [Електронний ресурс] / П. В. Ворона // Державне будівництво : Електронне наукове фахове видання. – 2008. – № 1. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2008-1/doc/2/06.pdf>
5. Молоканова В. М. Публічне управління регіональними програмами розвитку на засадах проектного менеджменту / В. М. Молоканова // Результат-орієнтовані підходи, інструменти та технології в публічному управлінні : матеріали наук.-практ. конф. за міжн. участю, 26 жовтня 2012 р., Дніпропетровськ. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2012. – 135 с. – С. 99–101.
6. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 р. [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80/page>.
7. Скрипник Н. А. Анализ кадрового потенциала предприятия как сложной многоуровневой динамической системы / Н. А. Скрипник // Міжнародний науковий журнал. Механізми регулювання економіки (МНЖ «МРЕ»). ISSN 1726-8699 – Суми: СумГУ – 2014. – № 4 – С. 162-174. Режим доступу: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/index.php?cmd=view_article&article_id=362&issue_id=23
8. Скрипник Н. А. Концепция методов системного анализа связей субъектов кадрового потенциала подразделений промышленного предприятия / Н. А. Скрипник, С. К. Харичков // Сборник научных трудов. Научный вестник Одесского национального экономического. Экономические науки. – Одесса: ОНЭУ – 2015. – № 9(229) – С. 161-174. Режим доступу: [http://n-visnik.oneu.edu.ua/archive\(ru\).php](http://n-visnik.oneu.edu.ua/archive(ru).php)

Харченко Ю. П.

кандидат наук з державного управління, докторант

Національний університет «Чернігівська політехніка»

м. Чернігів, Україна

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНІВ

Стратегія повної лібералізації економічних відносин, яка лежить в основі існуючої в Україні моделі управління протягом майже трьох останніх десятиліть не принесла очікуваних наслідків. Адже якісний вітчизняний людський, потужний виробничий і науково-технічний потенціали не змогли забезпечити технологічну модернізацію та структурні перетворення, котрі дозволили б отримати позитивну динаміку зростання рівня конкурентоспроможності нашої країни у глобалізованому світі. Тобто

теоретичні постулати класика економічної теорії А. Сміта про вирішальну роль «невидимої руки ринку» не лише в Україні на практиці себе не виправдали.

За цих обставин найважливішим науковим завданням є спроба окреслити сутність впливу інституціонального середовища на модернізацію продуктивних сил регіонів України, синхронізацію дій органів публічного управління всіх рівнів задля отримання конкурентних переваг вітчизняної економіки у сучасних умовах.

Сучасне тлумачення інституціональних засад у сфері публічного управління, сформульоване Нобелівським лауреатом Д. Нортон ґрунтується на визначенні, що «Інститути – це правила гри, механізми і норми поведінки, які структурують взаємодії, що повторюються, між людьми», «інституції – це організації і установи, тобто гравці [1, с. 73].

Інституціональний підхід серед вітчизняних науковців забезпечує симбіоз правил та неофіційних обмежень, застереження щодо формування моделі стійкого розвитку в різних країнах та індивідуальності кодексів країн на основі окремих субрегіональних рівнів.

Інституційні поняття описують економічні процеси через звичай, традиції та звички, які притаманні не лише економічним системам індикаторів, а й правовим нормам, а також окремим людям та суспільству загалом. Це може логічно пояснити той факт, що в одних країнах однакова соціальна система та економічна модель досягають успіху, а в інших – абсолютно неефективні.

Узагальнюючи різні теоретичні розробки суті інституційної екологічної справедливості, можемо побачити, що це юридичне, політичне, економічне, соціальне, моральне, етичне, екологічне, культурне, етнічне. Вважаємо, що це сукупність науково-технічних зв'язків.

Пошук адекватних відповідей на причини нашого економічного і технологічного відставання, яке не те що загальмоване, а навпаки посилюється, свідчить не лише про низький рівень інституціонального розвитку нашого суспільства, і насамперед – украй низький рівень захисту та персоніфікації відносин власності, але і про загострення традиційної для економічної науки проблеми співвідношення між державним управлінням і ринковою саморегуляцією [2, с. 3-34].

Більше того, інституційний сектор все ще фокусується на зацікавленості адміністрації щодо підвищення інтересу до єдиної територіальної громади лише у напрямку бюджетної децентралізації. Натомість роль регіональної економічної системи недооцінена, але економіку України можна посилити завдяки ефективним регіонам, які покладаються на самодостатні об'єднані територіальні громади.

Це підтверджують реалії впродовж всього трансформаційного періоду, оскільки інституціональне середовище не забезпечує поступального пом'якшення регіональної асиметрії. Адже, якщо у 2010 році із 27 адміністративно-територіальних утворень суб-національного рівня лише 6 областей та м. Київ перевищували середній рівень валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу по країні, то у 2013 році їх стало 4 та м. Київ, а впродовж 2014-2018 років ця тенденція залишилась непохитною.

При цьому регіон-лідер перевищував параметри регіону-аутсайдера більше ніж у 3 рази, а якщо відлік починати зі столиці – то понад 7 разів.

Для регіональної економіки інституціональне середовище, на нашу думку, має базуватися на особливостях, котрі характеризують такі вищезгадані просторові одиниці як [3, с. 7-10]:

1) регіони, що виділяються за одиничними ознаками (Житомирська, Івано-Франківська, Волинська, Рівненська, Закарпатська, Чернівецька, Чернігівська області);

2) регіони, що виділяються за декількома ознаками, відображаючи, по суті, сполучення або симбіоз різноманітних явищ (Харківська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Сумська, Черкаська області);

3) регіони-лідери, що впродовж останніх десяти років охоплюють майже всю сукупність проявів людської діяльності в межах конкретної території, висвітлення якої вимагає відображення тісного взаємозв'язку між природними і суспільними індикаторами території (Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Полтавські області та м. Київ).

Як засвідчує аналіз результативності інституціональних акцентів, виключно на бюджетній децентралізації, бажаних наслідків повномасштабного, передусім, економічного оздоровлення об'єднаних територіальних громад вони не принесли.

Так, без урахування м. Києва, анексованого Криму та окупованих російським агресором територій на Сході України, лише Дніпропетровська, Київська, Полтавська та Харківська області мають показники вище середнього державного рівня співвідношення сукупних бюджетних доходів до валового регіонального продукту.

Натомість міжбюджетні трансфери перевищують половину доходної бази Волинської, Житомирської, Закарпатської, Івано-Франківської, Сумської, Тернопільської та Чернігівської областей.

На сучасному етапі суспільного розвитку слід об'єктивно визначити, що територіальні громади не спроможні самостійно забезпечити класичну еволюційну відповідність продуктивних сил характеру виробничих відносин, а бюджетний детермінізм формує у всій системі місцевого самоврядування лише споживницькі настрої. На наше переконання економічне відродження у просторовому вимірі має базуватися на активізації діяльності передусім у виробничій сфері, оскільки саме тут створюється валова додана вартість, а звідси і її бюджетна складова.

Україна потребує нового інституціонального підходу до розвитку людини та простору, сутність якого має бути значно масштабнішою за існуючу нині практику їх формування та реалізації їх, так званої гуманітарної політики держави. Мова йде про комплексне охоплення знаннево-освітнього, мовно-культурного, духовно-інтелектуального, морально-етичного векторів людської діяльності, відмова від системи делегування владних повноважень та чітке розмежування управлінських функцій у поєднанні відповідальності місцевих органів виконавчої влади, територіальних громад та регіональних і субрегіональних органів місцевого самоврядування з вектором на інклюзивний просторовий розвиток.

При цьому слід врахувати, що на тлі наявних проблем у сфері публічного управління і, не лише на базовому рівні, нам додалися виклики пандемії коронавірусу та обумовлені ним економічні кризові явища із катастрофічно прискореним рівнем безробіття та тлі затяжної війни на Сході України.

Дослідження впливу інституціоналізму на розвиток продуктивних сил регіонів України, переконливо засвідчує, що стратегія державотворчого курсу у напрямі децентралізації владних повноважень є довгоочікуваним безальтернативним і абсолютно виправданим. Проте, належної віддачі від ефективності його реалізації у форматі рівня і якості життя більшість населення країни ще не відчула, оскільки як у 2014 році так і зараз бракує глибоко продуманої, реалістичної і всебічно вираженої дорожньої карти системної модернізації сфери чіткого окреслення повноважень і відповідальності державного управління і місцевих органів публічної влади.

Керуючись досвідом постсоціалістичних країн ЄС інституціональними передумовами для використання економічного потенціалу у нашій державі мали б стати мотивація до створення нових робочих місць у всіх сферах господарювання, реалізація програми імпортозаміщення та активізації функціонування внутрішнього ринку, формування інвестиційної привабливості окремих територій та налагодження ефективних міжрегіональних зв'язків.

Взаємодіючи між собою інститути та інституції здатні сформувати інституціональні механізми, тобто сукупність взаємозв'язків між формальними і неформальними суб'єктами владних відносин задля реалізації принципів демократичного урядування та координації дій у реалізації стратегії сталого просторового розвитку.

Список використаних джерел:

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки; пер. з англ. І. Дзюби. Київ : Основи, 2000. 198 с.
2. Звєряков М.І., Гриманюк І.В. Економічна теорія, державна політика і публічне управління. *Економіка України*. 2019. № 11-12. С. 3-34.
3. Бутко М.П. Модернізація інституційного середовища як базису формування регіональних конкурентних переваг. *Публічне адміністрування: наукові дослідження та розвиток*. 2016. № 1. С. 7-18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pandr_2016_1_3

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Кошова Л. М.

асистент кафедри маркетингу

Шелухін М. М.

студент

Полтавська державна аграрна академія

м. Полтава, Україна

МОНІТОРІНГ НА ЗЕМЛЮ: ТАК ЧИ НІ?

Уже 17 років поспіль питання мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення залишається одним з найбільш дискусійних в Україні [4]. Питання власності на землю є гострим і спекулятивним, оскільки уособлює в собі одночасно суперечливі суспільні страхи та бізнес-інтереси. А з огляду на політичні дивіденди, які приносить спекуляція навколо питання створення та функціонування ринку землі, це може тривати ще нескінченно довго. Економічно розвинуті країни вже давно дозволили продаж своїх сільськогосподарських земель; немає відкритого ринку лише в шести державах світу, серед них – і Україна.

В Україні точаться дискусії щодо того, чи потрібно скасовувати мораторій на продаж землі. Вільного ринку землі немає в Україні та ще у п'яти державах: Кубі, Республіці Конго (не плутати із Демократичною республікою Конго, де продаж землі дозволений), Венесуелі, КНДР і Таджикистані (рис. 1).

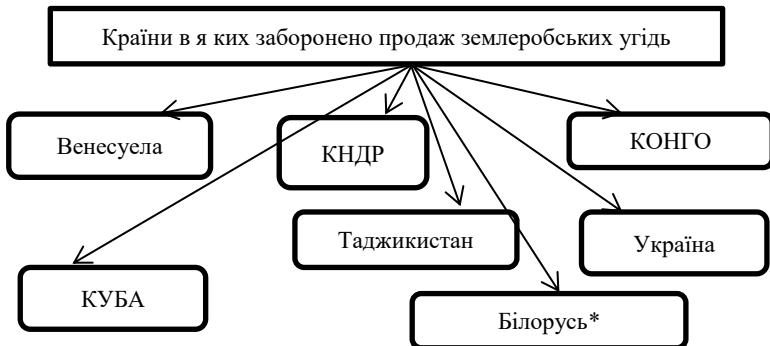


Рис. 1. Країни де заборонено продаж землі

*Приблизно 98 % земель належить державі, але теоретично громадяни можуть купити землю, іноземці орендувати

Джерело: удосконалено на основі [1]

Згідно з конституцією **Республіки Таджикистан**, земля перебуває у винятковій власності держави і не може перебувати у приватних руках.

З часу здобуття незалежності у Таджикистані стоїть питання дозволу на продаж землі, однак його вирішують дуже повільно. Наприклад сільгоспземлі колишніх колгоспів реорганізовані в дехканські господарства. Люди можуть мати невелику власну територію чи більшу колективну. Під управлінням держави залишаються насінницькі, тваринницькі та науково-дослідницькі господарства [1].

У **Казахстані** діє відкритий ринок землі. Відповідні поправки до земельного кодексу Казахстану внесли у 2016 році. Тоді населення Казахстану вийшло на мітинг проти скасування мораторію, однак владі вдалося вгамувати протести.

У **Білорусі** ринок землі дуже малий, але він є. Так, приблизно 98 % земель належить державі: сільгоспземля, землі лісового та водного фондів. Громадянин Білорусі може купити землю для будівництва житла, фермерства, городництва, садівництва. Іноземці можуть лише орендувати. Особливості функціонування ринку сільськогосподарських земель в **Ізраїлі**, що пов'язано з багатьма історичними факторами та поточними обставинами. Причина того, що переважна частина сільськогосподарських земель перебуває у власності держави та здається лише в оренду, все це криється в історії формування земельного фонду **Ізраїлю**. Значна частина сільгоспземель здається в оренду, а не продається – щоби, в разі необхідності, у будь-який момент вилучити їх для потреб збройних сил країни. У результаті повсякденної роботи та державної підтримки в питаннях протистояння несприятливим природним умовами, з одного боку, та невеликим площам орних земель і дефіциту прісної води, з іншого – сільське господарство Ізраїлю «не завдяки, а всупереч» перетворилось у високотехнологічну галузь національної економіки [5]. У приватній власності налічується 40 тис. га (або 7 % загальної площі с.-г. земель). З метою здійснення управління земельними ресурсами Ізраїлю за Статтею 2 Закону Ізраїлю «Про управління земельними ресурсами Ізраїлю» від 29.07.1960 р., переважна площа земель сільськогосподарського призначення Ізраїлю (93 %) перебуває в державній власності, розпорядником яких від імені держави є Земельне управління Ізраїлю (Israel Land Authority – ILA). Право власності на землі сільськогосподарського призначення державної власності в Ізраїлі не продається, натомість поширеним об'єктом купівлі-продажу є право оренди. Ринковий обіг земель сільськогосподарського призначення державної власності означає, що право власності залишається у Земельного управління Ізраїлю, а покупець купує довгострокове право оренди строком понад 49 років. Продаж прав оренди земель сільськогосподарського призначення державної власності відбувається на відкритих земельних торгах (тендерах). На відміну від Ізраїлю, Україна володіє набагато більшими площами сільськогосподарських земель і перебуває в значно сприятливіших природно-кліматичних умовах. проте потенціал дотепер не реалізовано. Соціологічна група «Рейтинг» провела дослідження, у якому опитала українців про ставлення до ініціативи запровадження ринку землі. Згідно з отриманими даними, лише 19 %

(рис. 2) підтримують запровадження такого ринку. Водночас 73 % опитаних проти цієї ініціативи, а 8 % – не визначилися.



Рис. 2. Продаж землі в Україні так чи ні

Джерело: удосконалено на основі [1]

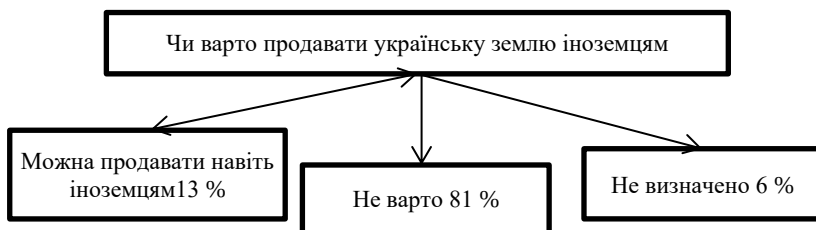


Рис. 3. Продаж української землі іноземцям

Джерело: удосконалено автором на основі [1]



Рис. 4. Необхідність винесення питання ринку землі на референдум

Джерело: [1]

*Дані: Соціологічна група “Рейтинг”

Помилка репрезентативності дослідження: не більше 2,2 %

Терміни проведення дослідження: 28 вересня – 1 жовтня 2019 р.

Така неузгодженість позицій прихильників і супротивників зняття мораторію є причинами того, що серйозна народногосподарська проблема не вирішується вже тривалий час [3]. Влада під тиском обох сторін намагається створювати законодавчі та інші необхідні умови, однак дуже

повільно і боязливо, що може тривати безкінечно. 1 березня 2020 р. вночі Верховна Рада проголосувала за створення ринку землі в Україні. Однак уже вдень з'ясувалося, що у ВР заблокували підписання законопроекту: на сайті Ради з'явилося 2 проекти постанов і до їх розгляду підписувати законопроект не можна. Статистика земельних відносин в Україні є досить заплутаною, застарілою і неповною. Проблемою залишається і неузгодженість даних Державного земельного кадастру та Державного реєстру прав на нерухоме майно [2]. Але якщо порівняти офіційні дані та розрахунки експертів, то деякі цифри щодо того, з чим Україна готується відкрити ринок землі, можна назвати наступне: в Україні понад 60 млн га землі. Із них 42,7 млн га – понад 70 % – це земля сільськогосподарського призначення. При цьому йдеться про дуже родючі ґрунти. Близько 40 % с/г землі в Україні – це чорноземи. Під дією мораторію на купівлю-продаж землі перебуває понад 41 млн га – за винятком тих, що виділені для ведення підсобного та особистого селянського господарства, садівництва та городництва. Із них більше 31 млн га – це земля у приватній власності, з якої майже 28 млн га – приватні паї. У державній та комунальній власності – понад 10 млн га [3].

Таким чином, для ефективного економічного розвитку України потрібен цивілізований ринок земель з можливістю купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення. Але неузгодженість позицій прихильників і супротивників зняття мораторію є причинами того, що серйозна народногосподарська проблема не може бути вирішена тривалий час. Влада під тиском обох сторін намагається створювати законодавчі та інші необхідні умови, але дуже повільно і може тривати безкінечно. Такі умови призводять до серйозних негативних наслідків. Зростаючи, як сніжний ком, і швидко руйнують країну, позбавляють її можливості стати на шлях ефективного розвитку. За даних умова було б доречно приймати жорстке політичне рішення щодо поетапного запровадження ринку землі на умовах, вигідних усім країні, а не лише окремим заможним індивідам. Також необхідно ретельно прорахувати всі моменти, вивчити досвід країн, які мають успішну практику з реалізації цих питань. Справа створення цивілізованого ринку землі є надзвичайно складною, а тому не може робитися поспіхом

Список використаних джерел:

1. Де у світі досі діє мораторій на продаж землі. URL: <https://www.5.ua/ekonomika/de-u-sviti-dosi-diie-moratorii-na-prodazh-zemli-inforhrafika-211660.html>
2. Земля на ринку держава без землі. *Сільські вісті*. № 45(19793) 19 червня 2020.
3. Земля України: скільки її, кому належить і хто на ній працює. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-50223336>
4. Беззуб І. Ринок землі: українські реалії та європейський досвід. *Громадська думка про правотворення*. 2019. № 7 (172). С. 3–11. URL: <http://nbuviap.gov.ua/images/dumka/2019/7.pdf>
5. Купівля продаж. Досвід Ізраїлю. URL: https://www.agroperspectiva.com/ru/free_article/367

Тонкошкур М. В.

*кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри туризму і готельного господарства*

Діасамідзе М. М.

студентка

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИЗМУ У ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Міжнародний туризм – це особливий вид міжнародної торгівлі послугами, характерна форма туризму, пов'язана з перетинанням туристів державних кордонів і дотриманням різних туристських формальностей, яка складає вагомую частину економіки світу та є її невід'ємною складовою. Сучасний рівень туристичних послуг можна забезпечити лише за умови тісної взаємодії міжнародних і національних фінансових установ, сектора зв'язку і комунікацій, банківських мереж. Високий дохід даних галузей обумовлений, зокрема, і постійним зростанням обсягів реалізованої туристичної продукції. Наприклад, у 2019 році вклад міжнародного туризму в світову економіку становив 10,3 % валового внутрішнього продукту відповідно до звіту Всесвітньої ради з туризму та подорожей [1].

За даним показником міжнародний туризм випереджає хімічну промисловість, сільське господарство, освіту, автомобілебудування, сектор банківських послуг і наближається до добувної промисловості. Це свідчить про тісний рівень господарських зв'язків туристичної галузі з іншими галузями національних економік на стадії проміжного споживання, отже, кризові процеси надають сильний ефект на їх спільну діяльність. Останніми щорічними дослідженнями Всесвітньої ради з туризму та подорожей спільно з компанією «Oxford Economics» показують, що сектор подорожей та туризму в 2019 році зазнав зростання на 3,5 %, що випереджає зростання світової економіки на 2,5 % дев'ятий рік поспіль. За останні п'ять років сектор створив кожне четверте робоче місце, що робить подорожі та туризм економічно важливою ланкою для працевлаштування. Пандемія коронавірусу значно вплинула на економічну ситуацію у світі та зупинила розвиток міжнародного туризму, викликала глобальну кризу у багатьох галузях економіки та на ринку праці. В період пандемії лише кілька галузей занепали так само швидко, як міжнародний туризм. Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації відбулись втрати від 910 мільярдів до 1,2 трільйонів доларів від туристського експорту, від 850 мільйонів до 1,1 мільярда від міжнародних туристів, 100-120 мільйонів робочих місць виявилися у групі ризику [2]. Карантин і заборона на подорожі, введені в багатьох країнах світу змусили кардинально поміняти стратегії просування туризму в різних країнах світу. Відновлення туризму вимагає розробки інноваційних ідей і поглядів з урахуванням всіх етапів шляху клієнта.

Таким чином, попит на нові навички, інструменти та стратегічні підходи зростатиме.

У наслідку пандемії відбулися наступні позитивні зміни:

1. Криза створила нові можливості для туризму: розкрила потенціал внутрішнього туризму.

2. Екологічна ситуація значно поліпшилася: вільний простір, чистота повітря, свіжість води набули велику цінність. Це буде мати як переваги, так і побічні ефекти і потребує більш відповідального управління негативними впливами для пошуку нових рішень, створення більш сталого туризму в природних зонах і підвищення стійкості до майбутніх потрясінь і нестабільності.

3. Відбулась модернізація безпеки та гігієни, що є вкрай важливим для гармонійного розвитку міжнародного туризму, про це свідчить Гаазька декларація Міжпарламентської конференції по туризму 1989 року у своїй декларації: «Безпека, захист туристів і повага їх гідності є неодмінною умовою розвитку туризму...» [3].

4. Пандемія може радикально змінити споживчу поведінку. Наприклад, тривале перебування на карантині і робота з дому можуть сприяти зменшенню попиту на папір, офісне обладнання, оренду офісних приміщень. Згодом люди будуть все більше перебувати на природі та менше застосовувати міський транспорт.

5. Нові обставини підштовхнуть розвиток корпоративного відеоконференцв'язку. Люди звикли користуватися відеозв'язком у популярних месенджерах, тоді як наявність корпоративної підписки на професійні програми та відповідне обладнання в переговорних тільки починає ставати обов'язковим атрибутом середньостатистичного офісу. Такі рішення оптимізують бізнес-процеси за рахунок проведення переговорів в дистанційному форматі, що дозволяє скоротити витрати на організацію відряджень співробітників і мінімізувати кількість контактів.

Також можна відзначити, що прогноз Світового банку передбачає скорочення світового ВВП в 2020 році на 5,2 % [4], що свідчить про найсильнішу світову рецесію за останні десятиліття, незважаючи на надзвичайні зусилля урядів з протидії спаду за підтримки фінансової і грошово-кредитної політики. Очікується, що на більш тривалому горизонті глибокі спади, викликані пандемією, залишать наслідки в результаті скорочення інвестицій, людського капіталу в результаті втрати роботи і навчання.

У зв'язку із масштабним економічним спадом відбулась значна кількість загострень в тисячах підприємств, які є основою здорової та розвинутої економіки. Закриття підприємств малого та середнього бізнесу унеможливило повноцінне надання послуг у туристичній галузі. Виникає масове скорочення робочих місць. Зростання безробіття спостерігається в усьому світі, і незабаром це може привести до рекордного зростання кількості людей, що живуть за межею бідності – їх може побільшати на 500 мільйонів чоловік (за оцінками Oxfam – об'єднання міжнародних організацій, які займаються проблематикою бідності [5], що перекреслить

всю роботу з подолання бідності за останні 20 років та приведе до істотного зменшення кількості міжнародних туристів.

Пандемія коронавірусу викликала найглибшу світову кризу за останні десятиліття. Хоча остаточний результат все ще залишається невизначеним, пандемія призведе до скорочення в переважній більшості країн з ринком, що формується і країн, що розвиваються. Це також завдасть тривалу шкоду продуктивності праці і потенційному випуску. Для усунення наслідків пандемії коронавірусу та подальшого впливу на економічну ситуацію у галузі міжнародного туризму пропонуємо вжити наступні заходи:

- спростити процедури проходження на рейс в аеропорту, процес заселення та виселення в засобах розміщення туристів, впровадження онлайн-меню у закладах громадського харчування, придбання основних послуг за допомогою цифрових сервісів та введення системи онлайн-торгівлі;

- ввести застосування санітарно-епідеміологічних норм на постійному рівні;

- доповнити вищенаведені заходи з іншими комунікаційними заходами (інструктажі, навчання), такими як надання рекомендацій (прочитання лекцій) працівникам з метою охорони здоров'я;

- впровадити програму отримання "Сертифікату безпечного туризму" на міжнародному рівні за прикладом Туреччини [6], завдяки чому забезпечити надання додаткових гарантій відпочиваючим, що туристичні об'єкти дотримуються стандартів безпеки для усунення ризиків інфікування коронавірусом на відпочинку;

- розробити систему антикризових заходів з боку урядів держав (введення податкових канікул, кредитування та підтримка малого та середнього бізнесу із залученням державних інвестицій, фінансова допомога, створення вакансій для безробітних, компенсації компаніям, які втратили чималу частину прибутку);

- залучати постійних клієнтів до внутрішнього туризму.

Пандемія коронавірусу несподівано надала новий імпульс для розвитку вітчизняної індустрії туризму, розкривши потенціал внутрішніх подорожей. Внутрішній туризм може стати невід'ємною частиною життя і допоможе людям по-іншому поглянути на свою країну. Для цього необхідно проводити активну піар-компанію можливостей туризму в регіонах своєї держави, залучати туристів за допомогою програми лояльності, як це робить Японія: в рамках ініціативи Go To Travel вона буде надавати субсидії туристам [7].

Список використаних джерел:

1. Economic Impact Reports. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact>
2. International tourism and covid-19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unwto.org/international-tourism-and-covid-19>
3. Гаазька декларація Міжпарламентської конференції по туризму. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_904
4. New OECD figures show international aid woefully inadequate to fight the coronavirus crisis. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oxfam.org/en/press->

releases/new-oecd-figures-show-international-aid-woefully-inadequate-fight-coronavirus-crisis

5. The Global Economic Outlook During the COVID-19 Pandemic: A Changed World. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2020/06/08/the-global-economic-outlook-during-the-covid-19-pandemic-a-changed-world>
6. About Safe Tourism Certification Program. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tga.gov.tr/about-safe-tourism-program/>
7. Japan to subsidise holidays in effort to revive tourism. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.theguardian.com/world/2020/may/27/japan-to-subsidise-visitors-holidays-in-effort-to-revive-tourism-shop-restaurant-discounts-coronavirus?utm_term=Autofeed&CMP=tw_t_gu&utm_medium&utm_source=Twitter#maincontent

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Лелюк О. Ю.

молодий науковий співробітник

Державна установа «Енциклопедичне видавництво»

м. Київ, Україна

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ВАЖІЛЬ АНТИКРИЗОВОЇ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

Реалії сучасного хвилеподібного економічного розвитку вимагають від корпоративних структур впровадження в свою діяльність та культивування підходів стратегічного спрямування управлінської діяльності. За таких умов відбувається переосмислення ролі людських ресурсів в економічному розвитку. Поступово відбуваються процеси заміщення в національному багатстві фізичного і природного капіталу людським капіталом, що доводить визнання людини як основної рушійної сили суспільного й економічного прогресу. Насамперед в кризових умовах функціонування економіки повинно базуватися на залученні якісних людських ресурсах, оскільки вони відіграють важливу роль у забезпеченні антикризового управління на всіх рівнях [1, с. 9; 2, с. 9].

Важливість трудовресурсного компоненту визначається тим, що перед людством стоїть велика кількість викликів [3, с. 126-127]: інтеграція національних ринків, міграційні процеси, політична нестабільність, деформація ринку праці, інформатизація всіх сфер життя.

У ХХІ столітті світовими лідерами стають країни, які навчилися краще за інших долати наведені проблеми та використовувати переваги людських ресурсів, а саме: знання, вміння, компетенції людей, їх здатності до подальшого навчання. Так, 11 жовтня 2018 р. у Сінгапурі МВФ та Світовий банк презентували нові результати Індексу людського капіталу. Згідно з цим Індексом, із 157 представлених країн Україна посіла 50-те місце. Значною мірою це пов'язано із започаткованими реформами систем охорони здоров'я та освіти [1, с. 5].

Найбільш вживаним показником, який відображає рівень розвитку людського капіталу, є, запропонований в 1980-ті роки Програмою розвитку ООН (ПРООН), *індекс людського розвитку*, як інтегральний показник стану соціально-економічного розвитку країни, що відображає досконалість соціально-трудових відносин [4].

Починаючи з 1990-х років ПРООН оприлюднює щорічні доповіді з людського розвитку, в яких порівняння країн здійснюється на основі Індексу людського розвитку (ІЛР). ІЛР визначається як забезпечення трьох визначальних потреб людини: прожити довге та здорове життя, отримати

знання, мати доступ до ресурсів, що забезпечуватимуть гідний рівень життя.

Показник людського розвитку складається з таких складових: очікувана тривалість життя, яка вимірюється середньою тривалістю життя для населення віком від 25 років до 85 років; інтегральний показник рівня освіти, що включає: частку неграмотного населення (цей індекс береться в рамках інтегрального показника рівня освіти з питомою вагою в 2/3); об'єднаний показник доступності початкової, середньої та вищої освіти – частка учнів відповідної вікової групи (цей індекс береться з питомою вагою в 1/3); рівень життя, вимірюваний валовим національним доходом на душу населення (в дол. США 2011 р. до ПКС).

Хоча Україна залишається серед країн з високим рівнем людського розвитку і покращила деякі показники, наприклад, тривалість часу навчання, а також покращила позицію у рейтингу 2018 р., порівняно з 2016 та 2017 рр. (табл. 1), проте її місце залишається одним з найнижчих серед країн регіону та Європи. Так, за 2018 р. ІЛР в Україні становить 0,750 (табл. 1). Україна посідає 88-е місце серед 189 країн і територій. І, порівняно з 2013 р., знизила свій рейтинг на 5 позицій, при тому, що, порівняно з 1990 р., покращила показники індексу лише на 0,22 % [1, с. 34-35].

Людський капітал є головним драйвером створення та розвитку інноваційної економіки, яка є більш стійкою до кризового впливу. Креативне ядро людського капіталу формують провідні вчені, викладачі, управлінці, вчителі та інші фахівці, що генерують інновації, створюють сприятливі умови для розвитку інноваційного процесу і високої якості життя – як результату [1, с. 6].

Таблиця 1

**Індекс людського розвитку та його компоненти в Україні
в 2016-2018 рр. [5, с. 199; 6, с. 23; 7, с. 301]**

Роки	Місце	ІЛР	Очікувана тривалість життя при народженні	Очікувані роки навчання	Середні роки навчання	ВНП на душу населення (в дол. США 2011 р. до ПКС)	Рейтинг за ВНД на душу населення мінус рейтинг за ІЛР
2016	90	0,746	71,1	15,3	11,3	8,189	34
2017	88	0,747	72,1	15	11,3	8,13	24
2018	88	0,750	72	15,1	11,3	7,994	25

Одним з найважливіших показників, за допомогою яких визначаються можливості країни у сфері інноваційного розвитку економіки, є число дослідників на 1 млн. населення. Найбільший цей показник в Ізраїлі

(8 337 осіб на 1 млн.), США (3 984), у Великій Британії (4 108), Південній Кореї (6 533), та Японії (5 195). На Китай, ЄС, Японію, Росію і США припадає 72 % дослідників у всьому світі. На Європу припадає 31 % наукових працівників світу [9].

Динаміка кадрового потенціалу української науки є протилежною європейській і загальносвітовій тенденції. Число дослідників на 1 млн. населення наразі є в 2,6 рази меншим, ніж у ЄС. Починаючи з 1991 р. втрати інтелектуального потенціалу України набули загрозливих масштабів. Число науковців в Україні скоротилося в 3,5 разів – з 313 079 осіб у 1990 р. до 88 128 осіб у 2018 р. [9].

Таке зменшення відбувалося не лише за рахунок міграції, конфлікту на Сході України, анексії Автономної Республіки Крим, але й за рахунок перекваліфікації вчених. З 2005 р. по 2018 р. кількість наукових установ в Україні скоротилась майже наполовину, наукоємність ВВП – удвічі, це найнижчий показник у Європі [9].

На зменшення кількості працівників, які виконують науково-дослідну роботу, що в свою чергу призводить до зниження рівня розвитку інноваційного потенціалу країни, перш за все, впливає матеріальне забезпечення працівників наукової сфери. За даними The New York Times, викладачів найбільше цінують у Канаді, США, Італії, Великобританії, Саудівській Аравії, Південній Африці, де їхня місячна заробітна плата в середньому сягає еквіваленту 5-9 тис. дол. США. За останні роки суттєво зріс рівень оплати праці професорів в Індії, перевищивши позначку 7 тис. дол. США. У Китаї, де ще кілька років тому науковці отримували близько 250-300 дол. США, влада збільшила їхні оклади в рази. В Україні середньомісячна зарплата викладачів і науковців коливається від 100 дол. США до 300 дол. США [10, с. 39].

Упродовж 2018 р. наукові дослідження і розробки в Україні виконували 950 організацій, з яких 48,1 % належали до державного сектору економіки, 37 % – підприємницького, 14,9 % – вищої освіти. У 2018 р. частка виконавців НДР у загальній кількості зайнятого населення становила 0,54 %, у т. ч. дослідників – 0,35 %. За останніми даними Євростату, у 2016 р. найвищою ця частка була в Данії (3,18 % і 2,2 %), Фінляндії (3,04 % і 2,26 %), Великій Британії (2,29 % і 1,68 %) та Нідерландах (2,28 % і 1,39 %); найнижчою – у Румунії (0,54 % і 0,34 %), Кіпру (0,87 % і 0,62 %), Болгарії (1,09 % і 0,71 %) та Польщі (1,08 % і 0,83 %) [11, с. 1].

Таким чином, за сучасних умов, поряд з економічним зростанням, стан людських ресурсів виступає одним з найважливіших індикаторів розвитку економічних структур, що визначає напрями антикризового управління на всіх рівнях, у т. ч. корпоративному. У підсумку, трудові ресурсні фактори отримують визначальний вплив на економічний розвиток та повинні враховуватися при розробці стратегій управління людськими ресурсами корпоративними структурами під час кризи.

Список використаних джерел:

1. Розвиток людського капіталу: на шляху до якісних реформ. Центр Разумкова. Видавництво «Заповіт», 2018. 368 с.

2. Зайченко О. І. Управління людськими ресурсами: навч. пос. / [О. І. Зайченко, В. І. Кузнецова]; за наук. ред. О. І. Зайченко. Івано-Франківськ: «Лілея-НВ», 2015. 232 с.
3. Захарчин Г., Поплавська Ж. Управління персоналом в контексті сучасних викликів. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 4. С. 125–133.
4. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 403 с. URL: <https://buklib.net/books/31397/>
5. Human Development Report 2016. Human Development for Everyone. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf.
6. Human Development Indices and Indicators 2018. Statistical Update. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf.
7. Human Development Report 2019. Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century. URL: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf>.
8. UNESCO science report: towards 2030. URL: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000235406>.
9. Лозовий В. Проблема підготовки наукових кадрів для інноваційної сфери в Україні. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/nauka_kadru-e5da6.pdf.
10. Черба В. М., Криша В. В. Інноваційний потенціал України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 13. С. 37-42. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/13_2018/9.pdf.
11. Ольга Кісленко. Наукові дослідження і розробки у 2018 році. URL: [доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/).

Мілевська А. Ю.

провідний бухгалтер

Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти

м. Київ, Україна

Науковий керівник: Цятковська О. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку в кредитних і бюджетних

установах та економічного аналізу

ДВНЗ «Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана»

м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ВИНАГОРОДИ ЗА ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИМ ДОГОВОРОМ ТА ТРУДОВИМ ДОГОВОРОМ

При прийнятті працівника на роботу, роботодавець має оформити всі необхідні документи та повідомити податковий орган. Але при оформленні правовідносин за цивільно-правовим договором податкова повідомляється вже по факту здійснення відносин, а саме у звіті про нараховані та виплачені доходи. Крім того, при оформленні цивільно-правового договору є свої позитивні моменти, порівняно з трудовим договором. Наприклад, роботодавець звільняється від паперової тяганини з оформленням працівника на роботу, від ведення трудової книжки, від нарахування та

виплати відпускних, а оплата за виконану роботу здійснюватиметься за кінцевим результатом.

На сьогодні, проблема розмежування цивільно-правового договору та трудового договору була та залишається важливою у науці трудового законодавства. В. Антошкіна, Н. Васильченко вважають, що однією зі спільних ознак об'єктів, що прослідковуються, є їх критерій, що стосуються сторін договору. На їх думку, ці договори є двохсторонніми, адже укладаються між двома сторонами: між працівником та роботодавцем – трудовий договір, між особою, яка зобов'язується виконати певну роботу, та замовником, для якого виконують певні роботи – цивільно-правовий договір. В літературі можна зустріти припущення, що в подальшому трудовий договір повинен трансформуватися у різновид цивільно-правового договору і коли усі трудові відносини будуть регулюватися цивільним законодавством, тільки тоді зможе утворитися інститут, як структурний елемент цивільного законодавства [1, с. 42]. Але з цим погодитися буде важко, адже існує багато відмінностей між цими договорами.

Правовідносини за цивільно – правовим договором регулюються на основі Цивільного кодексу України, в свою чергу правовідносини за трудовим договором – на основі Кодексу законів про працю. Основні вимоги, про що зазвичай домовляються дві сторони:

- зазначення переліку надання робіт (послуг), виконання яких оформлюється актом виконаних робіт (наданих послуг);
- строки виконання робіт чи надання послуг, якщо потрібно, то зазначають для кожного етапу;
- вартість надання послуг;
- інші важливі умови (це обов'язковість перебування виконавця на його території, це час роботи протягом дня, конфіденційність документів і т.д.).

Виконавець ЦПД отримує оплату не за самий процес праці, що відбувається в організації, а за кінцевий результат. Його ніяк не можна включати в штатний розпис, він не буде підпорядковуватися трудовим правилам організації, не підпадає від загальні соціальні виплати, на які можуть розраховувати працівники за трудовим договором.

Головна та розповсюджена помилка замовника є те, що ЦПД укладаються на довготривалий термін. При перевірці цей договір можуть перекваліфікувати в трудовий. Потрібно уникати таких фраз та помилок в договорі:

- «виконавець *зобов'язаний* знаходитися в організації з 8:30 до 16:45, крім вихідних та святкових»;
- поняття «оплата праці» не повинна зазначатися в договорі, адже ЦПД характерно «ціна та вартість» виконаних робіт (наданих послуг);
- не потрібно зазначати, що виконавець підпорядкований замовнику, адже виконавець може погодитися чи відмовитися від тих послуг, що запропонує йому замовник та тільки контролювати результат надання послуг;

- потрібно прописувати строки оплати – «оплата праці здійснюється після 5 днів після підписання акта наданих послуг», не потрібно зазначати, що оплата відбуватиметься 2 рази на місяць і акти підписуються кожного місяця, перевіряючи обов’язково зверне увагу на цю закономірність;

- розмивчастий предмет договору, не прописані всі послуги, що можуть надаватися замовнику. Основна помилка, коли предмет договору прописаний одним реченням, якщо це надання бухгалтерських послуг, це можна описати, як «складання річного фінансового звіту, ведення бухгалтерського обліку, а саме відображення господарських операцій за звітний місяць» тощо;

- потрібно правильно називати договір, щоб він відповідав предмету договору. Якщо виконавець надає бухгалтерські послуги, то назва договору буде відповідною «Договір про надання бухгалтерських послуг». Це дозволить перевіряючому правильно трактувати договір;

- в ЦПД не можна вказувати посаду чи професію виконавця, робоче місце, графік роботи чи облік робочого часу, адже після такого буде гарантовано накладено штраф.

Цивільно-правовим договором є домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов’язків [2, ст. 626]. Трудовий договір – це угода між працівником і власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом чи фізичною особою, за якою працівник зобов’язується виконувати роботу, визначену цією угодою, з підпорядкуванням внутрішньому трудовому розпорядку, а власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган чи фізична особа зобов’язується виплачувати працівникові заробітну плату і забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін [3].

Основні моменти, які властиві трудовому договору:

- всі відносини роботодавця та працівника здійснюються згідно Кодексу законів про працю та іншими відповідними нормативними документами трудового законодавства;

- робота працівника виконується ним самостійно згідно трудової вимоги чи колективного договору;

- працівники приймаються на роботу згідно штатного розпису для виконання відповідної роботи за конкретною професією (посадою);

- прийняття працівника на роботу, повинно бути оформлено наказом від роботодавця за відповідною заявою працівника про прийом на роботу;

- працівник працює та підпорядковується внутрішнім трудовим правилам та обов’язкам;

- організація забезпечує працівника всім необхідним для подальшої роботи, соціальними гарантіями від держави, що прописані в колективному договорі та законодавстві про працю.

Особа, що влаштовується на роботу та підписує трудовий договір, автоматично підпадає під категорію «працівник», яка має право на щорічний відпочинок, оздоровчі, право бути всім забезпеченим для продуктивної роботи, виплати при тимчасовій непрацездатності тощо.

В ЦПД всі сторони рівноправні і замовник не зобов'язаний надавати виконавцю належні умови праці. Працівник сам організовує процес роботи та сам її контролює. Цивільно – правовий договір припиняє свою дію, коли виконавець виконав всю належну йому роботу, після чого складається акт прийому – передачі та підписується двома сторонами.

Сума виплати за ЦПД обкладається такими ж податками, як і заробітна плата:

- Податок з доходів фізичних осіб (далі – ПДФО) – утримання у розмірі 18 % від тієї суми, яка виплачується виконавцю, навіть якщо акт підписали, але не оплатили, податки потрібно сплатити протягом 30 календарних днів, що настануть після останнього календарного дня звітного місяця.

- Військовий збір – 1,5 % від суми винагороди.
- Єдиний соціальний внесок (далі – ЄСВ) – сплачується відразу, після сплати винагороди у розмірі 22 %.

Відповідно, після сплати винагороди та податків, потрібно відобразити ці суми у звітності. Утримання ПДФО та військового збору потрібно відобразити у щоквартальній 1ДФ, а ЄСВ – у щомісячній звітності за формою Д4. У формі Д4 ЄСВ виплати за ЦПД не потрібно реєструвати відповідно до кодів КВЕД.

Іще головний недолік, коли до установи чи організації приходить перевірка і знаходить помилки в оформленні цивільно-правових договорів, тому до розробки та правильності складання ЦПД повинні відноситися з уважністю і в найгіршому випадку готуватися до штрафів. До замовника застосовують штраф відповідно до 30 мінізарплат за кожного «неоформленого» працівника, а до посадових осіб виконавця – (від 8500 до 17000 грн.). Якщо в діях фізичної особи побачать ознаки підприємницької діяльності, то її можуть притягнути до адміністративної відповідальності [2].

Отже, кожна організація, установа аналізує всі відмінності, переваги між цивільно-правовим і трудовим договорами та вирішує, як саме вона буде оформляти працівників на роботу. Згідно Цивільного кодексу правовідносини щодо виконання робіт чи надання послуг між установою та фізичною особою цілком можливі й поза межами трудових відносин, зокрема шляхом укладання ЦПД. Однак, перед тим як оформлювати їх, слід приділяти особливу увагу тим пунктам, що стосуються визначення предмета договору, строку надання послуг та порядку їх оплати, адже помилки можуть бути підставою для накладення штрафів на установу та її посадових осіб за фактичне приховування трудових правовідносин.

Список використаних джерел:

1. Чанишева Г. І., Римар Б. А. Види трудового договору за законодавством України: монографія / Г. І. Чанишева, Б. А. Римар. – Одеса : Фенікс, 2011. – 176 с.
2. Цивільного Кодексу України: Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. Дата оновлення 04.07.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
3. Кодекс законів про працю України: Кодекс України від 10.12.1971 № 322-VIII. Дата оновлення 02.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>

СЕКЦІЯ 7. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Брінь П. В.

*кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту та оподаткування*

Меченкова Н. М.

викладач кафедри міжкультурної комунікації та іноземної мови

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

ЗВ'ЯЗКИ З ГРОМАДСЬКІСТЮ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Сьогодні зв'язки з громадськістю (далі – PR (англ. Public Relations)) – це галузь діяльності, що дуже динамічно розвивається та реагує на зміни в комунікаційному середовищі бізнесу, в результаті чого виникають нові PR-технології, які вимагають наукового осмислення. Необхідність впровадження соціальної відповідальності бізнесу суттєво розширюють спектр комунікаційних зобов'язань PR, ключовим завданням яких є формування найбільш сприятливого інформаційного простору для діяльності підприємства.

Сучасний етап розвитку суспільства та світової економіки як його невід'ємної частини вимагає використання сучасних управлінських підходів, одним з яких є корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). У широкому розумінні під КСВ слід розуміти управлінську концепцію, відповідно до якої менеджмент підприємства враховує інтереси різних стейкхолдерів та суспільства у цілому шляхом прийняття на себе відповідальності за вплив діяльності підприємства. Як правило, ці зобов'язання знаходяться не тільки у рамках встановлених законом зобов'язань, але й виходять за їхні межі і передбачають добровільне прийняття підприємством додаткових обов'язків, спрямованих на підвищення якості життя місцевої громади, працівників підприємства, їхніх сімей та суспільства у цілому [1]. Прихильники цього управлінського підходу вказують на економічне обґрунтування КСВ, яке полягає у тому, що підприємства отримують численні стратегічні переваги за рахунок того, що працюють на більш широку і тривалу перспективу, ніж короткостроковий прибуток. КСВ підприємства полягає у додатковому розвитку суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах, який безпосередньо пов'язаний з основною діяльністю компанії але виходить за рамки визначеного законом мінімуму. Все це буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності не тільки окремого підприємства, а й держави у цілому [2; 3].

Концепція КСВ стимулюється на усіх рівнях, починаючи з ООН, яка запропонувала заохочення соціальної відповідальності бізнесу та надання звітів про здійснення такої політики шляхом Глобального договору. Глобальний договір ООН декларує десять принципів в області прав людини, трудових відносин, охорони навколишнього середовища та боротьби з корупцією. Крім бізнес-компаній до Глобального договору можуть приєднатися і громадські об'єднання, навчальні заклади, тощо. Глобальний договір ООН є найбільшою в світі ініціативою корпоративної соціальної відповідальності. Станом на червень 2020 року до Глобального договору приєдналося понад 11 тисяч компаній і організацій з 166 країн світу, у тому числі 64 з України [2].

Іншим свідченням міжнародної підтримки КСВ є розробка та прийняття Міжнародного Стандарту ISO 26000, у якому описано основні поняття КСВ, а також способи інтеграції КСВ в стратегію та процеси організації [2]. Стандарт ISO 26000 призначений для використання організаціями усіх типів (як великих так і малих), які функціонують як в розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Державні організації можуть за бажанням також використовувати цей стандарт, однак, він не призначений для того, щоб замінити зобов'язання держави. Стандарт ISO 26000 призначений для добровільного застосування і він не призначений і не підходить для цілей сертифікації або обов'язкового застосування. Більш того, він не призначений для того, щоб скласти належну основу для юридичних дій, скарг, захисту в суді або інших позовів в будь-яких міжнародних, національних або інших судових процесах. У той же час кожній організації рекомендується підвищити рівень своєї соціальної відповідальності, застосовуючи даний стандарт, в тому числі беручи до уваги очікування зацікавлених сторін, дотримуючись законодавства, а також узгоджуючи з міжнародними нормами поведінки

Сучасний менеджмент вже не розглядає КСВ як виключно витрату коштів, філантропію, а навпаки, як додаткову стратегічну перевагу, оскільки у довготривалому періоді часу досягнення стратегічних цілей є більш важливим, аніж досягнення цілей фінансових [4]. Гуру стратегічного менеджменту М. Портер додає, що КСВ може бути набагато більшою, ніж просто витрати чи благодійні вчинки, натомість КСВ може стати джерелом можливостей, інновацій та конкурентних переваг [5]. Емпіричним підтвердженням цього є дані дослідження [6] про те, що (1) 91 % світових споживачів сподіваються, що компанії націлені не лише над прибуток, але також відповідально працюють над вирішенням соціальних та екологічних проблем; (2) 84 % споживачів кажуть, що шукають продуктів відповідальних компаній, коли це можливо; (3) 90 % споживачів бойкотуватимуть компанію, якби дізналися про безвідповідальний або обманливий бізнес. Розуміючи згаданий тезис, менеджери-практики включають елементи КСВ до необхідних складових місії підприємства. Але для того, щоби задовольнити потреби суспільства, яке оточує підприємство, необхідно ці потреби ідентифікувати, проаналізувати та донести до керівників відповідних підрозділів (сфер діяльності підприємства). Все це

стає новою важливою функцією зв'язків з громадськістю в сучасних умовах.

У широкому розумінні PR – публічні відносини підприємства, управління громадською думкою, вибудовування взаємин з суспільством і державними органами для об'єктивного осмислення соціальних, політичних або економічних процесів. Ефективність PR, як правило, вимірюється міцністю комунікаційної мережі, встановленої серед зацікавлених сторін [7].

Традиційно поняття PR тісно пов'язане з такими поняттями як реклама, пропаганда, агітація. Так, один з найбільш поважних вчених у галузі маркетингу Ф. Котлер включає PR до одного з елементів комплексу маркетингу [8], а 1990-х років PR почали розглядати в рамках концепції інтегрованих маркетингових комунікацій, яка набула популярності з ростом числа каналів, з якими доводиться працювати маркетологам, у тому числі у розповсюдженні інформації у соціальних мережах.

Слід наголосити, що PR та КСВ взаємопов'язані між собою але повністю отожденовати ці поняття не є правильним, оскільки функції КСВ, як правило, притаманні топ-менеджменту компанії, а функції PR виконують здебільшого підтримуючі або доповнюючі ролі, тобто КСВ та PR є взаємопов'язаними, але незалежним, роль КСВ є більш стратегічною, а PR – комунікативною. Спільним у та КСВ є те, що вони пронизують усі сфери діяльності компанії та її підрозділи; у випадку КСВ – задовольняючи потреби стейкхолдерів компанії, у випадку PR – інформаційно забезпечуючи цю діяльність. КСВ вимагає багатофункціональної співпраці з усіма сферами бізнесу, найуспішніші програми з КСВ «вбудовані» в організаційну структуру компанії. PR в цьому випадку виступає агрегатором для інформування та координації зусиль з КСВ всередині та зовні. Комунікаційна функція PR включає також поширення та просування внутрішньої культури корпорації та є відповідальною за залучення працівників до процесу.

У зв'язку з більш інтенсивним використанням підходу КСВ перелік функцій підрозділу підприємства, що відповідає за PR, буде суттєво розширений. Авторам вважається за доцільно окремо виділити наступні групи функцій PR:

- визначення потреб громади та інших стейкхолдерів оточення підприємства;
- доведення до усіх стейкхолдерів підприємства дій, які здійснюються підприємством у соціальній, екологічній та політичній сферах;
- організація зворотного зв'язку від стейкхолдерів щодо дій компанії;
- побудова спеціальної інформаційної мережі між підрозділами компанії щодо реалізації КСВ.

В сучасних умовах КСВ перетворюється з акцептора ресурсів на джерело отримання довгострокової конкурентної переваги.

З початком активного застосування філософії КСВ менеджментом підприємств у PR підрозділу компанії з'являється група принципово нових функцій, які спрямовані на інтеграцію КСВ до усіх сфер діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Brin, P. & Nehme M. (2019). Corporate social responsibility: analysis of theories and models. *EUREKA: Social and Humanities*, 5(23), 17-22. DOI: <http://dx.doi.org/10.21303/2504-5571.2019.001007>
2. Brin, P., Nehme, M. & Polančič, G. (2020). Corporate social responsibility as an instrument of increasing of a country's competitiveness. *Torun International Studies*, 1(13), 131-150. DOI: <http://dx.doi.org/10.12775/TIS.2020.010>
3. Brin P.V. & Nehme M.N. (2018) Corporate and governmental social responsibility: possible approaches to unemployment reduction. *Бізнес-навігатор: Науково-виробничий журнал*. Випуск 2-2 (45). С. 71-75.
4. Thompson, A. A., & Strickland, A. J. (2001). *Strategic management: Concepts and cases*. Boston, Mass: McGraw-Hill/Irvin.
5. Porter, M.E. & Kramer, M.R. (2006) Strategy & Society: The Link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. *Harvard Business Review*, 84, 78-85.
6. Cone Communications/Ebiquity Global CSR Study (2015) Retrieved from <https://www.conecomm.com/research-blog/2015-cone-communications-ebiquity-global-csr-study> [Accessed July 13, 2020]
7. Hon, L. D., & Grunig, J. E. (1999). *Guidelines for measuring relationships in public relations*. Gainesville, FL: Institute for Public Relations.
8. Kotler, P. & Keller, K. (2014) *Marketing Management*. 15th Edition, Prentice Hall, Saddle River.

Вовк О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки повітряного транспорту*

Ковальчук А. М.

старший викладач кафедри економіки повітряного транспорту

Чолак А. В.

магістр

*Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІНФРАСТРУКТУРНОЇ СФЕРИ

В умовах, що формуються під впливом інноваційного прогресу технологій, інтелектуалізації та структурної перебудови ринків споживання в напрямках підвищення ролі виробництва послуг, зростає запит на модернізацію підприємств інфраструктурної сфери. Прискорення темпів глобалізації та швидкості поширення інновацій провокує завдання глибинної модернізації для забезпечення конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і на зовнішньому ринках, утримання домінантного становища в перспективі [1-4]. Згідно з цим, методи й інструменти економічної науки загалом і її окремих розділів, таких як концепції інноваційного розвитку, системності, розумної спеціалізації, стійкого розвитку, стратегічного управління, інтелектуалізації, інституціоналізму,

мають бути спрямовані на обґрунтування напрямів та пріоритетів модернізації підприємств інфраструктурної сфери, застосування яких сприятиме прискореному переходу обслуговуючих секторів економіки до ефективного планування розвитку в майбутньому.

Модернізаційні цілі в сучасних розвиткових програмах спрямовуються на розбудову нових конкурентоспроможних, інноваційноактивних економічних систем на засадах інституціоналізму, системності, структурної перебудови з довгостроковими, стійкими характеристиками систем. Стратегічне управління в процесах модернізації розкривається через ґрунтовний аналіз наявного потенціалу, закономірностей і принципів, перспектив довгострокового розвитку інфраструктурної сфери та дотичних до неї елементів національної чи територіальної економік.

Процес ресурсного забезпечення модернізації підприємств інфраструктурної сфери має базуватись на двохпрактичних аспектах:

1. Пошук та забезпечення інвестиційних ресурсів для реалізації економічного потенціалу.

2. Розподіл ресурсів під час реалізації інвестиційних та інноваційних проєктів спрямовується на інноваційні напрями та довгострокові формування (інфраструктурні комплекси – хаби).

На підприємствах інфраструктурної сфери проєкти модернізації здійснюються за рахунок таких джерел:

- власні кошти підприємства (амортизаційний фонд, реінвестований прибуток підприємства);
- позикові кошти (залучені кошти фінансово-кредитних організацій і кошти, отримані в результаті облігаційних позик);
- бюджетне фінансування (кошти бюджетів різних рівнів, що виділяються за програмами державної підтримки галузей і підприємств) [1, с. 37].

Стратегічними пріоритетами для підприємств інфраструктурної сфери є:

- технологічна модернізація: оновлення та будівництво нових шляхів сполучення, формування об'єктів логістичного сервісу, розбудова об'єктів «зеленої енергетики», оновлення об'єктів транспортної та виробничої інфраструктури, розбудова комунікаційних та цифрових об'єктів, удосконалення сфери побутового обслуговування, соціальної та освітньої мережі;
- управлінська модернізація: цифровізація процесів обслуговування, нарощування фахових компетенцій та кадрового потенціалу, розвиток мереж поширення інформації, захист цифрових даних, впровадження інноваційних бізнес-моделей;
- інтелектуальна модернізація: переосмислення людиною інтелекту, як нового засобу виробництва та об'єкта відносин власності; сприйняття нових дохідних сервісів – освітніх послуг, інтернет-торгівлі, торгівлі даними, он-лайн комунікацій; формування мереж приватної освіти та консалтингу; масовість і доступність знань.

Незалежно від цілей і завдань модернізації, основною умовою її успішної реалізації є системність, яка передбачає: охоплення всіх сфер діяльності підприємства як соціально-економічної системи; збереження

цілісності, внутрішньої інтегрованості й ідентичності підприємства; стратегічний характер цілей і завдань ефективного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Ареф'єва О.В., Вовк О.М. Адаптивне управління підприємствами в умовах неотехнологічного відтворення: монографія. Київ : НАУ, 2020. 232 с.
2. Кулаев Ю. Ф. Экономика гражданской авиации Украины : монография. Киев : Феникс, 2004. 667 с.
3. Кучерук Г.Ю., Тимошук О.М., Вовк О.М., Мельник О.В. Якість логістизації транспортних послуг: інвестиційний аспект : монографія. Київ : ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2020. 184 с.
4. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.06.2020).

Єльнікова Ю. В.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник*

*Сумський державний університет
м. Суми, Україна*

**ДЕТЕРМІНАНТИ ТА ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ:
ЗАГАЛЬНИЙ ОГЛЯД**

Сукупна економічна вигода від реалізації Цілей сталого розвитку на глобальному рівні за оцінками експертів може бути досить значною: створення 380 млн. нових робочих місць, з них – 90 % у країнах, що розвиваються, що разом з тим потребуватиме збільшення інвестицій на 2,4 трлн. дол. США щорічно до 2030 року [1, с. 26]. Державна інвестиційна політика беззаперечно має формуватися з огляду на такі орієнтири, а в умовах скорочення інвестиційних горизонтів учасників фінансової системи та превалювання короткострокових спекулятивних інтересів учасників фінансових ринків створювати додаткові стимули та зразкові практики для бізнес-структур.

Такі стимули і практики мають охоплювати введення єдиних підходів до:

- розуміння, оцінювання та інкорпорацію до інвестиційного аналізу уніфікованих і прозорих індикаторів, рейтингів та бенчмарків сталого розвитку та його Цілей;
- створення дієвих умов для ефективного випуску і обігу новітніх інвестиційних інструментів для нівелювання ризиків та збільшення приватного, державно-приватного фінансування соціально та екологічно сприятливих широкомасштабних інфраструктурних проєктів;
- координації регулятивних зусиль з реформування фінансової системи та економіки в напрямку забезпечення прогресу у досягненні Цілей сталого розвитку.

Серед ключових детермінант для введення зазначених підходів у державну інвестиційну політику досягнення Цілей сталого розвитку її засобами слід віднести формування економічної та фінансової систем нового типу: економіки спільного використання (sharing economy), циркулярної економіки (circular economy), бережливої економіки (lean economy). Окремими детермінантами виступають використання можливостей великих даних (big data) та нових моделей соціального підприємництва (new social enterprise models) (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика ключових детермінант, що створюють нові економічні та фінансові моделі в умовах досягнення Цілей сталого розвитку

Детермінанта	Сутність
Економіка спільного використання	Подовження терміну експлуатації товарів, скорочення споживання ресурсів внаслідок їх перепродажу, оренди, обміну
Циркулярна економіка	Цілісний підхід до проектування, виготовлення та повторного використання і відновлення ресурсів в економіці
Бережлива економіка	Економіка, заснована на скороченні витрат ресурсів та відходів
Великі дані	Створення нових можливостей для розвитку економіки через поширення даних, нових способів їх обробки, моделювання та використання
Нові моделі підприємництва	Комбінація екологічно та соціально сприятливих ініціатив та бізнес-ідей

Джерело: складено автором за [1]

Реалізація стратегій та напрямів інкорпорації Цілей сталого розвитку як глобальної системи таргетів та векторів економічного зростання для державних та бізнес-структур створює ринкові можливості, що еквівалентні 12 трлн. дол. США, передусім у таких сферах як: харчова промисловість, АПК (сільське господарство, розвиток міської інфраструктури, енергозбереження та сировина, здоров'я та соціальне благополуччя [2; 1, с. 12]. Авторами документу «Кращий бізнес – кращий світ» (Better business – better world) запропоновано 60 найбільш перспективних напрямів на ринку, які пов'язані з реалізацією Цілей сталого розвитку за цими сферами (табл. 2). Зазначені напрями органічно вписуються у систему національних цілей та завдань сталого розвитку в Україні.

Державна інвестиційна підтримка окремих з них може стати в Україні дієвим поштовхом до активізації названих сфер та галузей економіки. Пріоритизацію напрямів державної інвестиційної політики України, спрямованої на досягнення національної системи Цілей сталого розвитку запропоновано здійснювати на основі методології когнітивного моделювання, зокрема з побудовою когнітивних карт. Зазначена методологія призначена для пошуку факторів-тригерів та конструювання стратегій досягнення цілей управління.

Таблиця 2

Окремі перспективні ринкові напрями та ніші, пов'язані з реалізацією національної системи Цілей сталого розвитку в Україні

Ринок	Напрямок	Завдання	Цілі сталого розвитку
Харчова промисловість, АПК (сільське господарство)	Скорочення харчових відходів у промислово-збутових циклах та безпосередньо споживачами	2.3 Забезпечити створення стійких систем виробництва продуктів харчування, що сприяють збереженню екосистем і поступово покращують якість земель та ґрунтів, насамперед за рахунок використання інноваційних технологій	Ціль 2 Подолання голоду, розвиток сільського господарства
	Розвиток маловідходних продовольчих ринків		
	Мікроіригація		
	Меліорація виснажених земель		
	Розвиток міського землеробства		
Розвиток міської інфраструктури	Забезпечення доступного житла	Забезпечення доступності житла	Ціль 11 сталий розвиток міст і громад
	Будівництво енергоефективних будівель		
	Будівництво міст, стійких до зовнішніх впливів		
Енергозбереження та сировина	Розширення використання відновлювальних джерел	7.3 Збільшити частку енергії з відновлюваних джерел у національному енергетичному балансі, зокрема за рахунок введення додаткових потужностей об'єктів, що виробляють енергію з відновлюваних джерел	Ціль 7 Доступна та чиста енергія
	Використання циклічних моделей в автомобілебудуванні, виробництві побутових приладів, системах акумулювання енергії		
Здоров'я та соціальне благополуччя	Об'єднання ризиків	3.9 Здійснити реформу фінансування системи охорони здоров'я	Ціль 3 Міцне здоров'я та благополуччя
	Забезпечення доступності хірургічних операцій		
	Введення електронних медичних карт		

Джерело: складено автором за [1, с. 28; 3]

У нашому випадку – пошуку найбільш пріоритетних напрямів (галузей, проєктів, національних завдань системи Цілей сталого розвитку) спрямування державних інвестиційних ресурсів в умовах їх обмеженості для максимізації віддачі – забезпечення сталого розвитку національної економіки України.

Список використаних джерел:

1. Business & Sustainable Development Commission (2017) Better business – better world: report. URL: [https://d306pr3pise04h.cloudfront.net/docs/news_events %2F9.3 %2Fbetter-business-better-world.pdf](https://d306pr3pise04h.cloudfront.net/docs/news_events%2F9.3%2Fbetter-business-better-world.pdf)
2. PricewaterhouseCoopers (PwC), 2015. Make it your business: Engaging with the Sustainable Development Goals. URL: [https://www.pwc.com/gx/en/sustainability/SDG/SDG %20Research_FINAL.pdf](https://www.pwc.com/gx/en/sustainability/SDG/SDG%20Research_FINAL.pdf)
3. ООН в Україні (2017) Цілі сталого розвитку. Україна: національна доповідь. URL <http://www.un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvity/un-in-ukraine-publications/4203-2017-natsionalna-dopovid-tsili-staloho-rozvytku-ukraina-iaka-vyznachae-bazovi-pokaznyky-dlia-dosiagnennia-tsilei-staloho-rozvytku-tssr>

Спатар О. В.

інженер з метрології

Миколаївське управління магістрального аміакопровода

Державне підприємство «Укрхімтрансміак»

м. Миколаїв, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРУБОПРОВОДУ У ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОМУ РЕГІОНІ ЯК ШВИДКІСНОГО ТРУБОПРОВІДНОГО ТРАНСПОРТУ ДЛЯ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ ТА ПАСАЖИРІВ

Традиційні види транспорту (автомобільний, залізничний, авіаційний) за довгі роки свого розвитку наблизилися до свого ідеального стану і практично вичерпали резерви для подальшого вдосконалення [3].

Потрібні принципово нові технічні рішення, які б найбільш оптимально вирішили весь комплекс проблем (швидкість, дальність і собівартість транспортування; разові капіталовкладення; інтелектуально-технологічна складова і т.д.).

Одним з найбільш багатобіаючих видів транспорту в найближчі десятиліття може стати контейнерний трубопровідний. Це коли по трубах мчать спеціальні капсули з вантажем всередині, і навіть з пасажирами. Цей вид транспорту може скласти конкуренцію авіації по швидкості, а залізниці – по дешевизні перевезень. Це майбутнє, яке спирається на дивовижні приклади та ідеї минулого і досягнення сьогодення [2].

Ідея переміщати щось в трубі під тиском повітря з'явилася дуже давно – коли людина взяла в рот трубку і виявила, що через неї можна видути ягоду з отруйною колючкою, яка полетить досить далеко.

Але про пневматичний транспорт в сучасному розумінні першим задумався французький натураліст Дені Папен, який в 1667 році досліджував поведінку поршнів в циліндрах. З одного боку до поршня додавався надлишковий тиск, в іншому випадку перед поршнем створювалося розрідження. Поршень рухався з різною швидкістю. Характер його руху і вивчав Папен.

І по ходу справи молодий вчений прийшов до цікавої ідеї: якщо циліндр зробити дуже довгим, тобто просто взяти трубу, то по ній можна буде послати циліндр з вкладеним в нього поштовим повідомленням або посилкою... На жаль, ця ідея не отримала розвитку ні у самого Папена, ні у його сучасників [4].

Лише тільки через ціле століття, в 1792 році, ідея посилати повідомлення по трубі була застосована на практиці у Відні, яка на той час була однією з найбільш блискучих столиць світу. Місту неабияк шкодили пожежі, і для оперативної боротьби з ними на дзвіниці собору Святого Стефана велося цілодобове чергування. Внизу ж сидів кур'єр, який, отримавши повідомлення з дзвіниці, відправлявся попередити відповідну пожежну бригаду. Спостерігачеві доводилося довго спускатися по крутих сходах, і тоді придумали посилати повідомлення по спеціальній трубі. Ця система працювала до 1855 року.

У 1854 році Йосія Кларк запатентував першу міську пневмопошту як спосіб переміщення вантажів по трубах за допомогою тиску повітря і вакууму. Він проклав свою систему в Лондоні між біржею і телеграфом, її довжина була всього 200 метрів, але вона продемонструвала зручність і вигоду даного інженерного рішення. У маленьких контейнерах посилалися телеграми, листи, цінності [5].

Пневматична пошта, яка використовує такі невеликі контейнери, пережила століття і до сих пір використовується там, де потрібно відправити фізичні предмети, наприклад грошові купюри. Так відправляють і отримують касири гроші в багатьох великих торгових центрах по всьому світу.

Але ще цікавіше інше досягнення позаминулого століття – пневматична дорога в Баттері. Вона була запущена в Британії в лютому 1863 року. Цього разу діаметр поштової труби становив 30 дюймів, тобто 76 сантиметрів. По трубі рухалися особливі візки на колесах з гумовими колесами. Щоб продемонструвати систему, у візки навіть лягали співробітники компанії, і через хвилину вони благополучно прибували з залізничної станції на поштовий термінал.

Ця дорога проіснувала всього лише 11 років, але ідея не померла. Просто було зрозуміло, що 76 сантиметрів – занадто маленький діаметр для пасажирської капсули, а труби більшого діаметру тоді коштували надзвичайно дорого [1].

Однак до початку XX століття технології помітно просунулися вперед. Все більший інтерес інженери звертали на електричні системи. Тоді виникла ідея електромагнітного поїзда, який би висів над дорогою, підтримуваний магнітними силами. Цю ідею практично одночасно взялися розробляти американський винахідник Еміль Башле, і російський вчений-

фізик Борис Вейнберг, який працював в Томському технологічному інституті.

Башле створив модель відкритого поїзда, а Вейнберг запропонував відправляти капсули з пасажирами в трубі, де створювався вакуум. За розрахунками і на підставі модельних дослідів виходило, що капсули здатні розігнатися майже до 1000 км на годину. Вейнберг з колегами зібрав діючу модель і опублікував свої розробки в російській і зарубіжній пресі. На жаль, для обох винахідників, які продемонстрували свої моделі в 1914 році, через кілька місяців почалася Перша світова війна.

Знову до ідеї пасажирського трубопровідного транспорту повернулися в 60-і роки, причому відразу в декількох країнах. Розроблялася в числі інших система міського пневматичного руху, що забезпечує швидкість близько 80 км/год, з відстанями між станціями близько 2 км. Проте розрахунки показали, що пневматична система, вигідна в межах міста, не зможе конкурувати з метро, і набагато доцільніше пустити її на відстані 200-500 кілометрів. Це дуже незручна відстань – вона досить велика для поїзда і занадто коротка для реактивної авіації. Але ідеї не знайшли інвесторів в епоху дешевої нафти і вугілля [4].

Гідність трубопровідного пасажирського транспорту полягає перш за все в тому, що він може використовувати відносно короткі капсули, які будуть подаватися в систему з дуже високою частотою – частіше, ніж підходять вагони метро. Таким чином, пасажирам не потрібно замислюватися про розклад руху транспорту. Він буде нагадувати наміста в трубі, що полегшує управління всією системою.

Розмір капсул може бути порівняний з автомобілями суперкомпакт-класу – типу Міні або «Оки», розміри яких (без коліс) збігаються з перерізом стандартних труб діаметром 1420 мм. Це означає, що власне виготовлення трубопроводів для такої системи не є чимось технічно недосяжним: дослідну систему можна зробити на основі типорозміру труб. А коротка база капсул, тобто їх довжина, дозволяє допускати досить помітні викривлення траси, вписуючи її в навколишнє середовище [3].

Ентузіазм інженерів зрозумілий – такий вид транспорту має високу пропускну здатність і може житися від самих різних джерел електроенергії. А наявність потужного і розвиненого виробництва труб забезпечує такі проекти економічно доцільною основою для створення магістралей. Можна сказати, що всі деталі транспортної мережі майбутнього вже готові, головне – скласти їх тепер оптимальним способом.

Даний вид транспорту найбільш повно підходить і на роль міжнародного.

За ступенем складності проект знаходиться на рівні авіаційного транспорту (при уявній зовнішній простоті), тому що зажадає абсолютно нового підходу до систем управління та енергозабезпечення, матеріалознавству, логістиці та економіці.

У чому плюси даного проекту? Висока середня швидкість пересування, рівна 150-200 км/ год, що набагато вище не тільки автомобільного або ж/д транспорту, але навіть можна порівняти з авіаційним (враховуючи час поїздки в аеропорт і назад, час на оформлення документів та отримання

багажу, затримки рейсів за погодними причинами, страйки авіадиспетчерів і т.д.). Також індивідуальність трубопровідного транспорту, незалежність від розкладу руху і часу доби, відсутність проміжних зупинок і необхідність у бронюванні місць, рух по найкоротшому оптимізованому маршруту; незалежність від зовнішніх факторів; низька собівартість 1 км ділянки, у порівнянні з авто і ж/д; трубопровідний транспорт знизить навантаження на екологію; висока пропускна здатність даного транспорту в ідеалі може скласти до 15 тис осіб на добу; низька аварійність руху; можливість прокладки ділянки трубопроводу вздовж авто доріг і ж/д, так і під ними [5].

Мінуси даного проекту також є, до приклади дуже високі люди і огрядні не можуть скористатися трубопровідним транспортом, а також люди, які страждають клаустрофобією; необхідність автономного (резервного) енергопостачання через неприпустимість знеструмлення транспортної системи; необхідність в багаторазовому дублюванні і захисту програмного забезпечення і самих робочих станцій і серверів управління; необхідність зниження або повного знищення еластичним тросовим підвісом резонансних і гармонійних коливань при русі капсули по трубі, а також компенсації різних бічних сил, що діють на трубу (пориви вітру, заledenіння, сніговий покрив, уламки дерев, термічне розширення – стиснення, спіральне кручення і т. д.); досить складне і громіздке будівництво порталів, а також різновекторних розв'язок, що вимагають як великих землевідводів, так і супутньої інженерно-технічної інфраструктури забезпечення; неможливість зупинки в дрібних населених пунктах, складність евакуації пасажирів з трубопроводу в екстремальних випадках. Необхідність побудови проміжних аварійних (технологічних) порталів при великому видаленні між містами (основними порталами).

Список використаних джерел:

1. Иванов В.А., Яковлев Е.И., Матросов В.И. Трубопроводный транспорт жидких и газообразных энергоносителей. Москва : ВНИИОЭНГ, 1993. 215 с.
2. Скоростной пассажиро-трубопровод (Fast Tube System). URL: <https://www.sites.google.com/site/geofactlit/03trans>
3. Скоростной пассажирский трубопровод. URL: <https://www.km.ru/referats/333443-skorostnoi-passazhirskii-truboprovod>
4. Теория проектирования надземной универсальной трубопроводной пассажирской транспортной артерии в мегаполисе. URL: <https://www.dissercat.com/content/teoriya-proektirovaniya-nadzemnoi-universalnoi-truboprovodnoi-passazhirskoi-transportnoi-art>
5. Трубопроводный пассажирский транспорт: 170 лет экспериментов и большие надежды. URL: <http://tek360.rbc.ru/articles/99/>

Харнам М. В.
аспірант

*Київський національний університет будівництва та архітектури
м. Київ, Україна*

ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

В умовах розвитку економіки України, виробництво взагалі та будівництво, як одна з провідних галузей економіки країни, безпосередньо впливають на вирішення важливих завдань її структурної перебудови. Ефективне функціонування підприємств будівельної галузі є важливим чинником відновлення економічного зростання країни. Дослідження проблем управління персоналом будівельних підприємств з урахуванням специфіки змін на ринку будівництва, підвищення вимог споживачів до якості будівельних послуг та об'єктів, екологічності будівельних матеріалів є актуальним [1; 2]. Для розвитку будівельних підприємств необхідно розробити принципово нові підходи до створення ефективної системи управління персоналом, що формує потужний трудовий потенціал, організаційні умови, мотивує та спонукає на розвиток працівників.

Аналіз тенденцій та змін функціонування та розвитку будівельних підприємств в конкурентному середовищі проводився за напрямками дослідження факторів розвитку макросередовища: стану ринку будівельної продукції; нормативно-правового забезпечення процесу ведення будівництва; розвитку фінансово-кредитної системи; інвестиційної привабливості підприємств та інвестиційної активності іноземних та вітчизняних інвесторів; кількості замовників будівельної продукції та інвесторів; кількості підприємств та появи нових підприємств будівельної сфери на ринку; державного регулювання конкурентних відносин.

За результатами аналізу обґрунтовано тенденції та зміни функціонування та розвитку будівельних підприємств в конкурентному середовищі та визначено, що ринок будівельної галузі Європи у 2018 році зріс на 2,9 % порівняно з попереднім роком (у грошовому еквіваленті). Промислове та інфраструктурне будівництво після глибокого спаду у 2017 році відновило позиції (інвестиції збільшилися приблизно на 10 %) і демонструє стійке зростання. Суттєво збільшено інвестиції за всіма напрямками будівництва: в житлове (переважають інвестиції в реконструкцію наявного житлового фонду), нежитлове (промислове виробництво) і (найбільше) інфраструктурне будівництво. Стрімку динаміку демонструють Болгарія (+16,5 %), Словаччина (+17 %), Польща (+9,7 %). Для порівняння в Україні зростання обсягів будівництва становило 4,4 % до попереднього року, капітальні інвестиції зросли на 7,3 %, однак в їх структурі переважають інвестиції в будівництво будівель й незначну частку складає будівництво доріг і залізниць, комунікацій (4,5 %). При цьому у період з 2015 по 2017 р.р. спостерігалася тенденція зменшення капітальних інвестицій у будівництво на 16,6 % у 2015 році, 16,3 % у

2016 році та 12,6 % у 2017 році. Позитивною тенденцією щодо посилення ділової активності вітчизняних будівельних підприємств є збільшення середньооблікової кількості штатних працівників – 191,9 тис. осіб у I кварталі 2019 р. проти 181,2 тис. осіб у IV кварталі 2018 р.

Пріоритетними напрямами розвитку підприємств будівельної сфери на європейському ринку виступають: уніфікація норм чинного українського законодавства до європейських; залучення іноземних інвестицій для реалізації інноваційних проєктів у сфері будівництва; сприяння впровадженню новітніх технологій у будівельну сферу; надання пільгового кредитування та ефективної консалтингової допомоги підприємствам; створення регіональних інтеграційних об'єднань, (кластерів, альянсів); формування ефективної системи управління персоналом; підвищення професіоналізму та мотивація персоналу на розвиток. Реалізація цих напрямів залежить від повноти та обґрунтованості інструментарію управління персоналом, який складають методи з управління та заходи, що обумовлюють успішність дій підприємства на ринку та підвищення мотиваційного потенціалу його персоналу.

З таких позицій система управління персоналом будівельного підприємства повинна відповідати принципам [2]: формалізації та узгодження цілей управління якістю робочої сили з стратегічними цілями підприємства; системної та комплексної реалізації програми підвищення якості робочої сили; формування відповідної організаційної культури через розробку та впровадження стандартів до якості робочої сили на принципах адаптивності, інженерно-технічної компетентності, професійної спрацьованості, соціальної відповідальності; підвищення адаптивності та готовності персоналу підприємства до інноваційних змін; формування та реалізації ефективної мотиваційної політики до розвитку та навчання за рахунок створення умов для забезпечення якості трудового життя персоналу; підвищення привабливості підприємства для потенційних працівників та інших зацікавлених сторін та ін.

Інструментарій з управління персоналом повинен відповідати пріоритетним напрямам розвитку та здійснюватися в рамках всіх функцій управління персоналом – планування, організація, мотивація та контроль [3; 4; 5]. За таким положенням для кожної функції управління персоналом було розроблено комплекс заходів. Так, в контексті підвищення мотиваційного потенціалу такий інструментарій представляють заходи з забезпечення адаптивності, якості трудового життя, якості робочої сили, інженерно-технічної компетентності та професійна спрацьованості та соціальної активності. Відповідний інструментарій представлено в таблиці 1.

Методичний підхід до розвитку мотиваційного потенціалу персоналу дозволяє визначити проблемні питання в системі мотивації персоналу та можливості застосування моделі «Learning organization» для розвитку його організаційних знань. Для цього запропоновано використовувати такий інструментарій програмного навчання як: ротація, наставництво, командна робота; школа лідерства (лідер як проєктувальник організації, вчитель, тренер, фасилітатор, управляючий; лекції, конференції, рольові ігри,

тренінги; оволодіння інноваційним інструментарієм – моделювання, комп'ютерне навчання, стратегічна картографія, організаційні шаблони.

Таблиця 1

Матриця заходів з управління персоналом для підвищення мотиваційного потенціалу персоналу будівельного підприємства

Напрями	Заходи управління персоналом для підвищення конкурентоспроможності підприємства			
	планування	організація	мотивація	контроль
Адаптивність	Планування кадрової стратегії відповідно цілям підприємства. Встановлення вимог до змісту навчання.	Розробка та впровадження інноваційних методів навчання, передачі знань та навичок.	Всебічна підтримка ініціатив, створення умов для самонавчання та реалізації нестандартних ідей	Моніторинг діяльності конкурентів, інновацій на ринку будівництва
Якість трудового життя	Розробка планів навчання, особистісного розвитку та інших програм навчання	Формування можливостей кар'єрного та професійного зростання працівників	Формування позитивного іміджу підприємства та соціальної відповідальності до працівників	Моніторинг трудових функцій, трудомісткості робіт, контроль за дотриманням штатного розкладу
Якість робочої сили	Розробка планів атестації персоналу,	Впровадження та реалізація системи «Learning organization» - постійного навчання працівників організації	Встановлення критеріїв співвідношення рівня матеріального стимулювання і росту продуктивності праці	Аудит знань, навичок та перевірка діючої системи мотивації на відповідність висунутим критеріям
Інженерно-технічна компетентність	Розробка планів з підвищення кваліфікації фахівців, впровадження технології оцінювання інженерно-технічної компетентності	Визначення: «вузьких місць» («зон втручання»), що вимагають навчання; посад, що повинні пройти навчання та характер навчання.	Мотивація співробітників до набуття знань про творчу діяльність, на розвиток креативних здатностей. Публічне визнання досягнень та винагороди.	Контроль за: відповідністю встановленим нормам та стандартам якості знань.
Професійна спрацьованість та соціальна активність	Розробка плану проведення корпоративних зустрічей, зборів, свят	Визначення принципів, у яких доцільним є прийняття колегіальних рішень і таких, що пов'язані з умовами праці та рівнем оплати працівників	Дотримання принципів інформаційної прозорості при розподілі премій, бонусів, соціальних виплат	Моніторинг конфліктів на підприємстві, контроль за

Для забезпечення розвитку персоналу частина прибутку підприємства повинна бути реінвестована в розвиток бази знань та компетенцій персоналу, його інженерно-технічної і соціальної активності та готовність до інноваційних змін.

Список використаних джерел:

1. Розвиток потенціалу підприємства в умовах економіки знань: монографія / за заг. ред. А.Е. Воронкової та Ю.С. Погорелова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 380 с.
2. Отенко І. П. Стратегічні пріоритети підприємства. Монографія / І.П. Отенко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 180 с.
3. Наиболее эффективные методы мотивации персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2010/08/09/metody_motivacii_personala.html
4. Миляева Л.Г. Мотивационная модель управления персоналом организации [Электронный ресурс] / Л.Г. Миляева. – Режим доступа: <http://www.slideserve.com/ramona-cummings/6139849>
5. Сотнікова І.М. Методичний підхід до розвитку мотиваційного потенціалу персоналу будівельного підприємства. Моделювання регіональної економіки: збірник наукових праць. Івано-Франківськ: Плай, 2018. № 1(131). С. 124–134.

Шкребень Р. П.
аспірант

*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Економічний розвиток українських промислових підприємств безпосередньо пов'язаний із проблемою їх фінансово-економічної безпеки, що визначено змінами у конкурентному середовищі, нестабільністю умов ресурсних та споживчих ринків, мінливістю суспільних та політичних орієнтирів. Рішення цих проблем полягає, насамперед, у формуванні ефективності бізнес-процесів підприємства, створенні умов для забезпечення їх інноваційного розвитку.

Проблемам економічної безпеки підприємств присвячені роботи таких авторів, як Безбожний В.Л., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Козаченко А.В., Ляшенко О.М., Пономарьов В.П., Отенко І.П., Філіпова С.В., Орлик О.В., Шемаєва Л.Г., Яртим І.А. та ін. В їх працях вирішуються питання забезпечення економічної безпеки підприємств, які останнім часом набули особливої значущості, представлені з позицій захисту від загроз та оцінки їх наслідків. Однак необхідно відмітити, що на сьогодні серед фахівців та науковців, які займаються цією проблемою, не існує єдиної думки щодо формалізованого представлення економічної безпеки бізнес-процесів підприємства для аналізу та оцінювання, створення інформаційно-

аналітичного забезпечення та інтеграції його в систему управління розвитком підприємства.

Формування стану економічної безпеки розвитку підприємства базується на положенні, наскільки ефективно система управління та служба економічної безпеки вдається запобігати загрозам й усувати збитки від негативних впливів на різні аспекти діяльності [1; 2; 3]. Джерелами таких негативних впливів можуть бути усвідомлені чи неусвідомлені дії конкурентів, організацій, у тому числі органів державної влади, міжнародних організацій, а також збігу об'єктивних обставин, наприклад: стан фінансової кон'юнктури на ринках, як внутрішніх так і на зовнішніх ринках, наукові відкриття і технологічні розробки, формажорні обставини і т. ін. [4; 5; 6]. Тому реальна оцінка економічної безпеки розвитку має ґрунтуватися на таких принципах дослідження, як: цілеспрямованість – орієнтація на досягнення встановлених задач та практичних результатів; системність – комплексність розв'язуваних проблем з урахуванням їх взаємозв'язків у загальній структурі забезпечення економічної безпеки діяльності підприємства, виявлення взаємозв'язків з іншими об'єктами, встановлення причинно-наслідкових зв'язків; актуальність – випливає з потреб практики, має високу ступінь важливості для вирішення проблеми розвитку підприємства; достовірність та об'єктивність вихідних даних, висновків, оцінок, пропозицій; повнота використання всієї наявної інформації, що відноситься до розв'язуваних завдань, визначення закономірностей розвитку; обґрунтованість – отримання аргументованих результатів дослідження на основі сучасних методів, інформаційних технологій; можливість порівняння виявлених тенденцій розвитку, кількісних і якісних характеристик.

Вибір того чи іншого показника залежить від багатьох факторів до конкретного підприємства. Найчастіше аналіз економічної безпеки підприємства зводиться до аналізу стійкості фінансово-економічного стану підприємства за критеріями ліквідності, стійкості, ділової активності, прибутковості (рентабельності) [1; 7]. Використовуючи фінансові показники можна дати цілком адекватну оцінку фінансово-економічної діяльності підприємства. Багато фахівців, як теоретиків, так і практиків стверджують про доцільність використання при оцінюванні стану економічної безпеки не фінансових показників в комплексі з фінансовими, представляючи їх як збалансовану систему показників [5; 6]. Необхідність використання фінансових показників при оцінюванні економічної безпеки бізнес-процесів підприємства не викликає сумніву й найчастіше проблема полягає лише в правильному підборі того або іншого показника для формування їх сукупності.

Методичне забезпечення фінансово-економічної безпеки бізнес-процесів підприємства складають способи, техніки, прийоми збору інформації, її систематизації та обчислення для усвідомлення проблеми, представлення результатів пошуку варіантів рішення на підставі отриманих результатів (табл. 1).

**Методичне забезпечення оцінювання
економічної безпеки розвитку підприємств**

Етапи	Методи	Результати
1. Вибір та обґрунтування комплексу показників.	Методи аналізу та синтезу, формалізації, обробка статистичної звітності	Обґрунтовано комплекс показників за ознакою стану складових економічної безпеки та визначено їх порогові значення
2. Вибір методів аналізу економічної безпеки розвитку підприємств.	Методи аналізу та синтезу, логіки, формалізації, моделювання	Обрано методи: кластерний аналіз для виділення кластерів типів економічної безпеки розвитку підприємств; економічний аналіз для визначення порогових значень показників; розрахунку узагальнюючого показника економічної безпеки
3. Виявлення типів економічної безпеки розвитку підприємств.	Методи та прийоми економічного аналізу; метод кластерного аналізу (метод Уорда)	Виділено 4 кластери підприємств за типом економічної безпеки їх розвитку: 1 кластер – задовільний стан безпеки розвитку; 2 кластер – небезпечний стан розвитку; 3 кластер – критичний стан розвитку; 4 кластер – кризовий стан розвитку.
4. Оцінювання рівня економічної безпеки розвитку підприємств за бізнес-процесами	Метод побудови узагальнюючого (інтегрального) показника	Аналіз стану економічної безпеки розвитку бізнес-процесів підприємства за виділеними кластерами підприємств та складовими економічної безпеки в кожному кластері.

Основу даного методичного забезпечення складає комплекс показників за виробничою, фінансовою, маркетинговою, інноваційною та управління персоналом функціональними сферами; інтерпретацію результатів оцінювання – індикатори змін у стані економічної безпеки розвитку є основою для розробки управлінських рішень щодо контролю над реалізацією стратегій розвитку та механізмів їх захисту. Достатній рівень економічної безпеки бізнес-процесів підприємства відповідає умові, що всі її показники знаходяться в межах допустимих порогових значень, недотримання яких порушує нормальний хід процесів виробництва та реалізації продукції, відтворення потенціалу й зумовлює формування негативних тенденцій у результатах діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Отенко І. П. Аналітичний інструментарій управління економічною безпекою підприємства / І. П. Отенко, О. Ф. Ярошенко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія : Економічні науки. – Хмельницький : ХНУ. – 2009. – № 4, Т. 2. – С. 38–41.

2. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : монография / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
3. Ляшенко О.М. Забезпечення соціально-економічної безпеки підприємства як функція сучасного менеджменту / О.М. Ляшенко, В.Л. Безбожний // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Економіка» : зб. наук. праць. – Донецьк : ДонНТУ, 2008. – Вип. 33-1. – С. 66–72.
4. Отенко І. П. Стратегічні пріоритети підприємства. Монографія / І. П. Отенко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 180 с.
5. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – Москва : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 214 с.
6. Нили Энди. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Нили Энди, Адамс Крис, Кеннерли Майк; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.
7. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова – М. : ООО «ТК Велби», 2002. – 424 с.

СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Корнєєва Ю. В.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник

ДННУ «Академія фінансового управління»

м. Київ, Україна

ІНФОРМАЦІЙНО-МЕРЕЖЕВІ ІНВЕСТИЦІЇ ПОТОКИ

Резидентний підхід до класифікації інвестицій передбачає те, що інвестиції можуть здійснюватися національними та іноземними інвесторами, що, безперечно, вимагає певного коригування регуляторних механізмів. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) П. Ліндерт та Т. Пугель визначили як будь-який потік кредитних ресурсів, або придбання власності в іноземному підприємстві, яке у значній мірі належить резидентам (як правило, фірмам) країни-інвестора, а також запропонували більш загальне визначення – поєднання надходження фінансового капіталу та нематеріальних активів, таких як технологія, управлінські можливості та маркетингові навички та інші активи. Відповідно, прибутки, отримані прямими інвесторами, є поєднанням відсотків, дивідендів, ліцензійних платежів [1]. Ч. Гіл пропонує наступне визначення прямим іноземним інвестиціям – «безпосередні інвестиції фірми у виробничі або маркетингові активи в іншій країні». При чому, горизонтальною прямою іноземною інвестицією вважають «ПІІ в ту саму галузь економіки, у якій фірма діє вдома; вертикальною прямою іноземною інвестицією називають ПІІ у галузь, що займається постачанням вхідних ресурсів для операцій фірми на ринку вітчизняної країни, або займається продажом за кордоном продукції, виробленої фірмою на підприємстві своєї країни». А портфельні іноземні інвестиції визначає як «інвестиції фізичних осіб, фірм та державних органів у фінансові інструменти інших країн» [2]. Деталізований аналіз трактування та класифікації категорії міжнародних інвестицій (інституційний аспект) наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Специфікація міжнародних інвестицій : інституційний підхід

ООН, ЮНКТАД [3-4]
Прямі іноземні інвестиції – інвестиції, що пов'язані з довгостроковими відносинами та відображають тривалий інтерес і контроль з боку резидента в одній економіці (прямий іноземний інвестор або материнське підприємство) на підприємстві, що є резидентом в іншій економіці, відмінній від резидентства прямого іноземного інвестора (підприємство з ПІІ або дочірнє підприємство або іноземна філія). Критерій розмежування – резидент в одній економіці володіє 10 відсотками або більше звичайних акцій або права глосу зареєстрованого у іншій країні підприємства. Усі наступні операції між афілійованими підприємствами, як

інкорпорованими (дочірня компанія – інвестор нерезидент володіє понад 50 % статутного капіталу; асоційована компанія – інвестор нерезидент володіє від 10 до 50 % статутного капіталу) так і неінкорпорованими (філії, відділення, які фактично на 100 % належить материнським компаніям – інвесторам) також класифікуються як операції з прямими інвестиціями.

Потоки ПІІ містять три компоненти:

Операції з власним капіталом – придбання або розпорядження власним капіталом. ПІІ включає первісну операцію з власним капіталом, яка відповідає граничній межі 10 %, та всі наступні фінансові операції та позиції між прямим інвестором та підприємством з прямими інвестиціями;

Реінвестування прибутку, який не розподіляється як дивіденди;

Заборгованість між компаніями.

Портфельні інвестиції включають інвестиції суб'єкта господарювання резидента в одній країні в пайові та боргові цінні папери підприємства резидента іншої країни, головною метою яких є отримання доходу та приросту капіталу, та які не обов'язково відображають значний і тривалий інтерес до підприємства. Категорія включає інвестиції в облігації, векселі, інструменти грошового ринку та похідні фінансові інструменти, відмінних від тих, які включені до категорії прямих інвестицій, або іншими словами, інвестиції які є нижчими за 10 % межу і не включають пов'язаних підприємств.

МВФ [5-7]

П'ять функціональних категорій інвестицій у рахунках зовнішнього сектора платіжного балансу (фінансовий рахунок), відповідно до міжнародної інвестиційної позиції:

- прямі інвестиції;
- портфельні інвестиції;
- похідні фінансові інструменти;
- інші інвестиції (інші інструменти участі у капіталі, валюта і депозити, кредити, торгові кредити та аванси);
- резервні активи.

Прямі інвестиції – це категорія міжнародної діяльності, яка відображає прагнення інституційної одиниці – резидента однієї країни здійснювати контроль чи справляти стійкий вплив на діяльність підприємства, яке є резидентом іншої країни, що досягається шляхом участі в капіталі. Усі інші операції між прямим інвестором і підприємством прямого інвестування також класифікуються як прямі інвестиції (наприклад, надання кредитів). Боргові зобов'язання між окремими афілійованими фінансовими корпораціями, до яких належать банки, не класифікуються як прямі інвестиції, а входять до складу інших інвестицій.

За характером відносин прямого інвестування три категорії:

- інвестиції прямого інвестора в підприємства прямого інвестування;
- інвестиції підприємства прямого інвестування в прямого інвестора (зворотнє інвестування);
- інвестиції між сестринськими підприємствами.

Портфельні інвестиції – трансграничні операції та залишки, пов'язані з борговими цінними паперами або цінними паперами, що забезпечують участь у капіталі, окрім тих, що включені до ПІІ або резервних активів.

ОЕСР [8-11]

ПІІ – категорія міжнародних інвестицій, яка відображає мету резидента в одній економіці отримувати довгостроковий інтерес до підприємства-резидента іншої економіки; вкладення в інкорпороване або неінкорпороване підприємство, у якому закордонний інвестор володіє 10 % і більше звичайних акцій або акцій з правом

голосу інкорпорованого підприємства, або еквівалентною кількістю акцій неінкорпорованого підприємства.

Прямі інвестиції поділяються на :

Власний капітал – акціонерний капітал у філіях, акції дочірніх підприємств та асоційованих підприємств (за винятком акцій, що не мають права голосу, привілейованих акцій, які розглядаються як боргові цінні папери) та інші внески капіталу. Зворотні інвестиції (інвестиції підприємства – реципієнта в компанію прямого інвестора) або трансакції з перехресною участю відображаються як вимоги та зобов'язання з прямими інвестиціями.

Реінвестований прибуток складається з частки доходу прямого інвестора, що не розподіляється у вигляді дивідендів дочірніми компаніями або асоційованими особами, та доходів філій, не перерахованих прямому інвестору.

Інший капітал (внутрішньо групові боргові операції) охоплює дебіторську або кредиторську заборгованість, позики, боргові зобов'язання між прямими інвесторами та дочірніми компаніями, філіями та асоційованими компаніями.

Джерело: складено за [3-11]

Я. Дамгаард, Т. Елк'яр та Н. Йоханнесен досліджуючи сучасні тенденції трактування прямих іноземних інвестицій відзначають, що «на практиці ПІ визначаються як транскордонні фінансові інвестиції між фірмами, що належать до однієї і тієї ж транснаціональної групи, і велика їх частина по суті є примарами – інвестиціями, які проходять через порожні компанії-оболонки». За їх підрахунками за десять років, починаючи з 2009 і по 2019 роки включно, обсяги таких віртуальних інвестицій сягають 40 % від світових потоків ПІ, близько 15 трлн дол. США [12]. Науковці наголошують на важливості розробки методики відділення «примарних» інвестицій, які розміщуються та проходять через податкові гавані та офшорні центри, від істинних.

У Керівництві по платіжному балансу і міжнародній інвестиційній позиції МВФ запропоновано визначення транзитних коштів, як таких, що проходять через підприємство, що є резидентом однієї країни, до афілійованого підприємства у іншій країні, таким чином, що ці кошти не залишаються у країні першого підприємства [7, с. 135]. На момент публікації Керівництва МВФ по складанню платіжного балансу не існувало визначень та методології виділення таких потоків з-поміж ПІ. Також охарактеризоване штучне дочірнє підприємство-резидент, як компанію, що створена для уникнення від оподаткування, зниження зобов'язань у випадку банкрутства або отримання інших юридичних переваг у рамках податкового чи корпоративного законодавства [7, с. 66]. ОЕСР визначає «*транзитний капітал*» як операції через організації спеціального призначення (ОСН), що не є резидентами країни та спотворюють результати статистичного обліку та аналіз по країні і за сферами економіки, веде до завищення даних або мультиплікаційного ефекту за операціями, пов'язаними з ПІ, (який також називають «інфляцією показників ПІ») як на державному, так і на регіональному та загальносвітовому рівнях. Статистика по ПІ враховує всі кошти, які проходять через організації спеціального призначення, а також капітал, який проходить через операційні дочірні фірми БНП в інтересах материнських компаній. Внаслідок цього, хоча

представлені дані, побудовані за принципом «активи / пасиви», являють собою агреговані показники, що характеризують сукупні ПІП, вони не можуть служити надійною основою для аналізу інвестицій по країнах – партнерах і / або за сферами економіки, оскільки не відображають напрями впливу або контролю [10, с. 25, 91].

Отже на сьогоднішній день міжнародними інституціями визнається проблема відсутності визначень та методології виділення транзитних потоків з-поміж ПІП. Асиметричний характер глобалізаційних процесів посилює тенденції до поширення транскордонних інвестиційних потоків. Відповідно у понятті прямої інвестиції варто виокремити окрему категорію непродуктивних інвестицій – інформаційно-мережевих потоків, які за своєю сутністю є інформативним рухом капіталу, який не направлений на розвиток реального сектору економіки та створення доданої вартості, натомість дозволяє мінімізувати витрати всередині корпоративної структури, внаслідок зменшення податкових платежів за допомогою трансферних механізмів. Водночас, інформаційно-мережевим інвестиціям не варто надавати характеристики віртуального об'єкту, оскільки віртуалізація передбачає заміну реальних об'єктів певними образами, що не відповідає заданим параметрам переміщення капіталу всередині корпоративних структур, адже потоки транскордонних інвестицій здійснюються, виконують певні функції та приносять користь кінцевим бенефіціарам. Отже, *інформаційно-мережеві інвестиції* можна визначити як вид інвестицій всередині глобальних ланцюгів доданої вартості, які за своєю сутністю є переказами всередині єдиної виробничо-збутової мережі, та з одного боку відображають інформацію щодо транскордонних ресурсних потоків, проте направлені не на створення доданої вартості, а на максимізацію прибутковості багатонаціонального підприємства.

Список використаних джерел:

1. Lindert P., Pugel. T. International economics. McGraw-Hill Higher Education, 2000. – P. 641.
2. Гіл. Ч. Міжнародний бізнес. Київ: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. – С. 244–245.
3. Comprehensive Study of the Interrelationship between Foreign Direct Investment (FDI) and Foreign Portfolio Investment (FPI) / UNCTAD, 1990. 46 p. URL: <https://unctad.org/en/Docs/pogdsdfsbd5.pdf>
4. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual / UNCTAD Methodological Note. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/summary.aspx?ReportId=96740>
5. Glossary of foreign direct investments terms / IMF. FDI statistics. URL: <https://www.imf.org/external/np/sta/di/glossary.pdf>
6. Coordinated Portfolio Investment Survey Guide / IMF, 2002. 163 p. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/cpis/2002/pdf/cpis_index.pdf
7. Руководство по платіжному балансу и международной инвестиционной позиции / МВФ, 2012. 463 с. URL: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/bop/2007/bopman6r.pdf>. С. 128, 141.
8. Foreign direct investment (FDI) / Glossary of statistical terms / OECD. URL: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1028>
9. Glossary of Foreign Direct Investment Terms, OECD, 2001. URL: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2353>

10. Эталонное определение ОЭСР для иностранных прямых инвестиций 4-е издание / ОЭСР, 2008. 277 с. URL: <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/46229224.pdf>
11. Handbook on Economic Globalisation Indicators / OECD 2005. 230 p. URL: https://www.redalci-china.org/monitor/images/pdfs/Metodologicos/11_OECD_Measuring_Globalisation2005_OFDI.pdf
12. Дамгаард Я., Элкьяр Т., Йоханнесен Н. Распространение инвестиций-призраков. *Финансы и развитие*. 2019. Выпуск 56. № 3. С. 11.

Мищишин О. Л.

аспірант кафедри економіки підприємства та інвестицій

Козик В. В.

*кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства та інвестицій*

Павелчак Т. І.

студент кафедри економіки підприємства та інвестицій

Завербний А.С.

*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності*

*Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

Енергетика відіграє провідну роль в економічному розвитку будь-якої країни та її економіки. Останні роки характеризуються швидким зростанням у світі попиту на електричну енергію. У період з 2008 по 2035 р. зростання попиту на електроенергію в середньому оцінюють у 2,2 % щороку. Україна має один з найвищих показників споживання енергії на душу населення. За чисельності населення менш як 1 % від світової, Україна споживає понад 2 % світових енергоресурсів (210 млн т у.п. на рік) та посідає 15-те місце серед країн – найбільших споживачів паливно-енергетичних ресурсів [1].

Гармонійний розвиток економіки неможливий без енергетичного забезпечення, що передбачає формування комплементарної економічної політики у сфері енергетики.

Одним із напрямів такої політики є гармонійний розвиток інноваційних технологій в енергетиці, що вимагає активне впровадження інновацій в енергетичний сектор України та дозволить вирішити такі проблеми як: постійно зростаючі обсяги попиту на енергію, необхідність підвищення рівня надійності енергопостачання, підтримання на необхідному рівні екологічного стану навколишнього середовища, кліматичних умов тощо [2]. До таких інноваційних енергетичних технологій належать котли

циркулюючого киплячого шару, перетворення котелень на когенераційні міні-ТЕЦ, використання газотурбінних технологій для базового, пікового і напівпікового навантаження, геотермальної енергетики тощо [1].

Розвиток альтернативної (поновлюваної) енергетики виступає актуальним (хоч на перших етапах і неприбутковим) та своєчасним напрямком розвитку світової енергетичної сфери, і, зокрема, кожної із країн. В подальшому це сприятиме зниженню рівня споживання викопних видів палива. Це дозволить знизити рівень залежності України від імпортних енергоносіїв (зокрема, імпорту з країни агресора) і підвищити рівень якості, надійності енергопостачання.

Виникає необхідність розроблення якісно нової концепції інноваційного піднесення енергетики України, яка би відповідала сучасному світосприйняттю, цілям і цінностям економічного, соціального, суспільного розвитку людства, а також максимально враховувала би основні тенденції, напрямки науково-технічного прогресу у всіх галузях, сферах життєдіяльності суспільства [2].

Для досягнення належного рівня вітчизняної енергетики необхідна державна підтримка науково-дослідних і проектно-конструкторських розробок у галузі енергомашинобудування, зокрема, для розвитку паротурбінних і газотурбінних технологій, які становлять основу атомної і теплової (пиловугільної) енергетики України.

Вирішення майбутніх завдань в енергетиці неможливе без широкого використання інноваційних розробок та їх наукового супроводу. У світі загалом і в Україні зокрема виконано великий обсяг науково-технічних робіт, результати яких можуть бути використані при модернізації української енергетики [1].

Крім того, однією із основних тенденцій розвитку світової енергетики в умовах глобальних перетворень виступає посилення значення інтеграційних процесів у електроенергетиці в поєднанні із подальшим об'єднанням всіх національних енергосистем у транснаціональні енергетичні об'єднання з метою тіснішого їх кооперування. Тому при формуванні стратегії розвитку енергетики України необхідно обов'язково враховувати існуючу тенденцію та приймати активну участь у процесі інтегрування в енергетичну систему світу, зокрема Європейського Союзу [2].

Потрібно зазначити, що ЄС уже протягом багатьох років здійснює політику сприяння екологізації економіки, зокрема шляхом реалізації відповідних програм у таких секторах, як управління природними ресурсами, стале сільське господарство, розвиток відновлювальної енергетики, а також інтеграція екологічних питань у розвиток приватного сектору [3].

Міністерство енергетики та захисту довкілля України до 2050 року планує вугільну генерацію електроенергії в Україні повністю замінити іншими джерелами енергії. Воно прогнозує повне заміщення вугільної генерації до 2050 р., сподіваючись, що це станеться і раніше, зважаючи на ті виклики, які сьогодні для нас несе цей напрям. Також передбачається, що до 2050 року частка відновлювальних джерел у загальному обсязі енергії, згенерованої в Україні, становитиме 70 %. Окрім того, у міністерстві прогнозують, що рівень атомної генерації електроенергії до 2050 р.

становитиме 20-25 %. Такі прогнози зумовлені розвитком альтернативних джерел електроенергії в Україні [4].

Міністр енергетики та захисту довкілля України Олексій Оржель презентував проект концепції «зеленого» енергетичного переходу України до 2050 року, який зумовлений трансформацією підходів до розвитку енергетики в світі та особливою увагою до проблем боротьби зі зміною клімату. Він окреслив найголовніші індикатори, що ставить Мінекоенерго до виконання відповідно до Концепції, одним із яких є інтеграція енергетичних ринків України з європейськими [5].

Формою такої інтеграції можуть бути транскордонні кластери, формування яких можливе на базі кластерів чи кластерних ініціатив, що вже існують в Україні. На сьогодні кластерна теорія формування конкурентних переваг є надзвичайно популярною в різноманітних сферах економіки та галузях промисловості. Як свідчить світова практика, енергетичний комплекс має досить високий потенціал кластеризації.

В Україні є наявний потенціал формування та розвитку енергетичних кластерів. Зокрема, на сьогодні в нашій країні сформовано та функціонує кілька енергетичних кластерів: ГО «Рівненський кластер відновлювальних джерел енергії та енергоефективності» (Рівненська область), ГС «Енергетичний кластер «Інновейшн енерджі» (Волинська область), ГС «Прикарпатський екоенергетичний кластер» (Івано-Франківська область), Хмельницький енергетичний кластер (Хмельницька область), ГС «Одеський регіональний енергетичний кластер» (Одеська область), Харківський енергетичний кластер (Харківська область), кожен з яких слугує відкритою платформою, яка об'єднує громадські організації, владу, бізнес, медіа, науку задля розвитку відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) та енергоефективності в регіоні; підвищення конкурентності та інвестиційної привабливості регіону; підвищення інноваційності підприємств; покращення обміну інформацією та підсилення співпраці (наука, бізнес, органи самоврядування, мешканці); пропагування енергоефективності; надання консультацій та послуг з енергоефективності та енергозбереження; популяризації екологічності, рециклінгу та зменшення негативного впливу на довкілля; покращення енергетичної безпеки регіону; допомоги при впровадженні інвестицій у ВДЕ; збільшення підготовки кадрів в цій галузі тощо.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що гармонійний розвиток економіки України передбачає формування комплементарної економічної політики у сфері енергетики, яка включає в себе впровадження інноваційних технологій в енергетиці, диверсифікування потоків енергетичних ресурсів, каналів постачання для України, що сприятиме підвищенню рівня енергоефективності промисловості й економіки в цілому, знизить рівень залежності від зовнішніх енергетичних джерел і в кінцевому приведе до підвищення рівня економічної безпеки, а також рівня безпеки держави.

Також в умовах світової інтеграції та глобалізації розвиток енергетики України на найближчий період часу має ґрунтуватися на доцільності розгляду можливостей створення регіональних енергетичних кластерів та забезпечення ефективного партнерства між підприємствами цієї галузі на

транскордонному рівні, у формі транскордонних кластерів, зокрема, для чого в Україні є чудові перспективи та можливості.

Список використаних джерел:

1. Енергетика України: сучасний стан і найближчі перспективи. *Вісник Національної академії наук України*. 2016. № 6. С. 53–61. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/104833/10-Khalatov.pdf?sequence=1>
2. Завербний А.С., Дуліт З.П., Псуй М.С., Мишишин О.Л. Проблеми та тенденції розвитку світової енергетики: потенційні можливості для енергетичної сфери України. *Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи»* (27 листопада 2019 р.). Львів, 2019. С. 25–29.
3. УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Видання друге. Львів : Кальварія, 2017. 164 с. URL: <http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/03/E-Book-Doctrine-2030.pdf>
4. Електроенергія: Україна та Європа 1-24 січня 2020 року. URL: <https://www.ueex.com.ua/presscenter/news/elektroenergiya-ukraina-ta-evropa-1-24-sichnya-2020-roku>
5. Презентовано проект Концепції "зеленого" енергетичного переходу України до 2050 р. Міністерство енергетики та захисту довкілля України. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?jsessionid=1E623E74C649D857DF4AC145C991CB11.app1?art_id=245435126&cat_id=244895180

Полякова Ю. В.

доктор економічних наук,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Олашин М. М.

кандидат юридичних наук,

доцент кафедри кримінального права та процесу

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

МІЖНАРОДНА ЖУРНАЛІСТСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ

Процеси уніфікації та інтеграції, що відбуваються під впливом глобальних трендів, мають свій вплив і на міжнародну журналістику. Тому сучасний розвиток журналістської діяльності обумовлює розробку нормативно-інституціонального базису для співпраці на міжнародному рівні. Інтернаціоналізація міжнародної журналістської діяльності проявляється у створенні союзів та багатосторонніх угод, виробленні спільних принципів поведінки журналістів, діяльності міжнародних професійних організацій тощо.

У зв'язку із цим журналістика набуває ознак міжнародної, зарубіжної та глобальної. Міжнародна журналістика присвячена вивченню засад формування політики держав, напрямів апробації зовнішньополітичних та

внутрішньополітичних способів формування суспільної думки. Зарубіжна журналістика вивчає національні та регіональні медіа-культури, принципи їх створення та особливості розвитку під впливом політичних змін. Глобальна журналістика визначається як новий стиль спілкування, що перетинає кордони міжнародної журналістики. Вона характеризується так званою транснаціональною тематикою, базується на глобальному погляді на реальні події, вивчає діяльність інтерактивних мас-медіа, прийоми подачі медіа-контенту, взаємовідносини у процесі передачі інформації.

Тобто, якщо міжнародна журналістика створювалась з точки зору певної національності (для мешканців певної країни), то глобальна журналістика не стосується конкретної території і представляє собою систему збору, редагування та розповсюдження новин, що не обмежуються кордонами.

На світовому рівні найбільшою організацією професійних працівників засобів масової інформації є Міжнародна федерація журналістів (МФЖ), заснована у 1926 році і покликана захищати соціальні та професійні права журналістів. Вона має консультативний статус в організаціях системи ООН, зокрема ЮНЕСКО, Міжнародній організації праці, Всесвітній організації інтелектуальної власності, Комітеті з прав людини, Раді Європи та ін. Федерація об'єднує національні журналістські організації.

Важливою регіональною організацією є Європейська федерація журналістів (ЄФЖ), яка діє як представник інтересів профспілок і асоціацій журналістів, створена у 1994 році. Згодом у 2013 році їй надано незалежний правовий статус як міжнародній некомерційній асоціації. ЄФЖ відстоює соціальні й професійні права журналістів, які працюють у засобах масової інформації на території Європи, просуває й захищає права на свободу вираження поглядів та представлення інформації, підтримує свої членські організації у напрямі розвитку профспілок, залученні нових членів, а також у створенні сприятливих умов, що забезпечують високий рівень і незалежність журналістів, плюралізм, дотримання суспільних цінностей, гарантії гідної праці [1].

Україну в Міжнародній федерації журналістів та Європейській федерації журналістів представляють такі організації: Національна спілка журналістів України (НСЖУ) та Незалежна медіа-профспілка України (НМПУ). Перша являє собою незалежну, громадську організацію, всеукраїнську спілку, що об'єднує професійних творчих працівників (журналістів, інших працівників засобів масової інформації), які займаються журналістикою і публіцистичною діяльністю, і має на меті сприяння розвитку журналістики в Україні та захист соціальних, економічних і творчих інтересів журналістів [2]. Національна спілка журналістів має регіональні організації в усіх областях України.

Незалежна медіа-профспілка України об'єднує журналістів та інших працівників ЗМІ [3] і пропонує безкоштовні послуги для своїх членів: юридичні (супровід юристами справ у судах з питань журналістської діяльності); психологічні (підтримка журналістів та їх родин, які потрапили у стресові ситуації); матеріальні (виплати у випадку тяжкої хвороби або нещасного випадку); безпекові (захист журналістів, які висвітлюють військові дії, працюють у гарячих точках). У 2013 році ці організації спільними

зусиллями заснували Об'єднаний центр допомоги журналістам, які постраждали під час суспільно-політичної кризи в Україні 2013-2014 рр.

Основним документом Міжнародної федерації журналістів є Декларація принципів поведінки журналістів, що висвітлює найважливіші правила професійної етики і є стандартом професійної поведінки (прийнята у 1954 році). Серед цих принципів можна виділити такі основні [4]: зобов'язання надавати інформацію, посилаючись на загальновідомі факти, які не потребують доведення; використання лише чесних, справедливих та незаангажованих методів для отримання новин, фотографій, документів та інформації; зобов'язання зберігати професійну таємницю щодо джерела інформації, отриманої з конфіденційних джерел. Разом з тим, журналіст не повинен ігнорувати важливу інформацію чи фальсифікувати документи та робити все можливе, щоб виправити будь-яку опубліковану інформацію, що виявилася згубно неточною чи такою, що не відповідає дійсності та не має достовірних джерел. Журналіст повинен усвідомлювати небезпеку дискримінації, приниженню та обмеженню прав і свобод людини і громадянина, якій можуть сприяти засоби масової інформації, та має робити все можливе, щоб уникнути її поширення.

Декларацією передбачено, що журналіст вважає серйозними порушеннями у професійній діяльності наступне: плагіат; навмисне введення в оману; наклеп, безпідставні звинувачення; отримання злочинної винагороди у будь-якій формі, враховуючи публікацію чи приховування інформації, яка може негативно вплинути на суспільне сприйняття тієї чи іншої інформації. Беручи до уваги зміст Декларації принципів поведінки журналістів, Національна спілка журналістів України ухвалила Кодекс професійної етики українського журналіста, що стало запорукою дотримання міжнародних вимог у галузі мас-медіа в нашій державі.

Підтвердженням діяльності професійного журналіста є Міжнародна професійна картка журналіста (МПКЖ). Цей документ визнається владою багатьох країн світу як посвідчення журналіста, що дає право безперешкодного доступу до подій суспільного значення, і надає право доступу до державних установ і установ органів місцевого самоврядування для отримання інформації. Критерії і порядок видачі Міжнародної професійної картки журналіста визначені спеціальним рішенням Міжнародної федерації журналістів [2].

Таким чином, на міжнародному рівні сформовані та діють нормативно-правові засади, що сприяють розвитку міжнародної журналістської діяльності, зокрема дозволяють відстоювати інтереси працівників засобів масової інформації, формують та визначають правила їх професійної поведінки відповідно до вітчизняного та міжнародного законодавства.

Список використаних джерел

1. Європейська федерація журналістів. URL: <http://europeanjournalists.org>.
2. Національна спілка журналістів України. URL: <http://nsju.org>.
3. Незалежна медіа-профспілка України. URL: <http://nmpu.org.ua>.
4. Михайленко Д. Декларація принципів поведінки журналістів. URL: <https://mena.org.ua/blog/deklaratsiya-pryntsypiv-povedinky-zhurnalistiv>.

СЕКЦІЯ 9. ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА

Борисенко Л. М.

аспірант

ПВНЗ «Європейський університет»

м. Київ, Україна

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Система державного фінансового контролю яка сьогодні діє в Україні, не відповідає вимогам які перед державою ставить міжнародна спільнота. На нашу суб'єктивну думку головним недоліком є недосконале законодавство, а саме: існування великої кількості нормативно-правових актів, що регулюють діяльність окремих органів державного фінансового контролю, відсутність базового закону про фінансовий контроль, відсутність розмежування повноважень між суб'єктами контрольної діяльності тощо.

Всі завдання які постають перед державним фінансовим контролем, необхідно вирішувати повністю, а це неможливо без вдосконалення системи органів державного фінансового контролю, а також розробки і прийняття єдиної державної концепції.

Зважаючи на правове поле ролі в питаннях удосконалення організації системи державного фінансового контролю до першочергових причин слід віднести причини юридичного характеру.

По-перше, це єдині «правила гри» (стандарти), що регулюють контрольну діяльність, не розроблені і не прийняті. Сьогодні представницькі та виконавчі органи контролю державного та місцевого рівнів здійснюють перевірки кожен за власними стандартами, що само собою робить результати такої роботи несумісними і важко аналізуються, в результаті не реальними до забезпечення соціальних результатів. Внаслідок чого є необхідність розробки єдиних стандартів контрольно-ревізійної, перевіркової діяльності, що не виключає додаткову наявність характерних особливостей для галузевих контрольних органів.

По-друге, незважаючи на згадку в Положеннях, що визначають діяльність контролюючих органів, в першочерговому порядку в ході діяльності керуватися Конституційними нормами (інакше кажучи, проводити оцінку соціально-економічної результативності, ефективності) при фактично здійснюваних перевіркох дях, не маючи відпрацьованої та нормативно затвердженої, методики, яка передбачає виконання складних процедур за економічними розрахунками, і тому стикаючись із методично важко вирішуваним завданням, контролюючі органи найчастіше обмежуються перевіркою дотримання законодавства в частині затверджених бюджетів, нормативних документів, затверджених

виконавчими органами влади всіх рівнів і галузевих інструкцій. Тим самим виключається з набору інструментів фінансового контролю ефективний інструмент економічного аналізу, що включає в себе розрахунки економічно обґрунтованих сум.

По-третє, значним недоліком є наявність недостатньо відпрацьованого на практиці антикорупційного законодавства, недоліки якого не дозволяють вирішити вищенаведені негативно діють юридичні компоненти при наявності фактів зростання і зміцнення, зрощування посадових осіб, які займають в державних органах, органах місцевого самоврядування, посади, пов'язані з виконанням організаційно-розпорядчих або адміністративно-господарських обов'язків із зацікавленими структурами в отриманні певних преференцій останніми.

Як відомо, корупція – це «використання особою, наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття такої вигоди чи прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди особі, або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей» [1].

Сьогодні в нормативно-правових актах, що регулюють, фінансово-економічні відносини, мають місце положення, що встановлюють широкі дискреційні повноваження (що дозволяють орієнтуватися в основному на мінливу; ситуацію, на розсуд в залежності від обставин, а не на вирішення законодавчих і виконавчих органів країни). Наприклад, норми:

- що містять в собі компроміс можливостей та необхідності;
- довільного, з урахуванням здорового глузду, фінансування певних бюджетних зобов'язань;
- що представляють декілька можливих варіантів прийняття рішення без точного визначення умов для прийняття іншої альтернативи;
- довільного трактування нерегульованої сфери;
- містять суб'єктивно-оцінні підстави, для відмови в реалізації належного особі права (висновки «відомості не відповідають дійсності», «представлені не в повному обсязі» тощо);
- можливості безкарного порушення встановленого порядку;
- що містять відкритий перелік підстав для відмови в реалізації права, що належить особі;
- за якими встановлюються значні за тривалістю строки (або тимчасові діапазони), протягом яких посадова особа повинна прийняти рішення щодо юридичної або фізичної особи;
- що не передбачають ніяких термінів для прийняття посадовою особою того чи іншого рішення, що встановлюють тривалість терміну, протягом якого посадовою особою приймається рішення щодо фізичних або юридичних осіб, без вказівки порядку його обчислення.

По четверте, основне завдання по боротьбі з економічною злочинністю лежить на правоохоронних органах.

Однак без наявності добре обґрунтованої доказової бази злочинів з фінансово-економічною складовою, яку фактично повинні представляти органи фінансового контролю відповідно до чинної угоди між органами фінансового контролю та правоохоронними органами, неможливо довести ні факт економічного злочину, ні суму збитку по ньому. Даний аргумент підвищує актуальність необхідності докладно розглядати причини, зазначені в першому і другому пунктах першої групи.

З огляду на недосконалість взаємодій і недостатню результативність фінансового контролю, другу групу причин, складають причини організаційного характеру. У сучасному вигляді певна структура органів фінансового контролю в Україні вже діє. Однак питання про необхідність системної організації цього елемента державного механізму стоїть досить гостро в силу постійної відтворюваності першопричин-порушень у фінансово-господарській сфері.

Відповідно до ст. 98 чинної Конституції України «контроль від імені Верховної Ради України за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використання здійснює Рахункова палата. Організація, повноваження і порядок діяльності Рахункової палати визначаються законом» [2]. Її головною метою є проведення державного аудиту, тобто здійснення від імені держави незалежного об'єктивного публічного контролю діяльності органів державної влади щодо використання фінансових ресурсів. Регіональні контрольні органи Конституцією України окремо не обумовлені.

Необхідно створити єдину інформаційну систему контрольних органів, незалежно від їх відомчої належності, вдосконалення науково-методичного забезпечення контролю з метою підвищення об'єктивності, якості, оперативності та комплексності контролю шляхом використання різних методів контролю; аналізу, експертизи, оцінки, тобто розробки методології і стандартів.

Значні обсяги фінансових порушень в реально діючій системі фінансово-господарських відносин роблять системний, що охоплює всі рівні (державний, регіональний і місцевий), фінансовий контроль вкрай необхідним. Сьогодні децентралізація повноважень у сфері державного управління досягла в Україні найвищого за всю її історію рівня.

Процес глобалізації і економічна криза знову повертають до більш уважного вивчення можливостей застосування державного фінансового контролю у вигляді сучасного, регулярного, цивілізованого елемента управління, його функціонально оновленого прояву, в більшій частині його соціального (громадського) призначення для реалізації прав і зобов'язань громадян, визначених органів влади, а також використання його як інструменту регулювання, вимірювання ефективності впливу певних нормативних документів при інституціональному реформуванні держави.

В майбутніх дослідженнях, вважаємо за доцільне проаналізувати зарубіжний досвід державного фінансового контролю, його методологічного та правового забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Про запобігання корупції: Закон України від 14.10.2014 № 1700-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18> (дата звернення: 01.06.2020).
2. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення: 01.06.2020).

Гаврилюк О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки*

Медведєва О. О.

студентка

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

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ: РЕАЛЬНІСТЬ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ

Однією з глобальних, складних проблем сучасної світової економіки є заборгованість країн за позиками, кредитами, а також виконання чи невиконання зобов'язань щодо обслуговування зовнішніх боргів. Кризові явища і уповільнення темпів розвитку світової економіки стають каталізатором стимулюючої бюджетної політики, орієнтованої на зростання державних боргів.

Відповідно до Бюджетного кодексу України: «Державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення» [1]. Державний борг складається із внутрішнього («заборгованості держави власникам державних цінних паперів та іншим кредиторам» [2]) та зовнішнього («заборгованості держави за залученими з-за кордону коштами у вигляді позик і кредитів іноземних банків та міжнародних фінансових установ, відсоткам, що сплачуються по них, а також коштами, отриманими шляхом розміщення на міжнародних ринках державних цінних паперів» [2]).

Оцінки вченими-економістами наслідків державного боргу для країни є доволі неоднозначними, проте доводиться констатувати, що формування боргового механізму покриття бюджетних витрат є нормальною практикою багатьох країн, передусім розвинених. Зокрема, значні за обсягами державні борги мають Китай, США, Канада, Японія.

За даними Міністерства фінансів України, на кінець 2019 року державний та гарантований державою борг України склав 1998,28 млрд. грн. або 84364,5 млн. дол. США, у тому числі державний борг становив 1761,37 млрд. грн. або 74,36 млрд. дол. США (88,14 % від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) і гарантований державою борг – 236,91 млрд. грн (11,86 %) або 10,0 млрд. дол. США відповідно [3]. І якщо починаючи з 2009 року, державний та гарантований державою борг

України в національній валюті неухильно збільшувався до 2018 року (з 316,885 млрд. грн. на кінець 2009 р. до 2168,627 млрд. грн. на кінець 2018 р. або у 6,8 разів), на кінець 2019 року він зменшився – до 1998,28 млрд. грн. або на 7,9 % порівняно з 2018 роком, то динаміка зазначеного показника у доларовому еквіваленті суттєво відрізняється. Так, за цей же період державний і гарантований державою борг, який зростав з кінця 2009 р. до 2013 р., демонстрував спадні тенденції у 2014-2015 роках внаслідок суттєвої девальвації курсу національної валюти, а починаючи з 2016 р. спостерігалось зростання цього показника до кінця 2019 року; в цілому, за 2009-2019 рр. зазначений показник у доларовому еквіваленті зріс у 2,1 рази [4].

Поряд з цим, аналіз динаміки зміни ВВП України засвідчує, що за період 2009-2019 років цей показник збільшився з 913,345 млрд. грн. до 3974,564 млрд. грн. або у 4,4 рази. В результаті, якщо у 2009 році відношення сукупного державного боргу до ВВП становило 34,7 %, у 2014 р. – 70,2 %, у 2016 р. – 81,0 % ВВП, то починаючи з 2016 р. фіксується стійка тенденція зменшення співвідношення державного та гарантованого державою боргу до ВВП; на кінець 2019 року його значення склало 50,3 % проти 60,9 % – у 2018 р. та 71,8 % – у 2017 р. [4]. Це слід оцінити позитивним чином, оскільки відношення боргу до ВВП характеризує здатність країни в майбутньому обслуговувати борг і стимулювати розвиток економіки.

В цей же час, середнє значення сукупного державного боргу до світового ВВП склало 80 % [5]. Кількісний аналіз країн світу за рівнем державного боргу в процентному відношенні до ВВП за 2013, 2015 і 2018 роки показує, що при стійкому зростанні сукупного боргового навантаження його розподіл в процентних діапазонах є нерівномірним. Так, за цей період зросла кількість країн з борговим навантаженням вище 60 % (якщо в 2013 р. рівень державного боргу, що перевищує 60 % ВВП, мали 48 країн світу, у 2015 р. – 61 країна, то у 2018 р. – 67 країн світу відповідно) [5]. Кількість країн з рівнем державного боргу від 80 до 100 % також збільшилася: з 10 у 2013 р. до 15-ти – у 2015 р. та 27-ми – у 2018 р. У той же час кількість країн з навантаженням вище 100 % за аналізований період скоротилася з 15-17 в 2013 і 2015 роках до 11-ти – у 2018 році. Близько 64 % країн світу від їх загальної кількості на кінець 2018 р. мали державний борг, що не перевищує 60 % ВВП.

Протягом 2009-2019 років зовнішній державний та гарантований державою борг переважав у структурі сукупного державного боргу: у 2009 р. його частка становила 66,8 %, у 2014 р. – 55,6 %, у 2016 р. – 69,4 %, а у 2019 р. – 58,0 % відповідно. Загалом, зовнішній борг не варто розцінювати як небезпечний і шкідливий для держави або суспільства. Держава здійснює запозичення для того, щоб мати можливість «згладити» економічні шоки (як це відбувалося у 2008-2009 та 2014-2015 роках в Україні), профінансувати поточні витрати на фоні скорочення доходів або ж збільшити фінансування ключових реформ чи пріоритетних інфраструктурних проєктів. Власне, ключове питання полягає не лише у обсягах, але у вартості обслуговування зовнішніх боргів. Саме здатність

обслуговувати державний зовнішній борг впливає на бюджетну дієздатність країни, її валютні резерви, а отже, стабільність національної валюти, рівень відсоткових ставок, стан вітчизняного фінансового ринку, інвестиційний клімат; є одним із ключових чинників макроекономічної стабільності та економічної безпеки будь-якої держави. Натомість, відсутність комплексної державної політики щодо залучення і використання зовнішніх фінансових ресурсів призводить до збільшення зовнішньої заборгованості країни, посилення її негативного впливу на фінансовий сектор, національну економіку, економічні перетворення і розвиток країни, її міжнародну кредитоспроможність і втрату авторитету на світовій арені. Як зазначав Бенджамін Франклін: «У кредиторів пам'ять краща, ніж у боржників» [6]. Тому збільшення державного боргу сприяє економічному розвитку одних країн і дефолту – інших.

Фахівці Світового банку стверджують [7], що за останні п'ятдесят років світова економіка пережила чотири хвилі накопичення боргу. Перші три боргові хвилі закінчилися фінансовими кризами у багатьох країнах, що розвиваються. Остання хвиля, починаючи з 2010 р., вже засвідчила найбільше, швидке та найширше збільшення заборгованості в цих економіках. Їх загальна заборгованість зросла на 54 % до історичного піку майже 170 % до ВВП у 2018 році. Нинішні низькі процентні ставки дещо пом'якшують ризики, пов'язані з високим боргом. Однак переважна більшість економік, що розвиваються, мають досить слабкі перспективи зростання, залишаючись досить вразливими і зустрічаючись із зростаючими глобальними ризиками. У березні 2020 р. директор-розпорядник МВФ К. Георгієва зазначила, що світ увійшов «... у нову рецесію – гіршу, ніж в 2009 році» [8]. При цьому експерти МВФ очікують відновлення і зростання економік лише за умови досягнення успіхів у подоланні пандемії коронавірусу й запобігання проблем з ліквідністю і платоспроможністю. Серед заходів, які МВФ розглядає в якості інструментів подолання світової рецесії, – полегшення боргової політики для найбідніших країн. У квітні 2020 р. МВФ ухвалив рішення звільнити від сплати за боргами протягом 6-ти місяців 25 найбідніших країн світу. Фонд «... надасть гранти бідним і найбільш уразливим країнам-членам МВФ для виплат за їхніми боргами перед фондом на початковому етапі протягом наступних шести місяців» [9].

Пандемія коронавірусу значно ускладнила доступ до зовнішніх запозичень на фінансових ринках для багатьох країн світу, у тому числі й України. Ситуація ускладнюється ще й тим, що цього року Україна має повернути значні обсяги зовнішніх запозичень. Все це актуалізує потребу подальшої співпраці нашої держави з МВФ, в першу чергу й для можливості обслуговувати державний борг і одержання кредитів від інших міжнародних фінансових інститутів (макроекономічної допомоги від Європейського Союзу та кредит Світового банку). Проте очевидним є усвідомлення і розуміння, що будь-які кредити, в першу чергу МВФ, є можливими лише за умови подальшого проведення якісних, системних реформаторських змін, метою яких має бути усунення накопичених макроекономічних дисбалансів та підвищення ефективності управління економікою країни.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 08.05.2020).
2. Зовнішній державний борг України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/foreign/> (дата звернення: 08.05.2020).
3. Інформаційна довідка щодо державного та гарантованого державою боргу України (станом на 31.12.2019). URL: <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovaniy-derzhavju-borg> (дата звернення: 08.05.2020).
4. Державний борг України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/> (дата звернення: 08.05.2020).
5. Государственный долг в странах мира и в России – проблема или необходимость? URL: <https://www.finam.ru/analysis/forecasts/gosudarstvennyi-dolg-v-stranax-mira-i-v-rossii-problema-ili-neobxodimost-20190319-14090/> (дата звернення: 08.05.2020).
6. Дубенко О.Ю. Англо-американські прислів'я та приказки. Посібник для студентів та викладачів вищих навчальних закладів. Вінниця : НОВА КНИГА, 2004. 416 с.
7. Global Waves of Debt: Causes and Consequences. URL: <https://www.worldbank.org/en/research/publication/waves-of-debt> (дата звернення: 08.05.2020).
8. Світова економіка увійшла в нову рецесію – голова МВФ. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/03/27/658632/> (дата звернення: 08.05.2020).
9. Країни G20 ввели мораторій на стягнення боргів з найбідніших країн через коронавірус. URL: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1864072-krayini-g20-vveli-moratoriy-na-styagnennya-borgiv-z-naybidnishikh-krayin-cherez-koronavirus> (дата звернення: 08.05.2020).

Соломка Я. А.

*здобувач кафедри соціального забезпечення
та податкової політики*

*Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ У СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ОПТИМІЗАЦІЇ

Однією з важливих складових оптимізації податкової системи України є радикальне посилення її позитивного впливу на формування повноцінних суб'єктів ринку і всієї ринкової інфраструктури, формування сприятливого інвестиційного клімату в офіційній економіці, забезпечення ефективного та безпечного вкладення капіталів, створення механізмів захисту від знецінення коштів, створення конкурентного середовища як механізму реалізації найбільш ефективних господарських рішень.

В економічній літературі підходи до визначення поняття «податкове навантаження» різняться за суттю. В одних виданнях увага акцентується на його кількісній характеристиці, в інших подається його якісна характеристика, розкривається його сутність. Досить часто дане поняття отождоюється з терміном «податковий тягар». У табл. 1 представлено ряд визначень цього поняття деяких авторів, наведено підходи до визначення поняття «податкове навантаження».

Підходи до визначення поняття «податкове навантаження (тягар)»

Автор	Визначення
Л.Б. Баранник, А.В. Овчинников [1, с. 55]	Податкове навантаження – це рівень економічних обмежень, що накладаються на платників податків, які обумовлені відрахуванням коштів на сплату податків, відволіканням їх від інших можливих напрямів використання
Т.М. Оришин [2, с. 60]	Податкове навантаження – це міра впливу податкових платежів на фінансовий стан підприємства
О.С. Червінська, О.В. Коваль [4, с. 312]	Податкове навантаження – це питома вага усіх податкових платежів за певний час (фінансовий рік) у величині валового доходу платника податків

Варто зазначити, що податкове навантаження часто пов'язують з ефектом від впливу податків на економіку країни загалом або на фінансовий стан підприємства зокрема. Зазначимо, що податкове навантаження реалізується на таких рівнях:

- податковий тиск податкових важелів;
- податковий тиск усієї сукупності податків, зборів і платежів;
- використання механізму пільг (надання пільгових кредитів, дотацій), при цьому податковий тиск перекладається з одних платників податків на інших;
- використання податкової техніки, яка посилює податковий тиск на платника податку [1, с. 56].

Рівень податкового навантаження вимагає від законодавчої і виконавчої влади постійної уваги в силу ряду причин. По-перше, через податкове навантаження реалізується баланс інтересів держави та бізнесу в національній економіці, який зумовлює стабільність реалізації фінансових інтересів держави та бізнесу. По-друге, для вітчизняної економіки податкова політика та податкове навантаження стають все більш значущим механізмом подолання наростаючої нерівності в суспільстві. По-третє, боротьба за виживання світових соціально-економічних систем, що супроводжується високою мобільністю капіталу і трудових ресурсів, змушує державу проводити таку податкову політику, яка є «конкурентоспроможною» по відношенню до всього цивілізованого світу. По-четверте, процес діджиталізації економіки у всіх її проявах формує неоднозначні тенденції в податкових відносинах, надаючи не тільки нові можливості для отримання більш достовірної інформації по податковим показникам, а й будучи середовищем і, саме головне, сферою для відтворення тіньових економічних відносин. Отже, знання рівня податкового тягаря необхідно для вирішення тактичних та стратегічних завдань розвитку національної економіки, проведення податкової політики у взаємозв'язку з еволюцією національних продуктивних сил та економічних відносин, інформаційних технологій та динамікою міжнародних політико-економічних відносин [2, с. 58-62].

В Україні на сьогодні не існує загальноприйнятої методології обчислення податкового навантаження. Тому відсутня офіційна статистика цього показника, є лише окремі розрізнені дані, за якими опосередковано можна здійснювати його оцінку. Існує досить широкий спектр уявлень про методи оцінювання та показники податкового навантаження. У цілому, більшість визначень поняття «податкове навантаження» обмежується алгоритмом його обчислення. Показники податкового навантаження на економіку країни наведені на рис. 1.

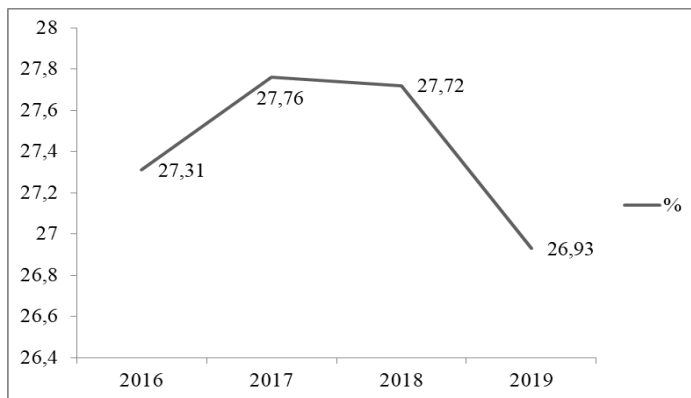


Рис. 1. Динаміка податкового навантаження в Україні протягом 2016-2019 рр., % [3]

За даними рис. 1, спостерігається зменшення рівня податкового навантаження протягом 2016-2019 рр. Це свідчить про поступове зменшення загальних витрат суб'єктів господарювання, а також в певній мірі про зменшення існування тіньового сектору економіки, що підтверджується Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України у 2019 році.

Однак, сучасна податкова система України залишається все ще недосконалою і має проблеми, які потребують негайного вирішення. Стягування податків в Україні є достатньо високим і гальмує розвиток економіки, а це створює загрозу для економічної безпеки держави. Важливим завданням є оптимізація податкового навантаження. Необхідно віднайти рівновагу між тягарем і вигодами оподаткування, між примусом і свідомим вибором сплати податків та зборів, тобто забезпечити баланс потреб і можливостей держави і громадян, публічними і приватними інтересами.

Порівнюючи податкове навантаження України та інших держав, варто зазначити, що, відповідно до даних Євростату, у країнах, які недавно приєдналися до ЄС, цей показник становить: у Румунії – 25,8 %, Болгарії – 29,5 %, Литві – 29,8 %, Латвії – 31,4 % [5]. До того ж середнє значення рівня податкового навантаження у країнах ЄС становить 40,2 %, що свідчить про

те, що в Україні відсутній високий рівень даного показника, тобто він не впливає на рівень добробуту в країні.

Отже, можна запропонувати такі напрями скорочення податкового навантаження і підвищення ефективності податкової системи України:

- зменшення податкового навантаження на суб'єкти оподаткування завдяки поступовому зниженню податкових ставок та розширення баз їх оподаткування. Зростання надходжень до бюджету має здійснюватись за рахунок збільшення платників податків та розширення податкової бази;
- збільшення податкової бази доцільно проводити із значної кількості ефективних податків;
- покращення системи податкового адміністрування податків та зборів, забезпечення її прозорості.

Наразі ці заходи допоможуть вивести з «тіні» значну частину економіки, зменшать кількість правопорушень податкового законодавства та поживлять підприємницьку діяльність, тобто будуть створювати сприятливі умови для економічного розвитку країни та добробуту її населення.

Таким чином, зниження податкового навантаження на платника звільнить фінансові ресурси, які він зможе використати у виробничих процесах, забезпечить збільшення інвестиційних коштів і підвищить ділову активність підприємства, що сприятиме зростанню обсягів податкових надходжень до бюджетів. Оптимізація податкового навантаження сприятиме зростанню реальних доходів населення, заощаджень домогосподарств, платоспроможного попиту населення, що призведе до економічного зростання в країні.

Досить часто через популістські цілі та міркування серед українських громадян поширюють міф про відносно невисоке податкове навантаження в європейських країнах. З цього приводу слід зазначити, що це не так й до того ж, треба брати до уваги той факт, що європейці мають значно більші доходи. За рівнем податкового навантаження європейські країни значно різняться. Як це не покажеться дивним, за рівнем середньодушових доходів Україна серйозно відстає від високорозвинених країн, а за податковим навантаженням стоїть в одному ряді з такими країнами, як Великобританія, Швейцарія, ФРН. Отже, реформа українського оподаткування вимагає детального аналізу й осмислення змін як всередині країни, так і у світі.

Список використаних джерел:

1. Бараник Л.Б., Овчинников А.В. Податкова реформа як запорука бюджетної безпеки та фінансової нестабільності. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2016. № 1(55). С. 51–61.
2. Оришин Т.М. Оптимізація податкового навантаження підприємств: теоретичний та методичний аспекти. *Економічна наука. Економіка та держава*. 2019. № 4. С. 58–62.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 20.07.2020).
4. Червінська О.С., Коваль О.В. Аналіз податкового навантаження в Україні та шляхи його оптимізації. *Науковий вісник НЛТУ*. 2014. Вип. 24.6. С. 307–313.
5. Eurostat (2020) [Main national accounts tax aggregates] Available at: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_10a_taxag&lang=en (accessed 23 July 2020).

СЕКЦІЯ 10. БАНКИ ТА БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Козлов В. П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи*

Білаш Н. С.

магістрант

*Донецький національний університет імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Основним напрямом банківської діяльності є кредитування, тому якісний кредитний портфель забезпечить фінансову стійкість банку. Кредитний портфель є певним показником, за яким можна оцінити якість кредитної політики, конкурентоспроможність банку, та здатність протистояти впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Тому дослідження механізму управління кредитним портфелем банку в сучасних економічних умовах набувають надзвичайної актуальності.

Необхідно розглядати кредитний портфель банку як втілення стратегії, кредитної політики банку (яка є, у свою чергу, частиною загальної стратегії розвитку банку), і як результат активних управлінських дій банку, спрямованих на формування певного співвідношення між сукупністю кредитних інструментів [1, с. 36].

Проведений аналіз показав, що станом на початок 2020 р. якість працюючого кредитного корпоративного портфелю українських банків достатньо висока і банки менш вразливі до макроекономічних шоків, ніж у минулі роки.

Обсяг чистих кредитів суб'єктам господарювання за період 2018-2020 рр. майже не зростає. Так на 1.01.2018 р. банківські кредити корпоративному сектору склали суму 892,9 млрд. грн., на 1.01.2019 р. – 959,6 млрд. грн., на 1.01.2020 р. – 847,25 млрд. грн. В останні роки банки кредитували переважно якісних боржників. Багато компаній фінансували діяльність за рахунок власних коштів [2].

До найбільших проблем банківської системи, які були основною причиною збитків банків у минулому, належать проблеми:

- кредитування пов'язаних осіб;
- надмірна концентрація кредитних портфелів.

Завдяки обмеженню концентрації великих позичальників та операцій із пов'язаними особами, запровадженню щорічного стрес-тестування найбільших боржників, ці проблеми поступово вирішуються, але частка

вітчизняних бізнес-груп у валовому кредитному портфелі банківської системи подекуди є непомірно високою.

Глобальна пандемія COVID-19 з початком 2020 р. спричинила стрімке падіння світової економіки та внутрішнього випуску.

До галузей економіки, які найбільше постраждали від карантинних обмежень, належать – готелі та ресторани, торговельна нерухомість, роздрібна торгівля, крім торгівлі продуктами харчування. Проте їхня частка в кредитному портфелі банків незначна. Друга категорія галузей, що постраждали від пандемії – металургія, машинобудування та добувна промисловість. У сільському господарстві та харчовій промисловості значного скорочення обсягу виробництва не відбудеться.

Жорсткі карантинні обмеження призвели до скорочення діяльності також і сектору послуг та торгівлі нехарчовими товарами. Проблеми виникли також і у підприємств малого бізнесу, які не мали можливості працювати і отримувати дохід, а запас ліквідності їх був обмежений.

В цих умовах банки проводили реструктуризації кредитів боржників, які зазнали труднощів унаслідок пандемії. Станом на початок червня 2020 р. двадцять найбільших банків України переглянули умови для 7 % портфеля кредитів малому та середньому бізнесу. Уряд, зі свого боку, впроваджує компенсацію відсоткової ставки, а також планує надавати гарантії за кредитами малому бізнесу. Більш дешеві кредити дозволять мінімізувати негативні наслідки COVID-19 [2].

Проведений аналіз проблем управління кредитним портфелем банків в сучасних умовах в Україні показав, що банківська система України потребує значного реформування, спрямованого на здешевлення кредитів, збільшення їх доступності, появу економічно обґрунтованих кредитних ставок, удосконалення законодавчої бази, переймання досвіду іноземних держав. Удосконалення управління кредитним портфелем вітчизняними банками повинно забезпечити ефективне функціонування банківського сектору та відновлення темпів економічного зростання в Україні.

Також необхідно враховувати, що Україна позначила для себе євро інтеграційний курс, а тому наш фінансовий ринок у майбутньому чекають значні зміни, які виявлятимуться, перш за все, у розширенні присутності закордонних фінансових установ. Це змушує українські фінансові компанії вступати в жорстку конкурентну боротьбу. Виграти її можна буде тільки завдяки: створенню достатньої наукової бази, необхідної для розробки і проведення депозитної та кредитної політики; формування та управління кредитним портфелем, підготовці наукових кадрів, здатних упроваджувати власні розробки з урахуванням особливостей України; створенню центрів, які зможуть координувати в масштабах держави роботу, пов'язану з формуванням ресурсного потенціалу; наявності надійної системи комунікації банків з громадськістю тощо [3].

Отже, визначення кредитного портфеля банку як економічної категорії дає змогу представити кредитний портфель не лише як технічну сукупність окремих кредитних активів, а насамперед як сукупність відносин кредитора і позичальників.

Список використаних джерел:

1. Дзюблук О.В., Прийдун Л.М. Кредитний ризик і ефективність діяльності банку : монографія. Тернопіль : ФОП Паляниця В.А., 2015. 295 с.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>
3. Ровенська В.В., Киркач В.Е. Кредитна політика та аналіз сучасного стану кредитного ринку України. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 1(55). С. 103–108.

Свистун А. О.

начальник відділу з питань участі держави у капіталізації банків

Міністерство фінансів України

м. Київ, Україна

НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Національний банк розвитку (НБР) за класичною моделлю бізнесу є фінансовою установою, яка: 1) контролюється державою і є органом державної політики; 2) перебуває в режимі особливого нагляду з боку центрального банку; 3) надає довгострокове фінансування програм і проєктів, які приносять «суспільне благо», справляють зовнішній ефект для країни; 4) не орієнтується на максимізацію прибутку; 5) має явно виражену спеціалізацію у певних сферах економіки.

Саме цей перелік ознак не лише відрізняє НБР від звичайного комерційного банку, а й зумовлює потребу в існуванні такої установи в країнах із ринковою економікою. Принцип органічного доповнення приватного сектору щодо інвестиційно-банківського бізнесу означає, що НБР не конкурують з комерційними банками, а, по-перше, закривають розриви між попитом і пропозицією на фінансові ресурси через небажання і неготовність приватного капіталу вкладати кошти у певні сфери діяльності, по-друге, дають поштовх приватним інвесторам до вкладень у сектори з підвищеним ризиком завдяки участі в ризиках (risk sharing). Таким чином, можна стверджувати, що ідея державного банку розвитку побудована на співіснуванні приватного і державного підприємництва.

Фінансова криза спонукала уряди низки країн світу створити нові НБР (загальні або спеціалізовані), тимчасом як в інших країнах було суттєво розширено мандат таких установ. Як результат, у 2015 р. загальні активи НБР досягли приблизно 5 трлн дол. США [1].

Розглянемо ключові аргументи «за» і «проти» створення національного банку розвитку для України та наведемо власні контраргументи з цього приводу (табл. 1).

Національні банки розвитку допомагають протидіяти проциклічному характеру фінансової системи, в якій приватні банки агресивно нарощують кредитні портфелі у період економічного буму і раптово згортають кредитування під час кризи або стагнації.

Аргументація щодо створення державного банку в Україні

Теза проти	Аргумент проти	Контраргументи
1	2	3
Держава не може бути ефективним власником	Держава не повинна втручатися в економіку, це суперечить засадам ринку. Державна власність в економіці є анахронізмом і стримує розвиток економіки. Приватизація державних банків принесе кошти в бюджет	Слід чітко розмежовувати володіння та розпорядження у відносинах власності. Державний сектор у фінансах є значним навіть у розвинутих країнах Оголошені урядом програми приватизації державних банків в Україні не визначають очікуваних надходжень до державного бюджету
Державні банки неефективно керуються	Історія розвитку банківського сектору та діяльності державних банків в Україні та багатьох інших країнах надає чимало прецедентів провалів, зловживань та скандалів. Високий рівень корупції в Україні блокує роботу менеджерів	Держава здатна захищати свої інтереси як власник через належну систему корпоративного управління. Державні банки мають орієнтуватися на прибуток лише як джерело додаткової капіталізації і не прагнути заробляти за рахунок дешевих ресурсів і дорогих кредитів. Наявність корупції не може вважатися перешкодою для удосконалення управління банками
Наявність державних банків порушує норми здорової конкуренції на ринку	Державні банки мають доступ до бюджетних ресурсів на пільгових умовах та завдяки своєму статусу залучають депозити клієнтів з меншими витратами	Державний банк розвитку має доповнювати приватний банківський сектор. Державний банк не повинен працювати у тих сегментах ринку, де приватні банки ефективно задовольняють фінансові потреби клієнтів. Державний банк здатний залучати ресурси на місцевому і міжнародному ринках капіталу
Україна має доступ до довгострокових ресурсів міжнародних фінансових організацій (МФО)	МФО надають ресурси вже діючим банкам та самій державі й визначають їх цільове призначення	Державний банк буде привабливим для міжнародних фінансових організацій. Державний банк розвитку здатний безпосередньо залучати ресурси МФО для реалізації національних програм
Приватний банківський сектор та універсальні державні банки здатні задовольнити потреби економіки України у фінансових ресурсах	Українські банки вже реалізують середньо- та довгострокові інвестиційні проекти. У комерційних банках досконаліша технологія кредитного аналізу,	Лише державний банк розвитку за своїм масштабом, спеціалізацією і схильністю до ризиків здатний задовольнити потреби реального сектору в довгостроковому кредитуванні. Приватні банки орієнтуються на

Закінчення таблиці 1

1	2	3
	адміністрування кредитів та захисту прав кредитора	прибутковість вкладень, і спрямовують значну частину ресурсів на високодохідні та безризикові операції
Створення державного банку розвитку потребує значних ресурсів держави та часу	Держава має розподіляти ресурси на пріоритетніші цілі. Інституційне формування банку можливе лише в середньостроковій перспективі	Три українські банки за участю держави у капіталі вже мають достатній капітал для перетворення у банк розвитку. Державні банки вже мають досвід отримання технічної допомоги для інституційного розвитку від МФО. Існують прецеденти прямого сприяння МФО країнам перехідної економіки у створенні банку розвитку

Джерело: складено автором

Приватний сектор неохоче кредитує малий бізнес, інноваційні компанії, інфраструктурні, екологічні та соціальні проекти. Бразильські економісти Е. Торреза і Р. Зейданб обґрунтували гіпотезу життєвого циклу щодо ролі НБР. Для багатьох країн, що розвиваються, такі установи можуть бути прийнятним рішенням для стимулювання економіки, проте вони також породжують потенційні ризики, пов'язані з вибором масштабу, адаптації та ефективності [5]. Гіпотеза життєвого циклу НБР полягає у змінюваності їх ролі залежно від зрілості фінансових ринків.

Національні банки розвитку використовують інвестиції держави у свій капітал лише як важіль для залучення ресурсів на національних та міжнародних ринках капіталу. Запозичення цих банків, як правило, співфінансуються приватним сектором, і це дуже вигідно для уряду в умовах бюджетних обмежень під час та після економічних криз.

НБР виступають каталізаторами кредитування реального сектору економіки на різних фазах її розвитку. Підтримка національних та багатосторонніх банків розвитку розвивалася в усьому світі протягом десятиліття з моменту глобальної фінансової кризи [4]. Виокремлюють п'ять найважливіших функцій НБР: забезпечення антициклічного фінансування; заохочення інновацій та структурних перетворень; посилення фінансової залученості населення; підтримка інфраструктурного фінансування; сприяння захисту навколишнього середовища. Експерти Міжамериканського банку розвитку довели, що НБР можуть сприяти збільшенню приватного фінансування проектів, націлених на пом'якшення кліматичних змін [3].

Така позиція особливо підтверджується у період пандемії коронавірусу. У багатьох країнах саме НБР стали провідниками спрямування фінансової допомоги бізнесу і домогосподарствам, які постраждали від наслідків карантину.

Висновки. НБР мають подолати суттєвий розрив у фінансуванні, необхідний для досягнення Цілей сталого розвитку, перевести в конструктивне русло державно-приватне партнерство, як наголошують експерти Світового банку [2]. Національним банкам розвитку необхідно розробляти нові продукти для поглинання ризиків, які приватний сектор неохоче бере на себе, удосконалювати схеми розподілу ризиків, у тому числі гарантій за кредитами банків. Ефективний НБР України співпрацюватиме з багатосторонніми банками розвитку. Як зазначають експерти, оскільки НБР близькі до органу економічної політики, вони можуть допомогти приватному сектору визначити політичний та регуляторний ризик і вступити на прийнятніших умовах у державно-приватне партнерство.

Водночас, щоб зробити національні банки розвитку ефективнішими в залученні фінансування приватного сектору, вони повинні бути захищені від політичного маніпулювання відпрацьованими у світі інструментами противаги і балансів. Підсумовуючи, зауважимо, що для України потрібен належний банк розвитку за функціональністю, а не назвою, з високою культурою корпоративного управління, кваліфікованим і мотивованим персоналом, чітким мандатом для успішного виконання своїх функцій, щоб максимізувати його вплив на розвиток економіки, а не власну прибутковість.

Список використаних джерел:

1. De Luna-Martinez J., Vicente C. L., Arshad A. B., Tatu R., Song J. 2017 Survey of National development banks (English). Washington, D.C. : World Bank Group. 2018. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/977821525438071799/2017-Survey-of-National-development-banks>.
2. Pazarbasioglu C. Steps to increase cooperation between national development banks, the private sector and multilateral banks. The World Bank Group. 2017, October 26. URL: <https://blogs.worldbank.org/voices/steps-increase-cooperation-between-national-development-banks-private-sector-and-multilateral-banks>.
3. Smallridge D., Buchner B., Trabacchi C., Netto M., Gomes L. J., Serra L. The Role of National Development Banks in Catalyzing International Climate Finance. IDAB. 2013, March. Inter-American development Bank. URL: <https://publications.iadb.org/publications/english/document/The-Role-of-National-Development-Banks-in-Catalyzing-International-Climate-Finance.pdf>
4. Griffith-Jones S., Ocampo J. A. Why the world needs national development banks. 2019, May 16. URL: <https://www.ejinsight.com/eji/article/id/2138829/20190516-why-the-world-needs-national-development-banks>.
5. Torres E., Zeidan R. The life-cycle of national development banks: The experience of Brazil's BNDES. The Quarterly Review of Economics and Finance. 2016, November. Volume 62. P. 97–104.

СЕКЦІЯ 11. ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Македон Г. М.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри менеджменту

ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»

м. Ніжин, Чернігівська область, Україна

АНАЛІЗ СПОЖИВЧИХ НАСТРОЇВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Населення держави є одним з найважливіших суб'єктів ринкової економіки, оскільки одночасно виступає споживачем і виробником суспільних благ. Споживча поведінка населення залежить від безлічі факторів, тому її вивчення потребує інтегрального підходу. На думку Дж. Катона, взаємозв'язок психології людей та економіки полягав у тому, що самі економічні процеси, які вважалися об'єктивними, були багато в чому схильні до впливу суб'єктивних поглядів населення на стан економіки. Важливим досягненням ученого став розроблений в 1950-ті рр. групою дослідників Мічиганського Університету під його керівництвом інструмент виміру психологічних змінних – Індекс Споживчих Настроїв (ICN), або Index of Consumer Sentiment (ICS). Ця розробка поклала кінець сприйняття психологічних факторів як елементів безладу в економічних моделях [1; 4].

Індекс споживчих настроїв (ICN) є провідним показником оцінки тенденцій на споживчому ринку, який використовують у всьому світі. Цей показник є прогностичним індикатором потенційної зміни споживчого попиту в наступних періодах.

В Україні дослідженням споживчих настроїв проводилося ІП «GfK, Україна» з червня 2000 року, а з 2019 року його здійснює ТОВ «InfoSapiens».

Для визначення ICN респондентам задають такі запитання:

1. Як змінилося матеріальне становище вашої сім'ї за останні шість місяців?
2. Як, на вашу думку, зміниться матеріальне становище вашої сім'ї впродовж наступних шести місяців?
3. Говорячи про економічну ситуацію в країні загалом, ви вважаєте, що наступні дванадцять місяців будуть для економіки країни сприятливим чи несприятливим часом?
4. Як ви охарактеризували б наступні п'ять років – як сприятливий чи несприятливий час для економіки країни?
5. Як ви гадаєте, тепер загалом сприятливий чи несприятливий час робити великі покупки для дому? [2].

Значення індексу може змінюватися в межах від 0 до 200. Значення дорівнює 200 в тому разі, якщо всі громадяни позитивно оцінюють економічну

ситуацію. Індекс дорівнює 100 тоді, коли частки позитивних і негативних оцінок однакові. Значення індексу менше 100 означає, що в суспільстві переважають негативні оцінки [2]. Критичними точками в значенні індексу був період 2012-2013 року, де на фоні очікуваного підписання Угоди про асоціацію з ЄС значення показника зросло до п'ятирічного максимуму. Наступний критичним зниження став період 2015 року – анексія Криму та початок бойових дій в Луганській і Донецькій областях.

Стосовно останнього, 2020 року – то прихід нової влади спочатку позитивно вплинув на настрої населення, та ситуація з пандемією і карантинном різко знизила цей показник у квітні 2020 року (рис. 1).

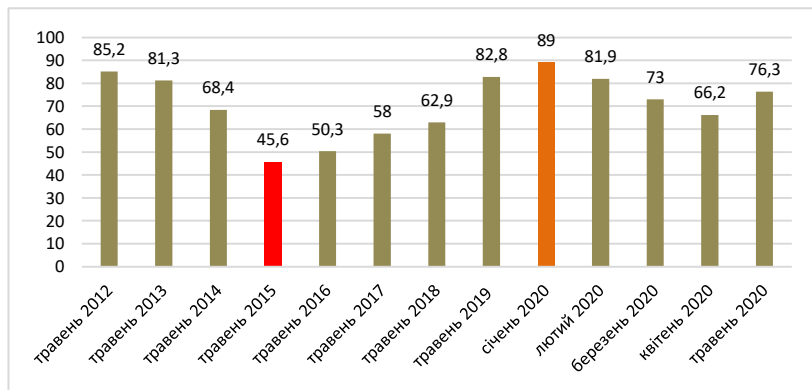


Рис. 1. Індекс споживчих настроїв населення України

Джерело: [1; 2]

Щодо вікових груп, то найбільш оптимістичними групами населення серед українців є люди до 30 років без дітей, в т.ч. студенти. Працевлаштовані люди у віці до 30 років, які мають дітей, в більш складні часи демонструють настрої, ближчі до людей старшого віку, а в біль – до людей молодшого віку без дітей. Люди старші 45 років, та особливо пенсіонери – найбільш песимістичні групи населення.

Отже, споживча поведінка населення впливає на розвиток економіки і їх дослідження є індикатором на випередження у проведенні ряду соціально-економічних реформ.

Список використаних джерел:

1. Katona G. Psychological Analysis of Economic Behaviour / G. Katona. – N.Y.: McGraw-Hill. – 1951. – 360 p.
2. ІП «GfK, Україна»: офіційний сайт. URL: <http://www.gfk.com>
3. ТОВ «InfoSapiens»: офіційний сайт. URL: <https://sapiens.com.ua/>
4. Sarah Gelper, Aurelie Lemmens, Christophe Croux. Consumer sentiment and consumer spending decomposing the Granger causal relationship in the time domain // Applied Economics. – 2007. – Vol. 39, Iss. 1, p. 1-11. URL: <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00036840500427791>.

СЕКЦІЯ 12. ЕКОНОМІКА ФІРМИ

Горлова О. П.

*старший викладач кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності*

*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЧИННИКІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Формування та розвиток інтегрованої системи управління (ІСУ) пов'язано з впровадженням стандартизованих та нестандартизованих цільових систем управління на підприємствах [1; 2; 3]. Найчастіше у світовій бізнес практиці підприємства інтегрують у свою загальну систему управління стандарти, розроблені Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO) [4]. Треба зауважити, що в Україні економічна наука досі недостатньо уваги приділяє проблемам формування та розвитку ІСУ, на відміну від світової наукової спільноти, де ця проблематика за останні двадцять років стає набула популярності й залишається актуальною. Серед слабо досліджених проблем формування та розвитку ІСУ слід зазначити методику оцінки її ефективності та результативності. Формування системи показників результатів функціонування ІСУ є одним з завдань в рамках дослідження означеної вище проблеми.

Для виявлення результатів діяльності ІСУ слід висвітлити її цілі й завдання. Цілі й завдання, у свою чергу, залежать від моделі ІСУ. Головним чином, від кількості цільових систем, інтегрованих в управління підприємством. Очевидно, що ІСУ, яка включає тільки підсистему управління якістю, буде відрізнятися за своїми цілями від такої, що включає підсистеми управління якістю, екологічними, енергетичними, соціальними, інформаційними, інноваційними аспектами діяльності підприємства тощо. Зазначимо, однак, що підсистема управління якістю використовується як основа ІСУ. Її область дії є найширшою порівняно з усіма іншими цільовими підсистемами управління. За нашими розрахунками на підприємствах кабельної промисловості в Україні область дії підсистеми управління якістю охоплює 98 % загальної системи управління підприємства (за кількістю працівників). Крім того, вона фокусує увагу на споживачах продукції підприємства, від прихильності яких значною мірою залежить життєздатність та ефективність підприємства.

Світовий досвід результатів функціонування підсистеми управління якістю в структурі менеджменту організацій систематизовано й опубліковано Міжнародною організацією зі стандартизації [5]. У даному стандарті наведено перелік фінансових та економічних ефектів, котрі

отримують підприємства від використання принципів менеджменту якості. Цей перелік був прийнятий за основу для подальшого дослідження.

Зауважимо, що не зважаючи на досить широкий перелік позитивних результатів, запровадження ІСУ на практиці не завжди дає такі високі результати. Ряд досліджень дозволило встановити чинники, які перешкоджають підприємствам отримувати усі переваги від ІСУ. Найбільш суттєвим чинником гальмування дієвості ІСУ, на нашу думку, є нерозуміння сутності інтеграції керівництвом та іншими менеджерами організації, а також нерозуміння необхідності стратегії, моделі та методології інтеграції, які відповідають стратегічним цілям організації. Для кращого розуміння сутності ІСУ потрібна систематизація чинників її результативності за рядом критеріїв, які враховують цілеспрямованість ІСУ, об'єктивність та суб'єктивність чинників, параметр часу.

Нами було обрано ряд критеріїв систематизації: ієрархічність (взаємопідпорядкованість), період дії (довгостроковість, короткостроковість), місце проявлення по відношенню до підприємства (зовнішні, внутрішні), найважливіші зацікавлені сторони. Результати систематизації чинників представлені у табл. 1.

Етапи результатів ІСУ віддзеркалюють причинно-наслідковий порядок проявлення дії чинників результативності ІСУ.

Таблиця 1

Система чинників результативності ІСУ промислових підприємств

Етапи результатів ІСУ	Характер чинників	Внутрішні чинники	Зовнішні чинники
1	2	3	4
1	Первинні чинники	Підвищення якості процесів управління підприємства на основі чіткої стратегії, моделі та методології інтеграції Підвищення конкурентоспроможності персоналу через розвиток (оновлення) знань та навичок	
2	Спрямовані на потреби працівників підприємства	Підвищення вмотивованості персоналу підприємства до розбудови ІСУ	
3	Чинники суб'єктивного характеру	Підвищення відповідальності персоналу Підвищення ефективності прийняття рішень	
4	Проміжні чинники об'єктивного характеру	Розвиток активів підприємства, зокрема нематеріальних Підвищення якості процесів підприємства (без процесів управління) Зниження витрат	Покращення позиції підприємства у ланцюгах поставок
5	Спрямовані на потреби клієнтів підприємства	Підвищення якості продукції та послуг Скорочення термінів виходу на ринок	Підвищення лояльності клієнтів

1	2	3	4
6	Короткострокові, спрямовані на потреби власників або акціонерів, кредиторів (банки), персоналу, постачальників підприємства	Збільшення виручки Збільшення грошового потоку Підвищення рівня виконання бюджету Підвищення доходності (прибутковості) Підвищення доходу від інвестованого капіталу	Збільшення кількості клієнтів
7	Довгострокові, спрямовані на потреби власників або акціонерів, інвесторів, персонал, постачальників підприємства	Підвищення конкурентоспроможності та стійкості підприємства Підвищення інтелектуального капіталу підприємства Підвищення вартості власного капіталу	Отримання відносної ринкової влади у ланцюгах поставок

Результати систематизації чинників результативності та ефективності ІСУ далі було використано при побудові системи показників для оцінки ефективності інтегрованої системи управління підприємств кабельної промисловості.

Список використаних джерел:

1. Griffith, A. (2000), "Integrated management systems: a single management system solution for project control?", Engineering, Construction and Architectural Management, Vol. 7. No. 3, pp. 232-240.
2. Bernardo, M., Casadesus, M., Karapetrovic, S., Heras, I. (2012), "Integration of standardized management systems: does the implementation order matter?", International Journal of Operations & Production Management, Vol. 32 No. 3, 2012 pp. 291-307. DOI 10.1108/01443571211212583
3. Majerník M., Daneshjo N., Chovancová J., Sančiová G. (2017) "Design of integrated management systems according to the revised ISO standards", Polish Journal of Management Studies, Vol. 15 No. 1, pp. 135-143. DOI: 10.17512/pjms.2017.15.1.13
4. Горлова О. П. Вплив стандартизованих систем управління на інноваційну складову конкурентоспроможності бізнесу на макрорівні / О. П. Горлова // Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств : монографія / за загальною редакцією професора О.Г. Янкового. – Одеса, Атлант, 2017. – С. 497-504.
5. ДСТУ ISO 10014:2008 Національний стандарт України. Управління якістю. Настанови щодо реалізації фінансових та економічних переваг. (ISO 10014:2008, IDT). Київ, 2013. URL: <https://metrology.com.ua/ntd/skachat-iso-iec-ohsas/iso/dstu-iso-10014-2008/> (дата звернення: 17.06.2020).

Ляхович Л. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та економічної теорії*

*Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна*

ПОДОЛАННЯ ОПОРУ ЗМІНАМ В КОМПАНІЇ

Сучасні тренди інформатизації та потреби інноваційного розвитку компанії вимагають впровадження необхідних змін щодо конкретних елементів її внутрішнього середовища. Проте персонал може не приймати зміни, проявом чого стане виникнення опору з боку працівників, який за певних умов призведе до серйозних конфліктів з негативними наслідками.

Виникнення опору обумовлене, з одного боку, бажанням людей й організації в цілому залишити все як є, тобто зберегти статус-кво, а з другого боку, відсутністю, на їхню думку, вагомих причин щодо здійснення змін. Водночас, прийняття змін позитивно налаштованими співробітниками сьогодні не виключає можливості в певній ситуації виникнення у них сумніву щодо майбутнього.

Загальними ознаками опору змінам є: «відтермінування початку процесу змін, гальмування темпу змін і збільшення витрат порівняно із запланованими, намагання саботувати зміни всередині підприємства або замінити їх іншими нагальними справами, відмова, саботаж, відступ» [1, с. 72].

Проблема подолання опору змінам вимагає від керівників систематичного здійснення перманентних та релевантних заходів. Реалізація заходів з подолання опору змінам повинна мати такі два основні вектори дій: виявлення опору та управління ним. У напрямку виявлення опору значну увагу доцільно приділити таким аспектам:

- 1) визначення джерел опору;
- 2) ідентифікація та оцінка ключових факторів детермінації прагнення змін.

У теорії сучасного менеджменту організації визначено такі види опору залежно від рівня його виникнення: індивідуальний, груповий, системний. Відповідно цього класифікуються і його джерела:

– джерела особистого рівні: страх позбутися вже добре відомого і рухатися до невідомого майбутнього; не впевненість у можливості адаптації до нового і досягненні в цих умовах успіху; занепокоєння щодо відповідності набутих знань і практичних навиків вимогам невизначеного майбутнього та їхньої затребуваності в процесі досягнення цілей змін тощо;

– джерела групового рівня: страх негативних наслідків змін для групи; не впевненість в ефективності комунікацій групи при реалізації змін; занепокоєння щодо відповідності якостей лідера новій ситуації; страх перед загрозою зміни міжособистісних відносин всередині групи тощо;

– джерела рівня організації: звичка дотримуватися усталених процедур; страх перед необхідністю розвитку ключових компетентностей; невпевненість в тому що зміни в системі організаційних цінностей та норм поведінки не суперечитимуть існуючій в компанії організаційній культурі;

небажання ставити під сумнів попередні управлінські рішення і витрати ресурсів задля підтримання стану рівноваги; небажання змінювати структуру і систему взаємозв'язків організації тощо.

Наступним важливим аспектом є ідентифікація та оцінка ключових позитивних і негативних факторів, які детермінують прагнення змін:

- фактори, що зумовлені страхом втратити або бажанням співробітників отримати щось цінне (роботу, владу, довіру, безпеку, посаду, право власності, повагу, визнання тощо);
- фактори, що зумовлені особистими та сімейними обставинами співробітників (фінансовий стан, мобільність, здоров'я тощо);
- фактори, що зумовлені професійним кар'єрним ростом співробітників (посади, навчання, підвищення кваліфікації тощо);
- фактори, що зумовлені отриманими в минулому компанією досвідом здійснення змін та наслідками їхнього впровадження (успіхи, невдачі, можливості, опір);
- фактори, що зумовлені наявною організаційною культурою та цінностями (норми, правила, психологічний клімат, ставлення, взаємини, комунікації, відданість, байдужість, переконання, суперництво, підлеглість, стиль поведінки тощо).

Надзвичайно важливим напрямком подолання опору змінам є управління ним. Для ефективного управління опором змінам керівникам необхідно об'єктивно оцінювати всі обставини, які зумовлюють його виникнення, якомога ширше залучати співробітників компанії до процесу планування змін, реалізовувати необхідні кадрові рішення (дуже важливо, щоб вони, на думку працівників, були «справедливими»), а за певних умов, застосовувати приховані та явні заходи примусу тощо.

Усі заходи у цій сфері «мають носити попереджувальний характер, а саме: пропагандистські та інформаційні заходи щодо сутності змін, їх цільового характеру та наслідків для окремих учасників та носіїв змін, а також їх груп та системи взагалі» [2]. При цьому, значну увагу у вирішенні проблеми подолання опору доцільно приділити заохоченню співробітників до змін, зокрема у розрізі застосування дієвого механізму мотивації й стимулювання. У цьому ракурсі важливим є розповсюдження програми стимулювання персоналу до здійснення організаційних змін на підприємстві серед всіх учасників її виконання; роз'яснення змісту і сутності програми для кожного виконавця; моніторинг реалізації програмних заходів [3, с. 49].

Отже, досягнення цілей змін безпосередньо пов'язане із подоланням опору. Негативна і/або позитивна роль опору в процесі впровадження змін обумовлює необхідність здійснення заходів з його виявлення та управління ним, що є важливою складовою менеджменту змін компанії.

Список використаних джерел:

1. Гайдей О. О. Управління змінами на підприємстві. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2012. № 3 (19). С. 71–75. URL: <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/13-3-19-2012.pdf> (дата звернення: 20.07.2020).
2. Приймак Н. С. Класифікація опору змінам та його оцінювання в рамках системи управління змінами підприємства. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна*

економіка». 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7150> (дата звернення: 18.07.2020).

3. Гринь Є. Л. Розробка програми стимулювання персоналу до здійснення організаційних змін на підприємстві. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2018. № 3. С. 47–51. URL: http://apie.org.ua/wp-content/uploads/2019/11/apie_2018_r03_a08.pdf (дата звернення: 21.07.2020).

М'ячин В. Г.

*доктор економічних наук, кандидат технічних наук,
доцент кафедри підприємництва, організації виробництва
та теоретичної і прикладної економіки*

*ДВНЗ Український державний хіміко-технологічний університет
м. Дніпро, Україна*

Мирошниченко О. В.

технічний директор ТОВ “Мега Лінк” (ТМ “Фрегат”)

м. Дніпро, Україна

ОГЛЯД СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ СТОСОВНО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Узагальнення чинних підходів до визначення рівня економічної безпеки підприємства (ЕБП) в процесі оцінювання також дозволяє класифікувати їх за величиною виміру рівня ЕБП (та її складових) на такі, що передбачають: 1) *кількісний вимір (кількісний підхід)* – де інтегральна оцінка має кількісний вираз; 2) *якісний вимір (deskриптивний підхід)* – за шкалою якісних показників, останній вимір ще доцільно було б назвати *лінгвістичним виміром* (у термінах нечітко-логічного підходу). Застосування останнього *deskриптивного підходу* засновано на використанні методик трансформації (нормування) кількісних показників (розрахованих в процесі оцінювання) в якісні (лінгвістичні) показники – відповідно до певної визначеної шкали.

Для розв’язання завдань кожного з означених етапів оцінювання ЕБП застосовуються різноманітні підходи та методи. У своїх дослідженнях автори визначають декілька основних підходів, що використовуються ними при формуванні методичних засад та рекомендацій щодо оцінювання економічної безпеки підприємства. Їх стисло характеристику наведено в роботі [1]. Так, виокремлюють наступні підходи до визначення кількісного рівня ЕБП: *індикаторний (пороговий), ресурсно-функціональний, програмно-цільовий (комплексний)*, підхід на основі *теорії економічних ризиків*.

Л. Гнилицька [2] виокремлює такі підходи: *індикаторний, ресурсно-функціональний, прибутково-інвестиційний, економіко-математичний, системно-цільовий*. Незважаючи на різні назви підходів, розглядаючи методики, що сформовані на їх засадах, автор [2], що вони перетинаються, а деякі можуть бути віднесені до декількох підходів одночасно. Серед основних підходів автор виокремлює *індикаторний та ресурсно-функціональний*.

В роботі Л. Волошук [3] наведено результати детального дослідження класифікацій підходів та методичних рекомендацій щодо здійснення оцінки рівня ЕБП, що дозволило автору зробити наступні основні висновки:

1) на сучасному етапі розвитку методології оцінювання ЕБП межі між раніше визначеними підходами до формування інструментів оцінювання ЕБП “стерлися”, що унеможливило визначення обов’язкових ознак та зони альтернатив до *ресурсно-функціонального* та інших підходів (окрім *індикаторного*) та обумовлює доцільність удосконалення класифікації чинних підходів до оцінювання ЕБП на засадах застосування нових підходів до їх систематизації та визначення критеріїв класифікації.

2) застосування перелічених вище методик є трудомістким та потребує доступу до значного масиву як статистичних, так й внутрішніх даних підприємств (тобто даних управлінського обліку), що майже унеможливило їх використання зовнішніми аналітиками та обумовлює обґрунтування підходу до формування методичних засад щодо зовнішнього оцінювання ЕБП.

Однак з деякими положеннями автора [3] щодо класифікації підходів до оцінювання економічної безпеки промислового підприємства та його методичного забезпечення за ознакою ітерації (кроку) її оцінювання погодитися можливо лише із застереженнями. Так, автор вказує на те, що формування

моделі інтегрального показника ЕБП можливо лише за *статистичним* та *економіко-математичними* підходами. Водночас автор залишає поза увагою сучасний *метод нечіткої логіки*, який дозволяє надавати інтегральну оцінку майже будь-якого економічного показника із застосуванням як числових, так і лінгвістичних змінних.

Що стосується формування *моделі інтегральної оцінки ЕБП*, то автор [3] наводить *дескриптивний* підхід, ознакою якого є якісна оцінка за певною шкалою трансформації кількісного значення показника ЕБП у якісний вимір. Однак потрібно зауважити, що значною мірою постає зворотнє питання, а саме: навпаки – перевести якісну оцінку показника у кількісний вимір. Більш того, постає питання коректно залучати означені якісні показники для надання інтегральної оцінки економічної безпеки підприємства поряд з кількісними показниками.

Окрім того, огляд автором підходів для формування моделі оцінки ЕБП включає три методи. Окрім означеного *дескриптивного*, Л. Волошук [3] зауважує на *кількісний* та *графічний (графоаналітичний)* підходи. Відомо, що методами кількісного підходу є *метод абсолютних шкал* та *метод бінарної оцінки*, основними методами та моделями графічного (графоаналітичного) підходу є *методи матричного аналізу* та *графічного аналізу* (наприклад, *матричні моделі*, *тривимірні графічні моделі*, *пелюсткові графоаналітичні моделі*). Останній підхід (графічний) взагалі виключає визначення інтегрального показника у вигляді одного числа.

Таким чином, огляд найбільш розповсюджених чинних підходів, зроблений на підставі робіт у часовому проміжку до 2015 р., дозволяє констатувати, що він, на жаль, не включає сучасні підходи та методи досліджень. Зокрема, до таких методів, що не розглядаються майже всіма відомими дослідниками, можливо віднести *методи Data Mining*, які включені в функціонал сучасних аналітичних платформ, та *метод нечіткої логіки* [4].

До основних методів *Data Mining*, які можливо застосовувати для оцінки різних аспектів ЕБП, можливо віднести *нейромережевий, дерева рішень, автокореляції, асоціативних правил, лінійної регресії, логістичної регресії, кластеризації*.

Метод нечіткої логіки дозволяє, як вже вказувалося вище, залучати до побудови моделей ЕБП окрім числових показників також показники, яким можливо надати характеристику лише лінгвістичним шляхом. Але головною перевагою методу нечіткої логіки є можливість враховувати *невизначеність* економічних показників, яка є похідною від *невизначеності* економічних процесів. Саме *нечітка логіка* є, наш погляд, методом, який з максимальним ступенем може враховувати невизначеність показників, які залучаються до оцінки рівня економічної безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Волощук Л.О. Економічна безпека та інноваційний розвиток промислового підприємства: сутність та взаємозв'язок як об'єктів управління / Л.О. Волощук // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 6 (16). – С. 217-223.
2. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства: дисерт. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.09 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)” 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / Л.В. Гнилицька. – Київ: ДВНЗ “КНЕУ ім. Вадима Гетьмана”, 2012. – 483 с.
3. Волощук Л.О. Інноваційний розвиток та економічна безпека промислових підприємств: проблеми комплексного управління: монографія / Л.О. Волощук. – Одеса: Бондаренко М.О., 2015. – 396 с.
4. Дубницький В.І. Building a neural network model for diagnosing the probability of bankruptcy of innovative-active enterprises and checking its adequacy / В.І. Дубницький, В.Г. М'ячин, С.М. Зибайло, О.В. Мирошніченко // Економічний вісник УДХТУ. – 2020. – № 1(11) – С. 16-23.

Семенов К. Л.

аспірант кафедри маркетингу і торговельного підприємництва

*Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна*

РОЗРОБКА ІНСТРУМЕНТАРІЮ МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ У ВИРОБНИЧО-ТОРГОВЕЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ЯДРА БІЗНЕСУ

Маркетинг-логістичне забезпечення підприємств щодо сприяння ефективній їх діяльності має бути орієнтованим на виконання дій, які відповідають потребам стійкого розвитку підприємств та характеризуватися направленістю стосовно досягнення мети їх функціонування. Відповідно, постає завдання зосередження такого забезпечення на піднесенні основи, серцевини бізнесу підприємства – ядра бізнесу.

З таких позицій актуальною є потреба розробки інструментарію маркетинг-логістичного забезпечення розвитку бізнесу підприємств у

виробничо-торговельних ланцюгах на засадах концепції ядра бізнесу, розуміючи під інструментарієм дослідження (від лат. *instrumentum* – знаряддя для роботи) сукупність методичних і технічних прийомів і операцій, що виступає у формі різноманітних документів (робочих матеріалів) і спрямована на одержання з її допомогою інформації [1, с. 132].

Запропонований інструментарій передбачає формування, удосконалення та апробацію маркетинг-логістичного забезпечення розвитку бізнесу підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах та включає:

- процедуру ідентифікації ядра бізнесу підприємств шляхом уточнення сутності та встановлення метрик його розпізнавання у відповідності до спрямування маркетинг-логістичного забезпечення підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах на розвиток бізнесу на основі ядра;

- процедуру оцінки стратегічної спрямованості та зрілості ядра бізнесу підприємств для застосування у формуванні їх маркетинг-логістичного забезпечення у виробничо-торговельних ланцюгах;

- визначення варіантів удосконалення маркетинг-логістичного забезпечення підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах відповідно до напрямів розвитку ядра бізнесу;

- побудову принципової схеми базису формування та розвитку маркетинг-логістичного забезпечення підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах на основі ядра бізнесу;

- встановлення взаємозв'язку у забезпеченні метрик ідентифікації ядра бізнесу ядрами маркетингу (елементами маркетинг-мікс) та логістики (елементами логістичного міксу) у маркетинг-логістичному забезпеченні підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах;

- вибір маркетингових та логістичних стратегій формування маркетинг-логістичне забезпечення підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах;

- відбір ключових областей формування конкурентних переваг за логікою концепції ядра бізнесу з переліку його метрик;

- здійснення вибору підприємством напряму розвитку ядра бізнесу на основі оцінки зрілості ядра бізнесу підприємств для забезпечення маркетинг-логістичним забезпеченням підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах;

- відбір маркетингових та логістичних стратегій за обраними напрямами розвитку ядра бізнесу підприємства як основи удосконалення маркетинг-логістичного забезпечення у виробничо-торговельних ланцюгах;

- розробку алгоритму вибору варіантів удосконалення маркетинг-логістичного забезпечення підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах на основі ядра бізнесу відповідно до напрямів розвитку бізнесу.

Послідовність формування, удосконалення та апробації маркетинг-логістичного забезпечення розвитку бізнесу підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах на основі ядра бізнесу з використанням запропонованого інструментарію представлена на рис. 1.

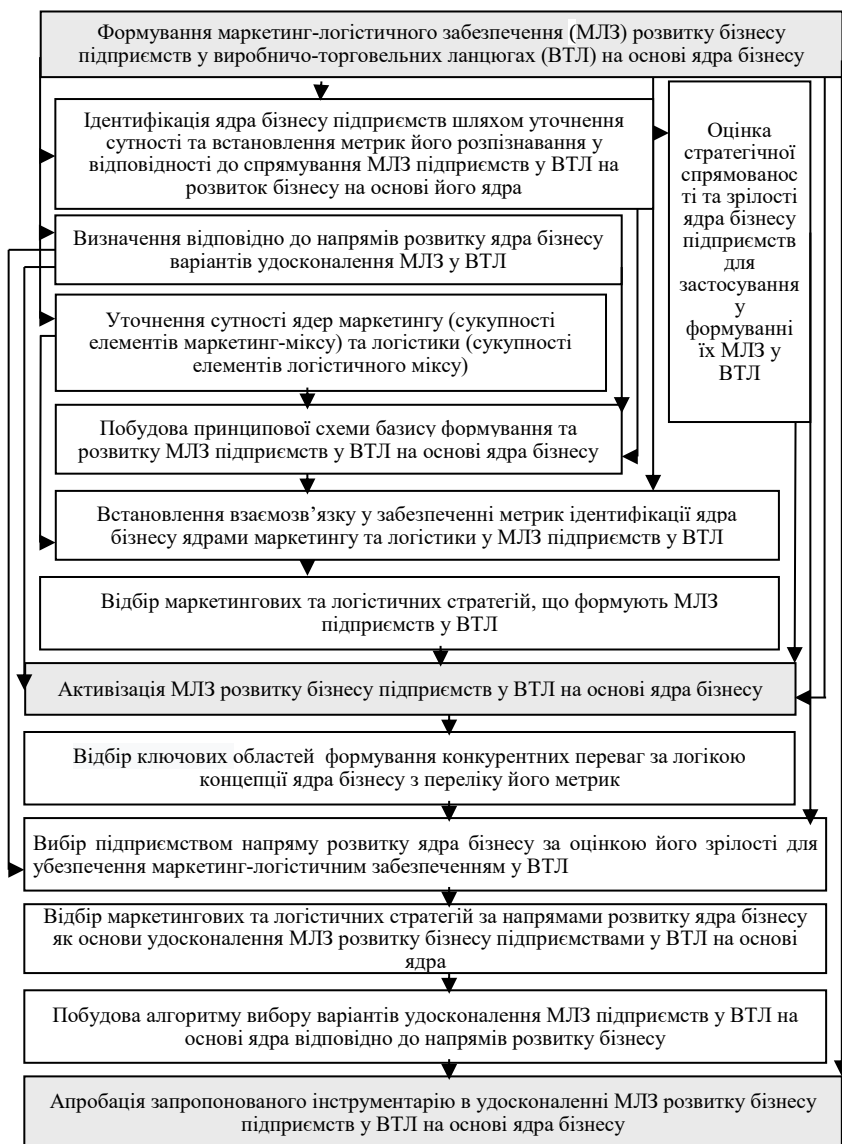


Рис. 1. Зв'язність елементів інструментарію формування, удосконалення та апробації маркетинг-логістичного забезпечення розвитку бізнесу підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах на основі ядра бізнесу

Джерело: розроблено автором

Алгоритм застосування запропонованого інструментарію формування маркетинг-логістичного забезпечення підприємства у виробничо-торговельних ланцюгах на основі ядра бізнесу показано на рис. 2.

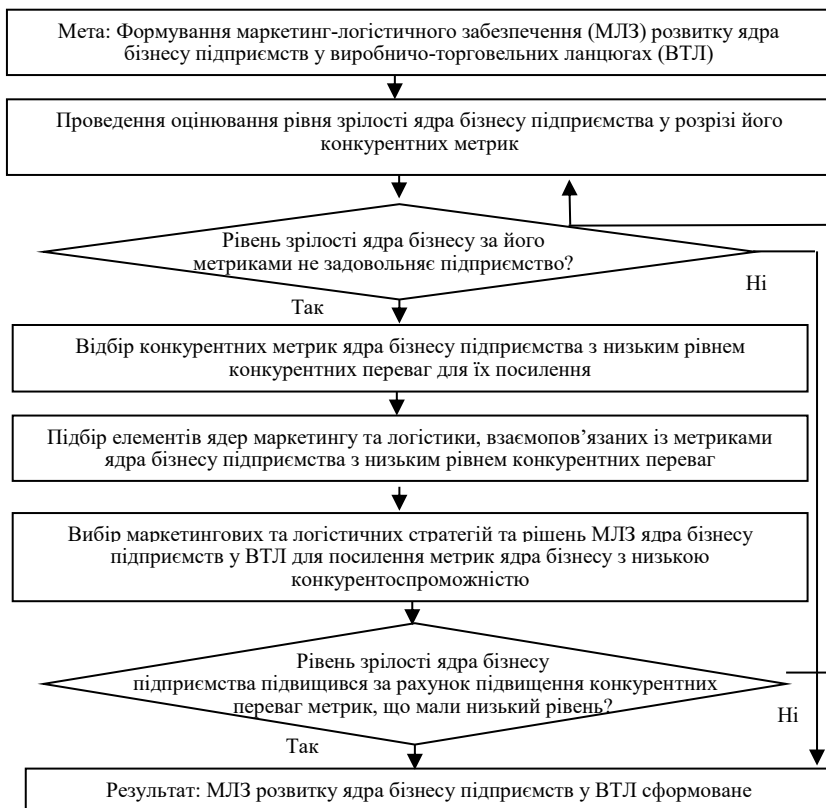


Рис. 2. Алгоритм застосування запропонованого інструментарію формування маркетинг-логістичного забезпечення підприємства у виробничо-торговельних ланцюгах на основі ядра бізнесу

Джерело: розроблено автором

Розроблений інструментарій достачає формування, активізацію та апробацію маркетинг-логістичного забезпечення розвитку бізнесу підприємств у виробничо-торговельних ланцюгах на засадах концепції ядра бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Романчиков В.І. Основи наукових досліджень : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 254 с.

Ткачук Г. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту*

*Одеська національна академія харчових технологій
м. Одеса, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні підприємства працюють в умовах трансформаційних перетворень, які відбуваються під впливом ендегенних та екзогенних факторів, що призводить до загроз та ризиків його економічній безпеці. Для вирішення проблемних аспектів економічної безпеки підприємства, як захищеності «його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути виниклі загрози або пристосуватися до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність» [1, с. 538], необхідно докладно дослідити теоретичні аспекти здійснення трансформаційних процесів.

За визначенням Е. Тофлера, трансформація – це «різнобічні бурхливі події, зміни, поштовхи в нову систему, які є не продовженням розвитку в поточному напрямку, а радикальними змінами, що, можливо, заперечують попередній досвід» [2].

Такими пріоритетними трансформаціями є: інтеграційні трансформації (агроінтеграція); трансформація форми власності (приватизація у формі корпоратизації); трансформація правових взаємовідносин (прав) (реорганізація); трансформація ресурсів (реструктуризація); трансформація технологій (реінжиніринг); цифрові трансформації (цифровізація) [3].

Реструктуризація – це форма трансформаційних перетворень, яка використовується для оздоровлення фінансового стану підприємства. Відповідно до результатів проведеного аналізу фінансово-економічних показників внутрішнього трансформаційного середовища використання даного виду трансформації є актуальним для підприємств харчової промисловості.

В процесі реструктуризації здійснюються структурні зрушення та може змінюватись організаційно-правова форма підприємства, форма організації діяльності, структура управління, корпоративна політика тощо. Кінцевою метою реструктуризації є зростання конкурентоспроможності бізнесу, вихід із фінансової кризи, задоволення вимог кредиторів. Проведення реструктуризації пов'язано також із забезпеченням системи економічної безпеки підприємства.

Економічна безпека підприємства залежить від внутрішніх факторів, робота над покращенням яких призводить до зростання ефективності діяльності, рівня конкурентоспроможності і, як наслідок, рівня економічної безпеки. До зазначених факторів відносимо такі:

1) корпоративна ідея: наявність бізнес-проекту (ідеї), результати реалізації якого користуються попитом; наявність концепції розвитку бізнесу; розробка політики організації і управління бізнесом;

2) базові можливості реалізації ідеї: наявність власного виробничого потенціалу (майна); наявність професійної команди; стійкість фінансового стану; наявність власних джерел фінансування бізнес-проектів, наявність міцних комунікативних та комерційних зв'язків; позитивний корпоративний імідж.

3) розвиток діяльності: наявність (або реальна можливість створення) добре організованого виробництва; ефективні логістика, маркетинг та комерція;

4) адекватна система управління: раціональна структура управління, затверджена політика поточного та стратегічного розвитку, ефективна методологія управління (принципи, методи, технології, інструментарій тощо), здоровий клімат в колективі.

Таким чином для підприємства можна виділити такі найважливіші напрями трансформацій реструктуризації:

- 1) реструктуризація корпоративної політики;
- 2) реструктуризація можливостей;
- 3) реструктуризація діяльності;
- 4) реструктуризація фінансів;
- 5) реструктуризація управління.

Напрями трансформації ресурсів (реструктуризації), які пов'язані між собою, представлені на рис. 3.

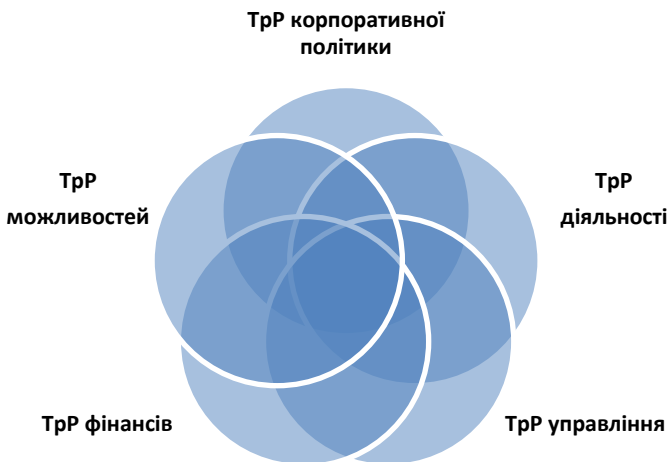


Рис. 3. Напрями трансформації структури (реструктуризацію)

В табл. 2 представлено основні заходи, які, на наш погляд, необхідно здійснити підприємству в процесі трансформації у формі реструктуризації.

Таблиця 2

Основні заходи здійснення трансформації у формі реструктуризації

Напрями реструктуризації	Форми реструктуризації	Основні заходи реструктуризації	Можливості	Загрози
Реструктуризація корпоративної політики	Реструктуризація: - бізнес-проекту (ідеї) - концепції розвитку бізнесу - політики бізнесу	- зміна (перетворення) концепції бізнесу - вдосконалення корпоративної політики	Зростання конкурентоспроможності підприємства, зростання рівня економічної безпеки	Непередбачуваних витрат та недосягненням мети реструктуризації у зв'язку із фінансовою, технічною, кадровою або інформаційною неспроможністю.
Реструктуризація можливостей	Реструктуризація: - активів (майна) - кадрового потенціалу - комунікативних та комерційних зв'язків - корпоративного іміджу	- зміна структури активів - зміна структури кадрів та скорочення персоналу - розширення та зміцнення комунікативних та комерційних зв'язків - зміна іміджевих програм		
Реструктуризація діяльності	Реструктуризація: - виробництва - логістики - маркетингу - комерції (продажу)	- зміна структури діяльності - зміна асортименту продукції та підвищення її якості - застосування новітніх форм та методів логістики та маркетингу - зміна форми продажів		
Реструктуризація фінансів	Реструктуризація: - власного капіталу - зобов'язань (боргів)	- зміна структури джерел фінансування - зміна форми кредитування - зміна видів та форм розрахунків		
Реструктуризація управління	Реструктуризація: - структури управління - методології управління	- впровадження новітніх форм і методів управління - зміна керівників та інших посадових осіб - застосування нових форм і методів внутрішнього контролю		

Трансформація реструктуризації, як будь-яке, трансформаційне перетворення має свої можливості та загрози. Можливості полягають в забезпеченні підприємству зростання ефективності виробництва, оздоровлення фінансового стану, зростання конкурентоспроможності, зростання рівня економічної безпеки. Загрози пов'язані із зростанням непередбачуваних витрат та недосягненням мети реструктуризації у зв'язку із фінансовою, технічною, кадровою або інформаційною неспроможністю.

Вцілому, пропонуємо досліджувати загрози та ризики реструктуризації у комплексі з іншими пріоритетними трансформаціями підприємства для отримання повної інформації щодо ризикованості трансформаційних перетворень.

Список використаних джерел:

1. Шваб Л.І. Економіка підприємства : [навч. посібник]. Київ : Каравела, 2007. 584 с.
2. Тоффлер Е. Третя Хвиля / Елвін Тоффлер; пер. з англ. А. Євса; ред. пер. Шовкун. Київ : Вид. дім «Всесвіт», 2000. 475 с.
3. Ткачук Г.О. Типологія трансформаційних перетворень підприємств харчової промисловості. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Випуск 48. Частина 2. С. 107–111.

Труш М. С.

*старший викладач кафедри
економіки підприємств та соціальних технологій*

*Державний університет телекомунікацій
м. Київ, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВИКЛИКИ ФОРМУВАННЮ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В УПРАВЛІННІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Формування корпоративної культури підприємства та управління нею переважно пов'язане із специфікою, сферою діяльності, в якій це підприємство функціонує, а також соціальними, політичними та економічними умовами його існування та низкою інших внутрішніх і зовнішніх чинників.

Можна виділити три основні джерела, що безпосередньо впливають на формування і зміну корпоративної культури на телекомунікаційних підприємствах, а саме: переконання, уявлення та цінності керівництва підприємства; колективний досвід, отриманий співробітниками підприємства в процесі його розвитку; нові переконання, уявлення та цінності, привнесені ззовні новими співробітниками підприємства, у тому числі новим керівництвом.

За результатами аналізу наукових джерел та власних досліджень, можна виділити такі принципи формування корпоративної культури телекомунікаційних підприємств:

- Комплексність планування розвитку підприємства, що виражає не лише взаємовідносини співробітників, але й уявлення про призначення (місію) цього підприємства загалом та його працівників, цілі та завдання його діяльності.

- Визначення цінностей, прийнятних і бажаних для підприємства.
- Дотримання традицій, які значною мірою визначають характер і стиль управління.

- Заперечення силової дії, згідно з якою не можна штучно насаджувати слабкій корпоративній культурі певного підприємства елементи сильної корпоративної культури (і навпаки), або коригувати її без урахування згаданих критеріїв. Ефективність як сильної корпоративної культури, так і слабкої, залежить від конкретних умов функціонування того чи іншого підприємства.

- Комплексність оцінювання, відповідно до якого оцінка дії корпоративної культури на ефективність функціонування підприємства повинна базуватись на комплексному підході. Цей принцип передбачає не лише врахування способів прямої дії корпоративної культури на ефективність підприємства, але й урахування ряду опосередкованих шляхів впливу [2; 3; 4; 5].

У зв'язку з цим можна виділити основні етапи формування корпоративної культури телекомунікаційних підприємств:

- Визначення місії, стратегії, основних цілей і цінностей (пріоритетів, принципів, підходів, норм і бажаних зразків поведінки персоналу і керівництва).

- Дослідження існуючої корпоративної культури, визначення рівня відповідності існуючої корпоративної культури обраній керівництвом стратегії розвитку підприємства.

- Виявлення позитивних і негативних цінностей.

- Розробка організаційних заходів, спрямованих на формування, розвиток або закріплення бажаних цінностей і зразків поведінки.

- Цілеспрямовані дії на корпоративну культуру з метою усунення негативних цінностей.

При формуванні корпоративної культури телекомунікаційних підприємств можуть бути використані такі методи:

- Інструменти інформаційної дії на нових співробітників – система наставництва та адаптації.

- Внутрішня політика підприємства, що відображається в діях керівництва.

- Поведінка і вчинки вищого керівництва, керівників структурних підрозділів і персоналу підприємства.

- Інструменти інформаційної дії на персонал підприємства (корпоративні видання, корпоративні заходи, корпоративні свята тощо).

Вітчизняні дослідники корпоративної культури підприємств зазначають, що серед основних методів формування і підтримки корпоративної культури можна виділити наступні: заяви, заклики, декларації керівництва, широке впровадження корпоративної символіки, критерії відбору та

навчання персоналу, система стимулювання персоналу, підтримка корпоративної культури в процесі реалізації основних управлінських функцій [1, с. 449].

Враховуючи вищевикладене, можна виділити головні елементи сформованої корпоративної культури телекомунікаційного підприємства:

- Ідеал – формулювання ідеального стану підприємства, до якого воно прагне. Важливо, щоб цей ідеал розділявся як керівниками, так і персоналом підприємства.

- Цінності – визначення тих понять, які вважаються кращими для підприємства.

- Місія – формулювання основних стратегічних довгострокових цілей, які є орієнтиром розвитку підприємства.

- Знання – визначення вимог до рівня професійної компетентності осіб, які претендують на зайняття вакантних посад на підприємстві.

- Стиль поведінки – найбільш характерні для підприємства прийоми та принципи поведінки, що використовують у службовій діяльності для досягнення поставлених цілей і виконання завдань.

- Клімат, найбільш прості та найбільш помітні принципи взаємовідносин на підприємстві, а також зовнішні атрибути (інтер'єр, символіка, дрес-код).

- Процедури – вимоги щодо стилю і методів управління підприємства (планування та контроль, система мотивації, політика в сфері управління персоналом тощо).

Слід зазначити, що для ефективного управління корпоративною культурою телекомунікаційного підприємства необхідно забезпечити наявність і чітке функціонування окремих компонентів корпоративної культури. Ці компоненти мають забезпечити низку заходів, що демонструють корпоративні традиції, викликають повагу до трудових, інтелектуальних, спортивних та інших досягнень, пропагують корпоративну культуру у внутрішньому середовищі підприємства та за його межами. Метою таких заходів є виховання у працівників поваги до корпоративної культури підприємства та заохочення їх до підняття на ще більш високий рівень розвитку.

Список використаних джерел:

1. Бабич О. Основні засади створення корпоративної культури як інструменту управління // Вісник УАДУ. – 2003. – № 2. – С. 449-456.
2. Спивак В. А. Корпоративная культура / В. А. Спивак. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – 416 с.
3. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / Э. Х. Шейн ; под ред. В. А. Спивака ; пер. с англ. – Санкт-Петербург: Питер, 2002. – 336 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
4. Deal T. E. Corporate Cultures. The Rites and Rituals of Corporate Life / T. E. Deal, A. Kennedy. – Addison-Wesley publishing company inc., 1982. – 280 p.
5. Scholz C. Organisationskultur: die 4 Erfolgsprinzipien / C. Scholz. – Wiesbaden: GablerVerlag, 1990.

СЕКЦІЯ 13. ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ ІННОВАЦІЙ

Балан В. Г.

*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності*

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

ЗАСТОСУВАННЯ НЕЧІТКО-МНОЖИННИХ МОДЕЛЕЙ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Докорінна зміна умов функціонування підприємств, обумовлена складністю ринкового середовища, його динамічністю, невизначеністю та важкопрогнозованим характером, зумовлює необхідність застосування сучасних інноваційних підходів до управління. Найбільшою мірою це стосується стратегічного менеджменту, завданням якого є формування конкурентних переваг підприємства, розвиток його потенціалу й підтримка стратегічної здатності до виживання й ефективного функціонування в умовах нестабільного та турбулентного зовнішнього середовища.

При застосуванні класичних моделей стратегічного управління (стратегічного аналізу, формування місії та стратегічних цілей, розробки стратегічних альтернатив, стратегічного вибору, стратегічного контролю) найчастіше використовуються детерміновані підходи, які привносять визначеність у ситуації, що характеризуються неточністю, «розмитістю» та нечіткістю тих чи інших параметрів. Це може слугувати причиною серйозних стратегічних помилок, прорахунків і невдач, оскільки стратегічне управління найбільшою мірою спрямоване у майбутнє, яке характеризується неясністю, невизначеністю та неоднозначністю, має непередбачуваний характер. Це значно ускладнює процеси управління підприємством, особливо в стратегічному контексті. На думку видатного вченого і фахівця стратегічного менеджменту І. Ансоффа навіть «стратегії ... існують або як ідеї, або як розмите уявлення про загальну ціль фірми, ... як правило, далеке від чіткого формулювання» [2, с. 34]. Ця теза слугує підтвердженням необхідності перегляду й вдосконалення традиційних методик, недостатньо ефективних із точки зору врахування характеру наявної і прогнозної інформації, а також розробки нових інструментів, інноваційних підходів у стратегічному управлінні відповідно до сучасних викликів.

Нині одним із найбільш перспективних напрямів прикладних досліджень в управлінні, й зокрема, в стратегічному менеджменті, є

застосування методів та моделей нечітко-множинної теорії [16], які мають високу адаптаційну здатність до експертних даних, до якісного, вербального опису параметрів, що аналізуються, є достатньо гнучкими й адекватними вхідній інформації.

Основні положення теорії нечіткої логіки, що базуються на математичній теорії нечітких множин, запропоновані американським математиком Лотфі Заде у 1965 році в роботі «Fuzzy Sets». Підхід на основі теорії нечітких множин є, по суті справи, альтернативою загальноприйнятим кількісним детермінованим методам аналізу систем. Він має три основні відмітні риси [1, с. 25]:

1) замість або на додачу до числових змінних використовуються нечіткі величини й так звані «лінгвістичні» змінні;

2) прості відношення між змінними описуються за допомогою нечітких висловлювань;

3) складні відношення описуються нечіткими алгоритмами.

В останній час за темою дослідження появилась низка публікацій в іноземних та вітчизняних виданнях, в яких проблеми стратегічного менеджменту розглядаються через призму застосування класичних інструментів у нечіткій постановці:

1. Стратегічний аналіз підприємства (його стратегічних бізнес-одиниць):

- стратегічна діагностика зовнішнього оточення: [13; 17];
- внутрішній стратегічний аудит: [6; 13; 14; 17];
- застосування Fuzzy SWOT-аналізу: [7; 9; 12].

2. Формулювання місії та стратегічних цілей підприємства: [3; 4].

3. Формування стратегічних альтернатив: [5; 7; 9–12].

4. Оцінювання та вибір стратегічних альтернатив: [7; 9; 11–13].

Однак, незважаючи на значні здобутки та прогрес в області вдосконалення інструментарію стратегічного менеджменту на нечітко-множинній основі, існують прогалини, що стосуються різноманітних аспектів нечіткого моделювання проблем стратегічного процесу.

У загальному випадку для вирішення проблем стратегічного управління підприємствами може бути застосована наступна нечітко-множинна модель (рис. 1).

Це одним перспективним напрямом застосування нечіткої теорії в стратегічному менеджменті є розробка логіко-лінгвістичних моделей, які можуть бути складовими систем підтримки прийняття стратегічних рішень (наприклад, на основі нечітких інструментів портфельного аналізу). Найбільшою мірою тут може використовуватися нечіткий логічний вивід за алгоритмом Мамдані (виконується за нечіткою базою знань, яка розробляється на основі фахових експертних міркувань), значення вхідних і вихідної змінних у якому задаються нечіткими множинами.

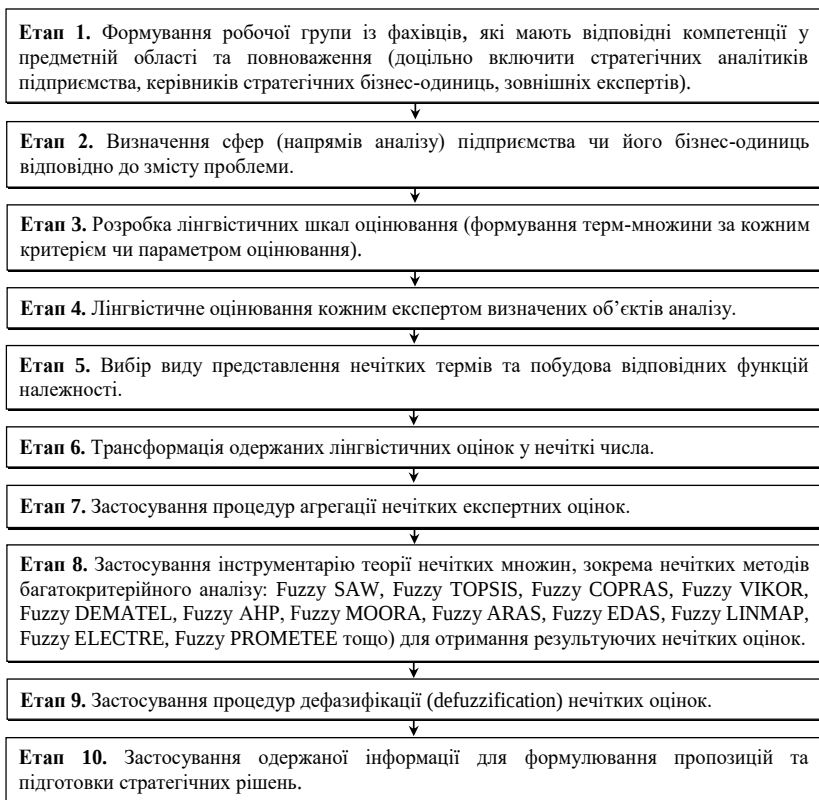


Рис. 1. Етапи загальної моделі застосування нечітко-множинного підходу при вирішення проблем стратегічного управління підприємствами

Список використаних джерел:

1. Алтуний А.Е., Семухин М.В. Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях : Монография. Тюмень : Издательство Тюменского государственного университета, 2000. 352 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва : Экономика, 1989. 519 с.
3. Балан В.Г. Формування стратегічних цілей підприємства на основі Fuzzy DEMATEL-методу. Science, society, education: topical issues and development prospects. Abstracts of the 6th International scientificand practical conference. SPC "Sci-conf.com.ua". Kharkiv, Ukraine. 2020. Pp. 892–896. URL: <http://sci-conf.com.ua>
4. Балан В.Г. Застосування інструментів нечіткої логіки у формуванні місії підприємства. Міжнародна науково-практична конференція «Менеджмент XXI століття: глобалізаційні виклики», м. Полтава 14–15 квітня 2020 року. С. 22–25.
5. Балан В.Г. Оцінювання привабливості стратегічних зон господарювання підприємства засобами нечітко-множинної теорії. *Вчені записки Таврійського національного*

- університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. Том 31 (70). № 3, 2020. С. 114–120.
6. Саенсус М.А., Місько Г.А., Оленев М.В. Використання теорії нечітких множин при виборі портфелю економічних стратегій підприємства харчової промисловості. *Вісник соціально-економічних досліджень*. Одеса, 2010. № 40. С. 140–146.
 7. Caballero A.S., Lafuente J.G. The New Fuzzy SWOT: Empirical Application with Expertons. *Esic Market Economics and Business Journal*. 2017. Vol. 48. № 1. P. 9–29.
 8. Fouladgar M., Yazdani-Chamzini A., Yakhchali S. A new methodology for prioritizing mining strategies. *International Journal of Innovation, Management and Technology*. 2011. Vol. 2. № 4. P. 342–347.
 9. Ghazinoory S., Zadeh E. A., Memariani A. Fuzzy SWOT analysis. *Journal of Intelligent & Fuzzy Systems*. 2007. Vol. 18. P. 99–108.
 10. Ghazinoory S., Zadeh E. A., Kheirkhah A.S. Application of fuzzy calculations for improving portfolio matrices. *Information Sciences* Vol. 180. 2010. P. 1582–1590.
 11. Jassbi J., Mohammad N. F., Nasrollahzadeh H. A Fuzzy Dematel framework for modeling cause and effect relationship of strategy. *Expert systems with applications*, 2010. 38 (5). P. 5967–5973.
 12. Jeyaraj K.L., Muralidharan C., Senthilvelan T. A hybrid business strategy selection process for a Textile company using SWOT and fuzzy ANP – a case study. *International Journal of Management*. 2012. Vol. 3. № 2. P. 124–143.
 13. Mohammadi A., Mohammadi Ab., Zarifpayam S.V., Mohammadi M. Presentation of Fuzzy Models of EFE, IFE and QSPM. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*. 2011. Vol. 5(12). P. 1173–1179.
 14. Pešić A., Pešić D., Tepavčević A. A New Strategic Tool for Internal Audit of the Company Based on Fuzzy Logic. *ComSIS*. 2012. Vol. 9. № . 2. P. 653–666.
 15. Ulubeyli S. Industry-wide competitiveness assessment through fuzzy synthetic evaluation: the case of cement industry. *Journal of Business Economics and Management*. 2017. Vol. 18(1). P. 35–53.
 16. Zadeh L.A. Fuzzy Sets as a Basis for a Theory of Possibility. *Fuzzy Sets and Systems*. 1978. Vol. 1. № 1. P. 89–100.
 17. Zhou Q., Huang W., Zhang Y. Identifying critical success factors in emergency management using a fuzzy DEMATEL method. *Safety science*, 2011. 49(2). P. 243–252.

Джерелюк Ю. О.

доцент кафедри менеджменту, маркетингу і туризму

Зінов'єва І. С.

магістр

Херсонський національний технічний університет

м. Херсон, Україна

СУЧАСНІ МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Найважливішою функцією управління туристичним підприємством є планування його діяльності. Планування є, власне, процесом визначення цілей що їх підприємство передбачає досягти за певний період, а також способів досягнення таких цілей.

Планування об'єднує структурні підрозділи туристичного підприємства спільною метою, надає всім процесам однонаправленості і

скоординованості, що дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, комплексно, якісно та своєчасно вирішувати різноманітні завдання управління.

Планування – це процес вироблення і прийняття рішень, які дозволяють забезпечити ефективне функціонування і розвиток підприємства в майбутньому [1].

Залежно від тривалості планового періоду плани поділяються на: стратегічні; поточні; оперативні.

Стратегічне планування – це планування на перспективу, яке вказує напрямки дій для забезпечення реалізації місії підприємства (як правило, в умовах перехідного періоду, який має місце в Україні, реальним є розробка стратегії на 3-5 років). Головна відмінність стратегічного планування від інших методів планування полягає у наступному [4]:

- планова робота націлена на майбутнє, а не описує поточну ситуацію;

- стратегічний план не є детермінованим, тобто у ньому немає жорсткої регламентації за ресурсами, виконавцями і термінами, він обґрунтовує загальні перспективні напрямки діяльності та розвитку фірми;

- у системі стратегічного планування відсутнє припущення про те, що майбутнє можна передбачити тільки за результатами минулого.

Тактичне планування – це планування на середні проміжки часу, в рамках яких відбувається реалізація конкретного управлінського рішення щодо випуску продукції чи освоєння нового ринку або зміцнення позицій на старому із вказанням необхідних для цього ресурсів [4]. Зміст цих планів охоплює зазвичай відрізок часу у 1-2 роки.

Оперативне планування – це планування роботи на короткі проміжки часу (в межах одного року з поділом на квартали і місяці), в процесі якого деталізуються плани підрозділів і служб підприємства (аж до окремих робочих місць) і відбувається їх коригування у зв'язку зі зміною обставин, які не були передбачені при складанні тактичних планів [4].

Всі три види планування мають узгоджуватися між собою і складати єдину цілісну систему планів, стрижнем якої є генеральна мета, місія туристичного підприємства, що може бути реалізована лише за умови детального опрацювання всіх аспектів середовища господарювання та внутрішнього потенціалу підприємства.

Планування діяльності туристичного підприємства здійснюється за допомогою різних методів. Методи планування мають: по-перше, бути адекватними зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу становлення та розвитку ринкових відносин; по-друге, якнайповніше враховувати профіль діяльності об'єкта планування та різноманітні засоби досягнення основної підприємницької мети – збільшення прибутку; по-третє, відповідати видовим ознакам плану, що розробляється [5].

За різними класифікаційними ознаками розрізняють такі методи планування (табл. 1).

Класифікація методів планування

Класифікаційні ознаки	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	Ресурсний (за можливостями); Цільовий (за потребами).
Принципи визначення планових показників	Якісні: Експертно-оцінний; Евристичний. Кількісні: Екстраполяльний; Інтерполяльний.
Спосіб розрахунку планових показників	Експериментально-статистичний; Статистичний; Факторний; Нормативний.
Узгодженість ресурсів та потреб	Балансовий; Матричний.
Варіантність планів	Одноваріантний (інтуїтивний); Поліваріантний; Економіко-математичної оптимізації.
Спосіб виконання розрахункових операцій	Ручний; Механізований; Автоматизований.
Форма подання планових показників	Табличний; Лінійно-графічний; Логіко-структурний (сітьовий).
Розробка планових документів	Методи складання планів за допомогою спеціальної служби; Програмно-цільові (створення тимчасової структури).

Джерело: узагальнено авторами на основі [3; 5]

Сучасний менеджмент передбачає декілька ефективних методів планування, які дають можливість вирішувати як кількісні, так і якісні питання планування [2]:

- бюджетний метод використовується практично в усіх туристичних фірмах. Його основу становлять опис і характеристика притоку і відтоку готівки, капіталу та інших ресурсів, аналіз структури надходжень і витрат коштів на обслуговування туристів. Як правило, бухгалтерський баланс будь-якої туристичної організації містить таку інформацію;

- аналіз окупності дає змогу провести оцінку і співвіднесення витрат, доходів і амортизації виробничих потужностей, розрахувати строк окупності витрат й інвестицій, вкладених у бізнес, і спрогнозувати прибуток. Аналіз окупності здійснюється на основі бізнес-плану, складання якого передуює реалізації будь-якого туристичного проекту (створення нової організації, модернізація туристичної території, проведення рекламної кампанії тощо);

- метод оперативного дослідження дозволяє оцінити власну діяльність за допомогою сучасних моделей розробки і прийняття управлінських

рішень (теорія черг, ігор, імітаційне моделювання). Наприклад, використання SWOT-аналізу діяльності туристичної організації дасть змогу не тільки визначити недоліки її функціонування і розвитку, а й розробити адекватну наявним умовам кон'юнктури, стратегію розвитку.

Отже, у сучасних умовах господарювання на туристичних підприємствах зазвичай розробляють не один, а декілька варіантів плану. Планування діяльності туристичного підприємства відбувається за допомогою різних методів які розрізняють за класифікаційними ознаками. При застосуванні вказаних методів планування діяльності швидко можна визначити відповідність бажаному положенню підприємства в майбутньому та вироблених програм підвищення економічного потенціалу туристичного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні: Навч. посібник / В. Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.
2. Кіптенко В. К. Менеджмент туризму: підручник / В. К. Кіптенко. – К. : Знання, 2010. – 502 с.
3. Парсяк В.Н. Планування господарської діяльності малих та середніх підприємств / В.Н. Парсяк, М.Б. Журавльова. – К. : Інститут аграрної економіки, 2001. – 192 с.
4. Стадник В. В. Менеджмент: підручник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К. : Академвидав, 2010. – 472 с.
5. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства. Навч. посібник / Г. М. Тарасюк., Л. І. Шваб. – К.: «Каравела», 2003. – 423 с.

Згалат-Лозинська Л. О.

кандидат економічних наук,

докторант кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування

*Київський національний університет будівництва і архітектури
м. Київ, Україна*

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В БУДІВНИЦТВІ

Державно-приватне партнерство в сучасних умовах є достатньо дієвим економічним механізмом. Як показує світова практика, в останні роки в країнах Західної Європи спостерігається сталий розвиток проєктів державно-приватного партнерства щодо активізації інноваційної діяльності будівництва. Розвиток державно-приватного партнерства є актуальним, оскільки завжди є потреба в модернізації вже зношеної інфраструктури, забезпеченні доступності послуг, економії бюджету тощо. Вартість суб'єктів будівництва та інфраструктури, створеної в рамках державно-приватного партнерства, помітно зростає і в перспективі.

Державне регулювання інноваційної діяльності будівництва має спиратись на комплекс важелів, одним з головних серед яких стосується

фінансово-інвестиційних питань співпраці державних інституцій та суб'єктів будівництва. Особливо це актуально для повноцінного розвитку населених пунктів на основі виважених підходів до функціонального районування середовища міст, сіл, селищ та забезпечення мешканців не лише житлово-комунальною, але й соціально-побутовою, освітньо-культурною, транспортно-комунікаційною, адміністративно-управлінською, торговою, лікувально-оздоровчою, фізкультурно-спортивною інфраструктурою, в поєднанні з комфортними ландшафтно-рекреаційними зонами.

Мета – визначити напрями розвитку державно-приватного партнерства як інструменту інвестиційно-інноваційної політики в будівництві.

Основним завданням органів державної влади при виконанні проєктів державно-приватного партнерства є створення більшої доступності для надання суспільних послуг. Досягнення цієї мети здійснюється наданням більш дешевих послуг, що надаються приватним бізнесом, та можливістю більш швидко здійснювати інновації, підвищувати ефективність розвитку будівництва.

Ще однією метою держави в рамках державно-приватного партнерства (ДПП) стає передача приватному інвестору ризиків, пов'язаних з будівництвом, проєктування, фінансуванням та плануванням самого об'єкта будівництва, а також його подальшою експлуатацією. Основною ж метою приватного сектора є досягнення максимального прибутку від проєктів в рамках співпраці з органами державної та муніципальної влади та отримання результату у вигляді переважно соціального ефекту (розвитку соціальної, оздоровчої, освітньої інфраструктури, тощо) на основі участі в плануванні та контролі за розподілом державних коштів, які формуються в тому числі за рахунок цих приватних організацій.

Цілі держави при використанні механізму ДПП мають бути орієнтовані перш за все: на підвищення рівня життя населення, сприяння розвитку «людського капіталу»; соціально-економічний розвиток регіонів; усунення структурних обмежень економічного зростання; сприяння підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств й зміцнення їх позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках. Цілі бізнесу, що задіяні у механізмі ДПП полягають у: розширенні простору для вільного руху капіталу, його проникненні у ті сфери, які раніше були для нього недоступні; залучення бюджетних коштів для здійснення проєктів будівництва; розширення можливостей для отримання кредитів під проєкти від різних фінансових організацій за рахунок отримання державних гарантій; полегшення роботи з органами влади й управління за рахунок участі держави у проєктах, в тому числі й отримання ліцензій, необхідної дозвільної документації; створенні позитивного іміджу підприємства.

Основний аспект розвитку ДПП полягає в тому, що державна влада визначає, в яких послугах, роботах та інфраструктурі країна має потребу, а приватний бізнес висуває свої пропозиції, які повинні найбільшою мірою відповідати вимогам держави.

На жаль, сучасний стан державно-приватного партнерства в Україні демонструє те, що місцеві органи державної влади як замовники під впливом будівельного лобі та корумпованих чиновників від влади нерідко

стають на неправовий шлях вирішення проблем існування та розвитку міст, сіл, селищ. На тлі гасел про «соціально, економічно й екологічно збалансований сталий розвиток, формування економічного потенціалу та повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь» фактично здійснюється спроба легітимізації незаконних дій влади та земельно-будівельних зловживань, коли заради власних інтересів і збагачення грубо ігноруються інтереси існування та розвитку мешканців населених пунктів, їх конституційних прав на здорове, комфортне і благополучне середовище життя.

Особливо ця проблема гостро постає з реалізації стратегії розвитку крупних міст. Стримування територіального розростання міста для зменшення навантажень та витрат на інженерно-транспортну інфраструктуру веде до прямо протилежних результатів, що в реальності демонструє колапс міського середовища і інженерно-транспортної інфраструктури міста. Така безконтрольна забудова призводить, в першу чергу, до підризу державності. Задеклароване «раціональне використання вільних земельних ресурсів, деградованих промислово-складських та інших територій» перетворюється у масове знищення озелених, рекреаційних і природно-заповідних територій, руйнування сформованих виробничих зон, екологічне небезпечне переуцілювання житлових територій, тощо.

Підтверджують недієвість механізму взаємодії органів влади та бізнесу в контексті інноваційної діяльності будівництва і дані міжнародних рейтингів – згідно рейтингу Світового банку Doing Business-2019 (описує ведення бізнесу) з 190 країн Україна посідає тільки 71 місце. При цьому, погіршення зафіксував Світовий Банк за такими двома критеріями як: отримання будівельних дозволів та сплата податків [1].

На нашу думку, для вирішення вищезначених проблем ДПП необхідно долучати кваліфікованих фахівців будівельної галузі громадських організацій, зокрема нині діючу Громадську раду при Державній архітектурно-будівельній інспекції (ДАБІ) України, що є колегіальним консультативно-дорадчим органом. Діючий інститут кваліфікованих фахівців Громадської ради при ДАБІ може надавати органам архітектурно-будівельного контролю пропозиції щодо інноваційної діяльності в галузі будівництва, а також аналітичні матеріали, висновки, здійснювати громадський моніторинг діяльності центрального апарату, територіальних органів ДАБІ [2]. На нашу думку, необхідно проводити фахові консультації для фахівців цієї Громадської ради, а також розробити найбільш дієві механізми для реалізації їх повноважень. Ми переконані у тому, що інститут громадських фахівців (які мають освіту за професійним спрямуванням «Будівництво та архітектура» і досвід роботи у містобудівній діяльності не менше 3 років) є найбільш ефективним інструментом підвищення прозорості роботи органів державного архітектурно-будівельного контролю. Головне, щоб такі громадські інститути не були сформовані за ініціативи цієї ж державної влади (яка сама наразі повністю вражена корупцією).

Задля унеможливлення корупції всі демократичні інструменти контролю та впливу на діяльність державних структур влади, на наше переконання,

повинні бути створенні у форматі самоорганізації представниками активної частини громадянського суспільства на базі територіальних громад (без представників влади, працівників бюджетної сфери, споживачами послуг яких є представники громади), щоб мати можливість об'єктивно оцінювати результати діяльності ДПП. Таке співробітництво буде відбуватися з метою досягнення соціального некомерційного ефекту. Але виникає головна проблема функціонування такого демократичного інструменту – юридична підстава врахування державною владою висновків та оцінки діяльності громад.

У механізмі ДПП застосування нових сучасних підходів до державного архітектурно-будівельного контролю та нагляду необхідно враховувати роль об'єднаних територіальних громад на засадах громадської участі як головного споживача та зацікавленої сторони. Територіальні громади – це ті, хто суттєво може вплинути на стратегію розвитку будівництва та благоустрою їх міста, села, селища. Як зацікавлена сторона територіальна громада, яка так чи інакше відчує та раціонально оцінить результати діяльності ДПП (як позитивні або негативні) [3, с. 61-62]. Крім того, активізація інноваційної діяльності в будівництві безпосередньо може бути пов'язана з розширенням фінансування за кошти місцевих інвесторів територіальних громад, які можуть забезпечувати контроль за повноцінним використанням як власних, так і державних коштів.

Таким чином, незважаючи на недостатньо дієвий механізм ДПП щодо інноваційних підходів до управління містобудівною діяльністю та будівництвом в Україні, за умови його удосконалення він залишається найбільш ефективним інструментом залучення інвестиційного капіталу. ДПП є альтернативою приватизації соціально значущих сфер економіки, сприяє залученню приватних інвестицій з одночасним збереженням державної (комунальної) власності. Налагодження механізму співпраці громад (як головного споживача) з органами державної влади передбачає те, що задовольняються інтереси всіх сторін партнерства: територіальних громад щодо отримання достатніх і якісних будівельних робіт, приватного партнера як суб'єкта підприємницької діяльності щодо отримання стабільних прибутків, зменшується навантаження на державний та місцеві бюджети.

Список використаних джерел:

1. Doing Business-2019. Training for Reform. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB_2019-report_web-version.pdf
2. Державна архітектурно-будівельна інспекція України: офіційний вебсайт – Режим доступу: <https://dabi.gov.ua/gromadska-rada-dabi-pidtrymala-zakonodavchi-zminy-shhodo-udoshkonalennya-mistobudivniy-diyalnosti>.
3. Управління розвитком об'єднаних територіальних громад на засадах громадської участі: навч. посіб. / О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, Н. М. Гринчук, В. С. Колтун, В. С. Куйбіда, А. Ф. Ткачук. – К., 2017. – 129 с.

Кузнєцов Е. А.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та інновацій*

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

Полотнянко О. І.

старший викладач кафедри публічного адміністрування

*Міжрегіональна академія управління персоналом
м. Київ, Україна*

ІНТЕГРАЛЬНА ЯКІСТЬ ПІДГОТОВКИ УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ

В сучасних умовах реформування українського суспільства визначальним фактором інноваційного розвитку виступає якість управлінських кадрів. На нашу думку, процеси професіоналізації менеджменту потребують розробки системи якісних і кількісних показників, які б комплексно давали оцінку результативної якості управлінської діяльності нашого суспільства. Трансформаційні процеси розвитку українського суспільства потребують більш довершеної професійної системи управління. Для її побудови важливо враховувати наступні положення, які, на нашу думку, ведуть до корінної перебудови існуючої системи управління.

Перше. Результативність менеджменту є базовою в системі розгляду сучасної управлінської діяльності. Без результативності дій менеджмент, як такий, не потрібен і його негайно треба замінити, або знайти можливості для необхідного підвищення професійної компетенції діючого управлінського персоналу, якщо він до необхідного професійного розвитку показує здібності, бажання і базовий рівень компетентності.

Друге. В управлінській діяльності досить часто використовується категорія «ефективність», яка розглядається як комплексний показник бізнес-процесу, який характеризується такими властивостями, як результативність, адекватна ресурсна наповненість і оперативність. При цьому під результативністю розуміють здатність процесу давати потрібний результат. В більшості випадків «результативність» та «ефективність» розглядаються як взаємодоповнюючі категорії, причому якщо результативність – уміння вибрати основну мету і її досягнути, то ефективність – вміння правильно використовувати ресурси для досягнення мети, особливо ресурси професійних управлінських знань. Таку позицію необхідно активно впроваджувати в існуючу реальність управлінської діяльності, але розрізняючи ефективність і результативність управлінської праці та забезпечуючи їх системну взаємодію.

Третє. Категорії «ефективність» і «результативність» не є тотожними явищами, проте вони взаємозалежні і взаємодоповнюючі. Необхідно розмежовувати ці категорії і розуміти, що результативність дає можливість чітко встановити головні і другорядні цілі, а також визначити стратегію функціонування організації або підприємства на основі аналізу показників

ефективності, а ефективність характеризує взаємозв'язок між витраченими ресурсами і досягнутими результатами. Тому для системи менеджменту результативність є, все-таки, більш вагомим показником. Але, зрозуміло, що без процесу накопичення управлінської та економічної ефективності досягнення результативності є неможливим. Необхідно визначати окремо специфічні показники ефективності і результативності управлінської діяльності, а потім оцінювати якість їх взаємодії [2, с. 128-129]. Сьогодні управлінська діяльність стає все більше інтелектуальною працею, яка потребує високого рівня професіоналізму та інноваційної динаміки розвитку управлінських кадрів. Тому значення ефективності менеджменту зростає і потребує адекватного наукового, аналітичного і практичного удосконалення.

Четверте. Щоб вимірювати результативність, потрібно мати чітко визначені цілі і плани, тобто, необхідна розроблена стратегія діяльності. Без цього ми не будемо мати точки відліку для оцінки результативності. Серед первинних якостей управлінського персоналу потрібно визначити саме вміння створювати майбутній простір і знати, як підлеглі можуть його правильно заповнювати для досягнення поставленої мети. Для вимірювання ефективності будь-якого процесу потрібно вміти визначати витрати на виконання цього процесу. Показники результативності та ефективності необхідно вимірювати для всіх процесів. Це необхідна умова побудови повноцінної системи менеджменту, який має бути результативним та ефективним. І саму систему менеджменту організації, в першу чергу, потрібно оцінювати за цими показниками.

П'яте. Під інтегральною результативністю менеджменту розуміється система факторних оцінок ефективності менеджменту, яка дає дифузію результатів. Це значним чином збільшує сукупну результативність дій менеджменту і створює можливості для системного розкриття професійного потенціалу управлінських кадрів. Взагалі інтегральний підхід (інтегральна теорія) – це підхід до людини, суспільства і науки, який зачіпає всі сфери людської діяльності та здійснюється в рамках систематичної холістичної філософії. Поняття «інтегральний» означає, що в окремо взятій сфері прагнуть синтезувати в єдину складну модель методи і теорії, які довели свою коректність в певних контекстах. Крім того, інтегральність відрізняється від всього іншого тим, що не дає йти в радикалізм спеціалізації, без підтягування інших напрямків, в осмисленні чогось, що завжди представляє багатомірність, а не примітивну пряму лінію дій.

Розглядаючи проблеми практичної діяльності управлінських кадрів та величезну сучасну необхідність покращення її якості, а саме адаптивність і системне доповнення ефективності і результативності управлінської діяльності, приведемо деякі пілотні пропозиції з цього приводу, які ми бачимо у наступному вигляді.

Необхідна результативність діяльності управлінських кадрів є кінцевою точкою їх професійних зусиль, які концентровано складаються з їх попереднього професійного навчання, емпіричного досвіду, набутих компетенцій, сили професійної управлінської культури. Результативність в цьому випадку не може бути досягнута з «нічого», вона завжди є

інтегральним показником усієї системи професійної підготовки управлінця та його вміння використовувати свої релевантні знання в конкретній практичній ситуації. Для сучасного керівника спеціалізоване професійне навчання є обов'язковим.

Процес професіоналізації управлінської діяльності для подальшого інноваційного розвитку суспільства настільки є необхідним, наскільки взагалі потрібні керівники і система менеджменту взагалі. Відсутність професійної підготовки управлінських кадрів та їх використання в професійній сфері діяльності є рішенням, яке з самого початку веде до повного провалу управлінського процесу як такого і дискредитації професійної системи менеджменту в цілому. Системні важелі процесу професіоналізації управлінської діяльності не можуть бути замінені безсистемністю прийняття рішень по окремим напрямкам цієї діяльності. Системність може бути досягнута на основі розробки і прийняття закону «Про професійну підготовку управлінських кадрів в Україні», створення механізму реалізації положень закону, чіткого забезпечення реалізації компонентів управлінського процесу щодо професіоналізації менеджменту. В даному законі необхідно в повній мірі врахувати принципиальні положення управлінського конституціоналізму і демократичної меритократії [4, с. 406, 416], а також систему розвитку управлінської освіти, професійного навчання управлінських кадрів, критерії оцінки якості (ефективності і результативності) управлінської праці.

Необхідно запустити процес створення соціокультурного контексту професіоналізації менеджменту. Якісний менеджмент повинен по справжньому бути потрібний суспільству, підтримуватися суспільство і бути захищений суспільством. Соціокультурний контекст в цьому випадку представляє собою стійку думку суспільства про менеджмент як дефіцитний ресурс соціально-економічного розвитку, який створюється в процесі професіоналізації управлінської діяльності і повинен мати зрозумілі критерії професійної оцінки [1; 3, с.80-84]. Важливо не змішувати політичну діяльність з професійною управлінською діяльністю, як би цього не хотіли політики. В той же час, політичні керівники мають розуміти, що професійна управлінська діяльність це не є вибір шляхом голосування, або реалізації квот політичних партій, чи певних домінуючих груп суспільства. Професійний менеджмент – це поле діяльності справжніх професіоналів, підготовлених і провірених для роботи по досягненню певних показників тактичних і стратегічних планів. Сьогодні професійна управлінська діяльність – це робота управлінської команди, яка має потрібну структурно-функціональну підготовку, доказує свою професійну ефективність і практичну результативність у визначених лідером термінах часу, має професійні і психологічні властивості працювати разом для досягнення ефекту організаційної синергії. З певними обмеженнями, професійний менеджмент вищого ґатунку є справою справжньої управлінської еліти, якщо вона в країні буде створена. Також важливим є той факт, що професіоналізація менеджменту є процесом інтелектуалізації сучасної управлінської діяльності і повинна базуватися на системі фундаментальних наукових знань. Саме в таких умовах формується система інтегрального

лідерства, яка визначає сьогодні базові можливості становлення сталого механізму соціально-економічного зростання українського суспільства.

Список використаних джерел

1. Кузнецов Е.А. Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні. Монографія. Херсон : ОЛДІ ПЛЮС, 2017. 382 с.
2. Кузнецов Е.А. Концепція інтегральної якості професійної системи менеджменту. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. Серія «економіка»*. 2018. Т. 23. Вип. 7 (72). С. 126–130.
3. Малик Ф. Управлять, работать, жить: пер. с нем. Москва : Издательство «Добрая книга», 2008. 472 с.
4. Уперенко Н.А., Кузнецов Э.А. Инновационные проблемы истории экономики и менеджмента. Инверсионность, духовность, междисциплинарность : монография. Херсон : «ОЛДИ-ПЛЮС», 2020. 436 с.

Мищенко В. А.

*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародного бізнесу та фінансів*

Другова О. С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів*

Домніна І. І.

здобувач кафедри міжнародного бізнесу та фінансів

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОНТРОЛІНГОВОГО ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Контролінгового вартісно-орієнтованого антикризового управління вимагає сучасність, оскільки в ринковій економіці великі підприємства з різноаспектною діяльністю будують свою стратегію відповідно до середовища існування з урахуванням низки фінансових і нефінансових факторів впливу на діяльність відповідно до місії створення. Для антикризового управління збільшення вартості підприємства дає можливість маневрувати складовими бізнесових напрямків з метою вирішення конкретних проблем для забезпечення стійкого розвитку та конкурентоспроможності виробництва. В цьому сенсі для оцінювання стабільності розвитку сучасних підприємств і використовується вартість в якості агрегованого показника з погляду незалежного оцінювача або потенційного користувача результатів оцінювання.

На вітчизняних підприємствах вартісно-орієнтоване управління ще не набуло широкого розповсюдження, оскільки поки що немає ніякої

нормативної бази по цьому питанню а персонал відповідних служб не підготовлений для переходу на таку систему. До того ж й самі керівники різних рівнів управління ще не прониклися необхідністю змінювати звичайний варіант одержання управлінської інформації. Крім того, в Україні, в цілому через недостатню розвинутість фондового ринку, управління компаніями з позиції вартості було непопулярним. Однак реалії сьогодення й завтрашнього дня дають можливість констатувати, що фондовий ринок в найближчий час уже не буде лише інструментом для спекуляцій, а стане джерелом довгострокового капіталу та індикатором вартості компанії. Сьогодні спостерігається значний інтерес з боку як науковців так і практиків до показників вартісно-орієнтованого, про що свідчить уже велика кількість публікацій в наукових, ділових виданнях та на сайтах з управлінської тематики [1-8].

Оцінка та прогнозування результатів діяльності компанії та її потенціалу на базі вартісно-орієнтованих показників покликані забезпечити розуміння бізнесу, яке менеджмент вітчизняних компаній повинен навчитися використовувати для підвищення їх ефективності.

Найвідомішим і найбільш поширеним зі всіх існуючих показників, призначених для оцінки процесу створення вартості компанії, є економічна додана вартість (EVA, Economic Value Added), яка визначається як різниця між чистим операційним прибутком після оподаткування і сумою витрат на обслуговування капіталу компанії. Необхідність для українських реалій використання спочатку саме цього індикатора в тому, що він поєднує простоту розрахунку та можливість визначення вартості компанії практично тільки на основі інформації з нормативних бухгалтерських документів, а також дозволяє оцінювати ефективність як підприємства в цілому, так і його підрозділів у кожному окремому періоді як індикатора ефективності діяльності акціонерного підприємства.. Центральним інструментом системи управління, орієнтованої на максимізацію вартості, є концепція «вартості для засновників».

Загальна формула розрахунку EVA має вид:

$$EVA = NOPAT - Invested Capital \times WACC$$

де: 1) NOPAT(Net Operating Profit After Tax) – чистий операційний прибуток після сплати податків;

2) IC (Invested Capital) – Інвестований капітал;

3) WACC (Weighted Average Cost of Capital) – середньозважена вартість капіталу. Кожний з них розраховується за окремими формулами.

Перший показник формули NOPAT розраховується наступним чином:

$$NOPAT_t = EBIT_t (1 - t_t),$$

де $EBIT_t$ («Earnings before interest and taxes») – прибуток до сплати відсотків за кредит та податків за звітний період;

t_t – ставка податку на прибуток

Для розрахунку $EBIT$ и $NOPAT$ в часовій динаміці достатньо інформації в формі 2. фінансової звітності підприємства. Формула розрахунку $NOPAT$ може бути представлена іншим чином: $NOPAT$ (Прибуток перед сплатою

процентів і після оподаткування) = ЕВІТ { (Прибуток (збиток) від звичайної діяльності перед оподаткуванням і сплатою процентів) = Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування + Фінансові витрати (нараховані проценти) } – Податок на прибуток від звичайної діяльності.

Другий показник формули економічної доданої вартості ІС (Invested Capital) розраховується на базі інформації з форми 1 фінансової звітності підприємства. Є два підходи до розрахунку величини інвестованого капіталу: 1) операційний (на основі даних активу балансу); 2) фінансовий (на основі даних пасиву балансу). Операційний підхід: Інвестований капітал = Активи + Робочий капітал (working capital requirement, WCR) + надлишкова готівка («excess cash»). Фінансовий підхід: Інвестований капітал = Активи – Поточні безвідсоткові зобов'язання; Інвестований капітал = власний капітал + довгострокові зобов'язання + поточні відсоткові зобов'язання.

Третій показник формули економічної доданої вартості WACC (Weighted Average Cost of Capital) визначається за формулою:

$$WACC = K_s * W_s + K_d * W_d$$

де, K_s – вартість власного капіталу (%);

W_s – доля власного капіталу (в % (по балансу));

K_d – вартість залученого капіталу (%);

W_d – доля залученого капіталу (в % (по балансу)).

Проблема щодо застосування цієї формули полягає у визначенні ціни залучення власного й позикового капіталу. В Україні через низькі суверенні рейтинги, високу облікову ставку, практичну відсутність фондового ринку поки що неможливо об'єктивно оцінити безризикову процентну ставку. В нинішніх умовах ставку залучення власного капіталу можна виразити з використанням нормативної інформації Фонду державного майна України щодо ставки капіталізації [10] й НБУ відносно ставки дохідності за депозитами в національній валюті плюс надбавки за галузевий ризик й ризик вкладення в конкретне підприємство [9]. Оскільки ще немає загальноприйнятих національних рекомендацій або стандартів щодо визначення премій за окремі складники ризику, а також підвищення рівня їх обґрунтованості, в літературних джерелах визначені, як приклад, інтервальні можливі премії: 1) премія за галузевий ризик (від 1 % до 2,2 % за видами економічної діяльності); 2) премія за ризик фінансового стану (від 1 % до 5 %); 3) премія за додатковий ризик інвестування у діяльність акціонерного товариства (від 0 % до 5 %); 4) премія за ризик розміру акціонерного товариства (від 0 % до 6,5 %); 5) премія за ризик прогнозування грошового потоку (за кожний випадок від'ємної величини показника фінансового результату від операційної діяльності акціонерного товариства присвоюється один бал); 6) премія за ризик, що враховує рівень зносу основних засобів, нематеріальних активів (від 0 % до 6 %) [1]. Таким чином, метод прямого розрахунку вартості власного капіталу й кумулятивної моделі оцінки премії передбачає визначення його вартості рівнем дохідності на власний капітал, який складається на відповідному мікроринку і задовольняє конкретних інвесторів на ньому з урахуванням

специфіки цілей інвестування, можливостей та індивідуальних схильностей таких інвесторів.

Ціна позикового капіталу в літературних джерелах може визначатися з урахуванням трьох підходів: 1) підхід з погляду позичальника; 2) підхід з позицій кредитора; 3) ринковий підхід [2]. Для нинішніх реалій пріоритетним є ринковий підхід, згідно з яким вартість залученого капіталу визначається в загальному виді (без деталізації на окремі його складові) відсотковою ставкою за банківськими кредитами в національній валюті, яка складається на конкретному ринку позикового капіталу. Така відсоткова ставка характеризує в реальних умовах загальний рівень вимог ринку до дохідності позикових коштів, які залучаються підприємством із різних джерел. Відносне вираження цієї ставки характеризує величину нормативних, ринково необхідних витрат підприємства на позиковий капітал в конкретний інтервал часу.

Запропонований підхід до застосування в практичній антикризовій діяльності вартісно-орієнтованого управління був апробований на масивах інформації підприємств «Турбоатом» й «Світло шахтаря».

Подальше застосування вартісних показників в антикризовому управлінні потребує підготовки фахівців для контролінгової служби та підвищення кваліфікації фінансових спеціалістів за напрямками вартісно-орієнтованого менеджменту на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Давидов О.І. Визначення вартості власного капіталу під час оцінки вартості підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 23. С. 97–102.
2. Давидов О.І. Визначення вартості позикового капіталу у процесі оцінки вартості підприємств. *Науковий вісник Херсонського університету. Серія Економічні науки*. 2017. Випуск 22. Частина 1. С. 101–104.
3. Савчук Т.В. Особливості розрахунку вартості власного капіталу публічних акціонерних товариств, акції яких не мають ринкової оцінки. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*. 2011. № 1. С. 117–125.
4. Терещенко О. Ставка дисконтування: проблеми розрахунку та шляхи їх вирішення. *Світ фінансів*. 2006. Вип. 4. С. 144–150.
5. Ярошук О.В. Концепції визначення вартості власного капіталу акціонерного товариства. *Економічний аналіз*. 2013. Т. 14. № 3. С. 236–240.
6. Мозенков О.В., Калюжний В.В. Ринкова вартість компаній у системі захисту корпоративних прав держави. *Фінанси України*. 2009. № 2. С. 82–98.
7. Мілінчук О.В. Ефективність вартісно-орієнтованого управління: ключові показники. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 1. С. 86–96.
8. Петленко Ю.В., Решетова Г.В. Удосконалення структури капіталу компанії як умова підвищення її капіталізації. *Фінанси України*. 2012. № 3. С. 102–109.
9. Порядок визначення оціночної вартості пакетів акцій акціонерних товариств, що пропонуються для конкурентного продажу : Наказ Фонду державного майна України № 105 від 23.01.2004 (у редакції Наказу Фонду державного майна України № 577 від 23.03.2016 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0546-16>).
10. Щодо затвердження вихідних даних для розрахунку ставки капіталізації: Наказ Фонду державного майна України № 1033 від 24.05.2016. URL: [http://document.ua/shodo-zatverdzhennja-vihidnih-danih-dlja-rozrahunku-stavki-k-doc273194.html](http://document.ua/shodo-zatverdzhennja-vihidnih-danih-dlja-rozrahunku-stavki-kapitalizacij).

Пархоменко Л. А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Уманський національний університет садівництва

м. Умань, Черкаська область, Україна

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛЮ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ

Розвиток господарських систем, тобто підприємницьких структур, які займаються певною діяльністю, зумовлений і здійснюється за рахунок витрат ресурсів, що формує економічний ефект. Теорія проблеми витрат й ефективності у загальноприйнятому контексті свідчить, що витрати – це сукупність факторів, застосовуваних у процесі продукування товарів, послуг, виражена у вартісному вимірі. Існує також поняття «затрати», під якими розуміють кількісне вираження ресурсів, спожитих у виробництві товарів-послуг. Сукупні затрати, оцінені вартісно, складають собівартість продукції, виробничу і повну. Собівартість або сукупність вартісних параметрів затрат ресурсів визначає рівень ефекту, який отримує виробник, реалізувавши продукцію. Навколо означеної категорії, тобто ефекту, формується економічний інтерес товаровиробника. Таким чином, витрати і ефективність є взаємодоповнючими, взаємовизначальними категоріями.

Економіка виробництва продукції у підприємницьких формуваннях оцінюється в системі витрати-ефективність. Фундаментальність проблеми очевидна, адже витрати забезпечують результат і навпаки – результат дає можливість у майбутньому здійснювати витрати. Зважаючи на те, що будь-хто з підприємців проти неефективно працювати, оптимізація витрат і ефекту становить пріоритет кожного з них. Контроль в управлінні витратами є ключем до розуміння значимості витрат і ефективності в системі оцінки результатів господарювання.

Особливо важливим питання контролю витрат постає для господарських структур, які функціонують в ринково-конкурентній економіці. Розуміння сутності витрат формувалося в історичному ракурсі, тобто витрати – це фактори, які використовуються людиною для продукування благ і від того, наскільки дорогими для виробника є фактори, залежить ефект, конкурентоспроможність продукту. Інакше кажучи, чим нижчі витрати, тим вищий ефект. Витрати – поняття багатогранне і множинне за своєю сутністю і структурою. Блага, які затрачаються у виробництві, називаються благами, що вводяться, ресурсами, факторами виробництва або коротко – затратами. Блага, які являють собою результат виробничих процесів комбінування і перетворення, називаються благами, що випускаються, або продукцією. Коротко їх можна назвати випуском [1, с. 10-11]. Отже, кругообіг благ у господарській системі формує ефекти різностороннього змісту. Означений принцип дає можливість зрозуміти суть проблеми і значення витрат, ефектів у розвитку підприємницьких структур.

Теорія і практика господарювання в умовах ринку підтверджують ситуацію, що витрати є чи не найважливішим об'єктом управління, який визначає стан і перспективи функціонування господарських структур. У практичній діяльності витрати слугують за каталізатор, обмежувачий фактор прибутковості, тому їм слід приділяти найбільше уваги в системі оцінки результатів господарювання. З такої позиції нами пропонується розбудова підходу до моніторингу витрат-ефективності в сільському господарстві.

Витрати формують собівартість продукції, виробничу і повну, зіставивши яку з доходом (ціною реалізації), визначають рівень ефекту діяльності. Собівартість визначається як сукупність вартості матеріальних і трудових затрат, послуг, які за методологією обліку відносяться на продукцію. Сукупні витрати на виробництво-реалізацію дають можливість оцінювати наскільки "дорогим" є виробничий процес, вигідність його здійснення, конкурентоспроможність продукції, а значить – економічний інтерес. Динаміка витрат і затрат ресурсів у вартісному вимірі показує, наскільки ефективні організаційно-господарські рішення підприємства у площині застосовуваної технології, організації і продуктивності праці, виробництва, маркетингу продукції. Зміна витрат відповідним чином впливає на обсяги прибутку, рівень рентабельності діяльності.

Ефективність виробництва виражається через загальні результативні показники діяльності останнього за певний період по відношенню до базового періоду. При визначенні економічної ефективності слід визначити кількісне і якісне співвідношення між затратами та отриманими результатами (ефектом). Основними показниками для його визначення є рівень продуктивності праці, виробництво валової продукції, прибуток, рівень використання капіталу (власного і залученого), використання основних та оборотних засобів і особливо структуру витрат та рентабельність, що ставиться за мету в даному випадку порівнювати.

Економічна ефективність виробництва визначається відношенням одержаних результатів до витрат засобів виробництва і живої праці. Ефективність виробництва – узагальнююча економічна категорія, якісна характеристика якої відображається у високій результативності використання живої і уречевленої праці в засобах виробництва [2, с. 123]. Для визначення економічної ефективності виробництва в цілому по сільськогосподарських підприємствах використовується система показників, які доцільно обчислювати в такій послідовності: вартість валової продукції (грн) на 1 га сільськогосподарських угідь, на середньорічного працівника, на 100 грн виробничих витрат, розмір валового і чистого доходу та прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь, на одного середньорічного працівника, на 1 люд.-год, на 100 грн витрат виробництва, на 1000 грн виробничих фондів; рівень рентабельності і норма прибутку сільськогосподарського виробництва [3, с. 125]. Показники економічної ефективності сільськогосподарського виробництва бажано визначати і порівнювати за окремі роки або за 3–5 років.

Економіка виробництва сільськогосподарської продукції в умовах ринку ставить за мету оптимізацію техніко-економічних умов щодо формування

витрат і забезпечення їх мінімізації у напрямі оптимізації кінцевих результатів або ефекту як загальногосподарського, так і конкретно за видами продуктів. Ефект є результатом, який визначається витратами виробництва, які в сукупності у натуральному і особливо у вартісному вимірі складають ефективність. Формування ефективності сільськогосподарського виробництва у широкому розумінні цієї економічної категорії характеризується відповідними галузевими особливостями. Адже галузь, а таким чином підприємства, виробляє різні види продукції, що визначено відмінними щодо інших галузей виробничим та робочим періодами, сезонністю виробництва, природно-кліматичними умовами. Тобто, ефективність сільськогосподарської діяльності більшою мірою залежить від природи, ніж від людини. Таким чином, економічні показники відносно оцінки витрат і ефективності аграрного виробництва відображають більшою мірою дію природних сил і меншою – суб'єктивно-людських, на відміну від інших виробничих систем, наприклад промисловості, до того ж основним фактором виробництва є земля. Усе зазначене накладає відповідний відбиток на формування витрат і в кінцевому підсумку собівартості, ефекту виробництва.

Собівартість продукції – це грошовий вираз витрат на її виробництво. Собівартість продукції (робіт, послуг) підприємства складається з витрат, пов'язаних з використанням у процесі виробництва продукції природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних засобів, а також інших витрат на її виробництво. Вона є результатом діяльності господаря. Функціонально-рольове значення собівартості продукції для сільськогосподарського товаровиробника багатоаспектне, вона «фігурує» в усіх сегментах його діяльності. На даному етапі розвитку аграрного виробництва негативні макро- і мікроекономічні умови формування собівартості виробленої продукції завдають шкоди перспективам аграрного розвитку. Високі ціни на споживані сільським господарством ресурси, а також значна матеріалоємність продукції деструктивно впливають на рівень і динаміку собівартості [4, с. 85].

Собівартість може розглядатися як фактична і нормативна. Фактична собівартість складається в реальних умовах, а нормативна – виходячи з нормативів затрат на виробництво. Нормативна собівартість впливає з нормативних витрат, які визначені технологією виробництва продукції, а фактична відповідає затратам, що склалися. Собівартість аграрної продукції залежить від рівня урожайності культур і продуктивності тварин, якості продукції, витрат на зберігання та збут.

В сучасних умовах система господарських відносин на макро- та мікрорівні набуває іншого змісту, а управлінські рішення мають бути спрямовані на мінімізацію витрат ресурсів. Структурні зміни в середовищі функціонування аграрних формувань, зміни відносин власності, становлення аграрних підприємств ринкового типу, урізноманітнення їх форм виявили широке коло проблем, які потребують вирішення. Однією з них є проблема формування витрат і ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, постійного їх моніторингу для прийняття

правильних управлінських рішень як на державному, так і на внутрігосподарському рівнях.

Список використаних джерел:

1. Фандель Гонтер. Теорія виробництва і витрат / Пер. з нім.; Під керівництвом і наук. ред. М.Г. Грешака. – К.: Таксон, 2012. – 520 с. – Текст укр., тит. парал. нім.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-е вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
3. Ярмоленко В.П. До теорії формування собівартості і прибутку // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 1–2. – С. 87–93.
4. Саблук П.Т., Карич Д.Я., Коваленко Ю.С. Витратно-ціновий аналіз у системі агромаркетингу: науково-практичне видання. – К., 2006. – 136 с.

Пригара О. Ю.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

ПОБУДОВА ІННОВАЦІЙНОЇ МЕРЕЖІ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне підприємство з метою посилення конкурентного потенціалу та зайняття гідної позиції на ринку має бути орієнтованим на існуючі та потенційні потреби споживача, випереджаючи рівень задоволення його існуючих потреб та орієнтуючись на інновації. Вимогою часу в епоху інноваційної економіки є постійний моніторинг ринкової ситуації з можливістю забезпечення постійних модифікацій продуктів, послуг та методів роботи на ринку. Це стимулює підприємства до пошуку ефективних методів відслідковування можливих шляхів впровадження інновацій та впровадження чіткого механізму розробки інноваційної стратегії підприємства.

Етапами розробки інноваційної стратегії підприємства, які широко представлені у науковій літературі є наступні: формулювання цілей інноваційної стратегії; розробка інноваційного задуму; розробка інноваційного проекту; розробка інноваційного плану та інформаційне забезпечення інноваційного процесу. На наш погляд, сьогодні дедалі більшої актуальності набуває питання формування інноваційної стратегії розвитку підприємства, яка поєднає ґрунтовний моніторинг внутрішнього інноваційного потенціалу підприємства із потенціалом залучення інновацій ззовні. Сучасний досвід діяльності найбільш успішних підприємств демонструє популярність використання мережевих інноваційних моделей розвитку підприємства, які дають можливість максимально розширити можливості розробки інновацій. При цьому все більш і більш актуальними постають питання розробки ефективних механізмів інноваційного

співробітництва всередині фірми і створення мереж, які пов'язують підприємство з її оточенням.

У сучасному динамічному та орієнтованому на інновації світі дедалі більшої ролі набуває пошук та побудова ефективного співробітництва та побудова бізнес-мереж у різноманітних формах: франчайзингових мереж, побудови ланцюгів створення вартості та цінності, спільного підприємництва, стратегічних альянсів, кластерів, налагодження партнерства та цифрових мереж [1]. Головною причиною цього є можливість посилення конкурентних позицій через доступ до інновацій, знань, ресурсів та можливість реалізації «синергетичного» ефекту. Сучасні бізнес-мережі є мережами співробітництва, співпраці і дедалі більше набувають інноваційного характеру, орієнтованого на побудову ланцюгів створення вартості, орієнтованого на інновації. Відбувається перебудова бізнес-моделей та розвиток організаційних можливостей, таких як мережеві можливості для створення «цінностей», які призводять до підвищення ефективності діяльності.

Крім виникнення нових мережевих форм, підприємства створюють нові ринки для інновацій, які формуються через альянси та реалізацію стратегій співробітництва як можливість зменшення або уникнення невизначеності та бар'єрів проникнення на ринки. У цьому сенсі глобалізована цифрова економіка посилює цей ефект через формування ринків «без кордонів», у яких потреба побудови адаптивних та інноваційних бізнес-моделей та нових гнучких форм роботи набуває дедалі більшої популярності [2].

Згідно теорії «відкритих» інновацій, для стимулювання інноваційної активності підприємствам слід орієнтуватись на зовнішнє середовище, замість концентрування зусиль на пошук інновацій використовуючи внутрішній потенціал [3]. Розробка інноваційної стратегії сучасного підприємства повинна опиратись на пошук широкого кола можливостей використання інноваційного потенціалу. Це і внутрішні можливості підприємства, і зовнішнє ринкове середовище діяльності підприємства, яке включає не лише споживачів, постачальників, але і осіб, які не є споживачами, фахівців-експертів з інших галузей, зацікавлених осіб, студентство, і впровадження інноваційного співробітництва та залучення інноваційної інфраструктури на ринку.

На рис. 1 наведено елементи, які формують внутрішню та зовнішню інноваційну мережу підприємства. Внутрішня інноваційна мережа орієнтується на посилення внутрішнього інноваційного співробітництва організаційних підрозділів компанії і включає працівників та R&D підрозділи підприємства, можливості використання інноваційного потенціалу яких мають бути максимально враховані.

До зовнішньої інноваційної мережі підприємства можна віднести:

1. Академічні та науково-дослідницькі установи. Основою розвитку інноваційної економіки є зв'язок освіти, університетів, науковців та підприємництва. Більшість провідних компаній світу активно співпрацюють з науковими установами та університетами, фінансуючи освітні програми і виділяючи гранти на проведення наукових досліджень для вирішення їх цільових потреб.

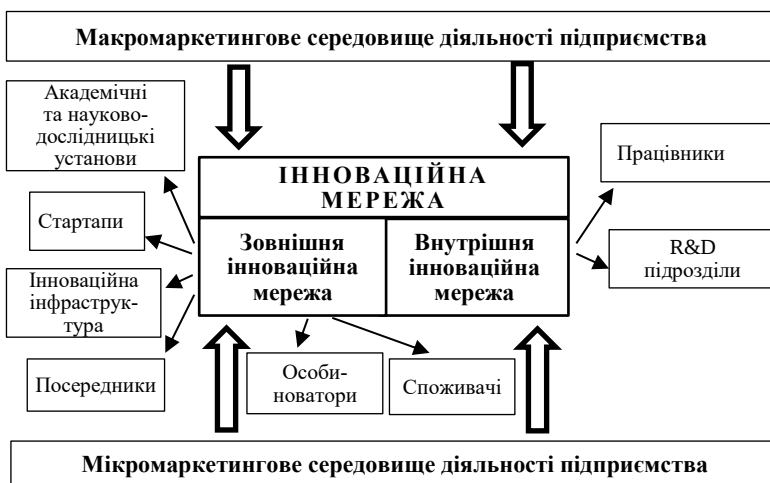


Рис. 1. Інноваційна мережа підприємства

2. Стартапи, які сьогодні активно експериментують з новою технологією, робототехнікою, штучним інтелектом та активно впроваджують нові принципи створення бізнес моделей та донесення цінності до споживача. Згідно останніх досліджень, значна частина підприємств сьогодні вбачають необхідність та важливість співпрацювати зі стартапами з метою стимулювання інноваційного розвитку. Успішним прикладом реалізації такого варіанту стратегії є придбання компанією Samsung компанії Smart Things у сфері інформаційних технологій, таким чином, отримавши доступ до нової технології [5].

3. Інноваційна інфраструктура. Прискорення інноваційних процесів можливе через налагодження інноваційного співробітництва, створення інноваційних альянсів підприємств у формі цілеспрямованого науково-технічного співробітництва з інкубаторами бізнесу, інноваційними центрами, центрами трансферу технологій, науковими та технопарками, технополісами, інноваційними кластерами, інноваційними банками, вільними науково-технічними зонами.

4. Посередники. Налагодження інноваційного співробітництва та створення горизонтально інтегрованих систем управління можливе з компаніями-постачальниками та посередниками, які є стратегічними партнерами розвитку і які входять до «ланцюга створення вартості» підприємства. Консалтингові компанії можуть сприяти здійснити пошук та побудувати екосистему інноваційного менеджменту організації за рахунок проведення аудиту компанії, проведення збору даних щодо інноваційних технологій на ринку, стартапів, нових тенденцій розвитку ринку та побудови бізнес-моделей.

5. Особи-новатори. Наукова спільнота, особи, які є експертами у різних галузях, беруть активну участь у інноваційних конкурсах можуть бути джерелом інноваційних ідей. Наприклад, компанії AT&T та American Express організовують творчі інноваційні конкурси та інноваційні хакатони з метою пошуку інноваційних ідей серед споживачів та громадськості. Компанія Procter&Gamble використовує краудсорсинг, розробивши електронну платформу P&G's "Connect + Development", на якій висвітлює поточні проблемні моменти та потреби різних підрозділів бізнесу і будь-хто може надіслати пропозицію для вирішення проблеми [5].

6. Споживачі. Підтримка клієнтів, комунікації з клієнтами, робота з відгуками та пропозиціями, створення вертикально інтегрованих систем дають потужний поштовх до впровадження інновацій у сервісі та модифікацій продуктів та послуг.

Основою побудови інноваційної мережі підприємства є ґрунтовний моніторинг макро- та мікрофакторів зовнішнього ринкового середовища підприємства: врахування тенденцій розвитку політико-правового, економічного, науково-освітнього, культурного середовища, тенденцій розвитку інноваційної інфраструктури ринку, можливостей створення вертикально та горизонтально інтегрованих систем з посередниками, споживачами, конкурентами, ретельне відслідковування тенденцій розвитку контактних аудиторій та появи нових тенденцій у зміні споживчих мотивацій. Налагодження ефективних інноваційних форм роботи та механізмів управління інноваціями на підприємстві є фактором підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах інноваційної економіки та поширення розвитку бізнес-мереж.

Список використаних джерел:

1. Koch, T., & Windsperger, J. (2017). Seeing through the network: Competitive advantage in the digital economy. *Journal of Organization Design*, 6(1), 6.
2. Aarikka-Stenroos, L., & Ritala, P. (2017). Network management in the era of ecosystems: Systematic review and management framework. *Industrial Marketing Management*, 67, 23–36. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2017.08.010>.
3. Tidd, J., Bessant, J. and Pavitt, K., 2005. Managing innovation: Integrating technological, market and organizational change, 3rd edition. John Wiley & Sons.
4. Afuah, A. (2014). Business model innovation : Concepts, analysis, and cases. New York: Routledge.
5. Examples of open innovations. URL: <https://www.viima.com/blog/16-examples-of-open-innovation-what-can-we-learn-from-them>

Філіна О. В.

аспірантка кафедри менеджменту

*Державний університет телекомунікацій
м. Київ, Україна*

ОСНОВНІ ЕТАПИ ВЗАЄМОДІЇ В SMM

З появою та розвитком соціальних мереж поведінка цільової аудиторії компаній з точки зору взаємодії з компаніями суттєво змінилася і продовжує змінюватися кожного дня. Зміна поведінки та цінностей інтернет-користувачів змушує представників бізнесу використовувати найсучасніші підходи в маркетингу. Саме маркетинг в соціальних медіа надає можливість будувати не односторонню, а інтерактивну комунікацію з аудиторією, ефективно вивчати настрої користувачів та швидко реагувати на зміни, недоліки, використовувати тренди. Основна проблема серед представників українського бізнесу полягає в тому, що багато керівників підприємств та фахівців з маркетингу використовують SMM як звичайний маркетинговий інструмент, не враховуючи того, що він суттєво відрізняється від класичних інструментів просування. Це призводить до низької ефективності маркетингу в соціальних медіа, а інколи навіть шкодить іміджу компанії та знижує результативність її маркетингової діяльності. Для ефективного використання маркетингу в соціальних мережах важливо чітко розуміти як він працює та чим відрізняється від класичних інструментів.

Сьюзен Браттон, Генеральний директор, Personal Life Media, Inc, у Передмові до книги «Social Media Marketing: The Next Generation of Business Engagement.» («Маркетинг в соціальних медіа: Наступне покоління бізнес-залучення») Дейва Еванса каже, що «Інтернет та пошукові системи кардинально змінили бізнес, а тепер і соціальні мережі – це наступна сила, що рухає нас вперед. Як «футбольні мами» в Австралії та племена вождів Танзанії потрапляють у Facebook, або одну із сотень тисяч інших соціальних мереж, і вони приносять туди свою думку та свої контактні дані. Цей шлях для встановлення зв'язку зі споживачами вражає цілком новим виміром складності, але важливіше – надає нові можливості. Маркетинг в соціальних мережах прагне залучити клієнтів там, де вони природно витрачають свій час» [1, с. 17]. Користувачі приходять в соціальні мережі з метою спілкування, розваги, отримання новин, самореалізації. Але вони не мають на меті заходити на соціальну платформу заради комунікації з певним брендом. Хоча сучасні дослідження і виявляють, що все більше користувачів вже використовують соціальні мережі в тому числі і для пошуку товарів та послуг, які вони мають намір придбати, але основна мета відвідування соціальних сайтів – це саме розвага, спілкування з іншими користувачами. В цих умовах бізнесу потрібно пристосовуватись до інтересів та поведінкових патернів користувачів, створювати цінність для користувача, будувати систему інтерактивних комунікацій через представництво бізнесу в соціальних мережах, замість того, щоб

перетворювати сторінку компанії на банальну дошку оголошень. Відомий американський професор-консультант Стенфордського університету, фахівець в сфері маркетингу Дейв Еванс пропонує таке бачення етапів взаємодії в SMM:

Перший етап – споживання контенту. Наприклад, користувач не буде робити репост допису без попереднього ознайомлення з контентом цього допису. Власне контент генерується саме для того, щоб його споживали. Споживання контенту набагато перевищує будь який інший процес в соціальній мережі. Користувачі виходять за межі споживання в різні способи, такі як: реакція на контент, створення власного контенту, поширення і т.і. Задача бізнесу – заохочувати користувачів взаємодіяти з контентом компанії, поширювати його, створювати власний контент, пов'язаний з компанією (Користувальницький контент).

Другий етап – курирування контенту. Це процес сортування та фільтрації, оцінки, рецензування, коментування, позначок, або описування змісту іншим чином. Курирування робить контент більш корисним для інших. Наприклад, коли хтось створює рецензію на книгу, є надія, що рецензія стане підставою для подальшого рішення про покупку. Проте, сам огляд тільки настільки хороший, як людина, яка написала його, і тільки настільки корисний, наскільки це має відношення до людини, що читає це. Відгуки стають дійсно цінними, коли їх можна помістити в контекст, інтереси і цінності людини, що читає їх.

Третій етап – створення контенту. На відміну від курирування контенту, це вже більш трудомісткий для користувача крок, але дуже важливий для компанії. За умови, що користувач генерує позитивний контент – це дуже корисно для компанії. Якщо контент негативний – це сигнал для термінової дії для вирішення ситуації та корегування можливих репутаційних наслідків. Для того, щоб мотивувати користувача створювати контент, пов'язаний з компанією, потрібно надати йому максимум комфорту і інструментів для цього. Це заклик до дії (діліться своїми фото), спеціальні додатки, які допомагають користувачу створювати контент швидко та легко (шаблони, зразки), заохочення (знижки, подарунки і т.і.). Чим менше роботи треба зробити для створення потрібного для компанії контенту, тим краще. З підвищенням складності знижується кількість людей, готових витрачати час та зусилля на це.

Четвертий етап – співробітництво. Цей етап є вершиною набору основних соціальних блоків. Співробітництво є ключовим моментом в реалізації динамічної спільноти компанії в соціальній мережі і є точкою входу в справжній соціальний бізнес. Співробітництво відбувається природно між членами спільноти, коли надається такий шанс. Гарним прикладом тут є типовий блог. Розглянувши його, можна знайти багато дописів, переосмислених читачами через коментарі – які течуть до нових бесід між блогером і читачами. Блогери часто адаптують свій «продукт» на льоту, ґрунтуючись на думках аудиторії. Ведення блогу і те, як вхід учасника формує реальний продукт, є оманливе простим прикладом того, що насправді є складним процесом отримання контенту від клієнта і використання його в дизайні продукту компанії. Багато ефективних

блогерів продуктивно використовують контент з коментарів читачів, а потім будують нову думку, засновану на інтересах і думках читача.

Компаніям, які використовують або збираються використовувати соціальні мережі для просування своїх товарів / послуг, важливо чітко розуміти особливості, функції кожного етапу та будувати стратегію просування в соціальних медіа з врахуванням цієї етапності.

В сучасному суспільстві щоденно збільшується не тільки число користувачів соціальних мереж, а і час, що ці користувачі витрачають на соціальні сайти. Завдання відділу маркетингу компанії – отримати частину цього щоденного користувацького часу для привертання уваги до компанії, формування позитивного ставлення до неї, створення у користувача бажання купити товар/послугу або зробити інші цільові для компанії дії. Але щоб маркетинг в соціальних медіа був ефективним, важливо:

- чітко розуміти основні принципи та особливості просування бізнесу через соціальні медіа і пам'ятати, що це територія користувача і бізнес може зайти сюди з позитивним ефектом тільки в разі, якщо зможе бути цікавим (розвага), корисним (лояльність) для користувача та не тільки розмовляти, але і слухати (інтерактивні комунікації);

- ставити релевантні для SMM цілі, визначати ключові показники ефективності (KPI) через які компанія буде аналізувати рівень досягнення цілей;

- розглядати SMM як невід'ємну частину комплексу маркетингу компанії, а не відокремлене явище. Такий підхід дозволить координувати цілі SMM-стратегії з загальними цілями маркетингу компанії, оптимізувати видатки на маркетингові дії, чітко розділюючи цілі між найбільш релевантними для їх досягнення інструментами;

- під час розробки, впровадження та корегування маркетинг-міксу компанії, зв'язувати різні маркетингові інструменти через єдину концепцію для досягнення ефекту синергії, враховуючі поточні пріоритетні завдання.

Список використаних джерел:

1. Еванс Д., МакКі Д., Social Media Marketing: The Next Generation of Business Engagement [Маркетинг в соціальних медіа: наступне покоління бізнес-залучення]. Wiley Publishing, 2010. 410 с.
2. Білджін І. The effect of social media marketing activities on brand awareness, brand image and brand loyalty [Вплив маркетингу в соціальних мережах на впізнаваність бренду, імідж бренду і лояльність до бренду]. *Дослідження бізнесу та управління: міжнародний журнал*. 2018. Вип. 6. № 1. С. 128-148.
3. Нідлз А., Томсон Г. Social Media Use in the Restaurant Industry: A Work in Progress [Використання соціальних медіа в ресторанній індустрії: робочі процеси]. Школа Корнельського університету адміністрації готелів, Центр досліджень готельних публікацій. 2013. 20 с.
4. Кім А., Ко Е., Impacts of Luxury Fashion Brand's Social Media Marketing on Customer Relationship and Purchase Intention [Вплив маркетингу соціальних медіа бренду лакшері категорії в сфері моди на взаємовідносини з покупцями та намір покупки]. *Журнал глобального маркетингу моди*. 2012. Вип. 1. № 3. С. 164-171. DOI: 10.1080/20932685.2010.10593068.
5. Опсберн Е. The social media business equation: using online connections to grow your bottom line [Рівняння бізнесу в соціальних медіа: використання онлайн зв'язків для зростання основних аспектів]. Course Technology, Cengage Learning. 2012. 195 с.

Шапуров О. О.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційної економіки,
підприємництва та фінансів*

*Інженерний навчально-науковий інститут
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПРЕКАРИЗАЦІЯ ТА ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ ФЛЕКСИБІЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОГО СУСПІЛЬСТВА

Інноваційний розвиток суспільства в сучасних умовах функціонування координально змінює структуру економіки країн. Галузі 3–4 технологічних укладів рецесують та скорочують обсяги реалізації, на зміну депресивним старопромисловим регіонам приходять розумні міста, з'являються хмарні підприємства, економіка з кожним роком становиться «шерінговою» (sharing economy). В сучасному інноваційному просторі екосистем з'являються нові провідні технології: інтернет речей, штучний інтелект, віртуальна та доповнена реальність, великі дані (BigData), блокчейн технології [1, с. 32].

В результаті глобальних процесів діджиталізації суспільство стає прекаритизованим. Населення з кожним роком втрачає надію на добробут та має вкрай нестабільний спосіб життя без довгострокових гарантій і надійного заробітку.

У сучасному цифровому суспільстві з'являється новий «класовий монстр», який схожий на люмпен-пролетаріата, але має більш нові сформовані риси: невдоволеність, аномія, занепокоєння та відчуження.

На думку Г.Стендинга «прекаріат – це новий вид найманого працівника, який веде нестабільний спосіб життя, немає належних фахових компетенцій, або страждає аномійністю, подавленістю та ретритизмом» [2, с. 10].

Вітчизняні вчені О. Грішнова й Є. Бринцева вважають прекаріатом трудових мігрантів, безробітних, працевлаштованих з низьким рівнем доходів та з оплатою праці в «конвертах», працівників з неповною зайнятістю, в умовах, що не відповідають нормам охорони праці [3].

Виходячи з таблиці 1 можна стверджувати, що Україна має значну питому вагу прекаріатів. Рівень безробіття у розмірі 7-9 % дає значне навантаження на працездатне населення.

Більш ніж 3 млн. осіб мають неформальну зайнятість, що майже у 2 рази перевищує показник безробітних.

Практично 1-2 % зайнятого населення перебуває в умовах неповної зайнятості та цей показник з кожним роком зростає.

Пандемія коронавірусу дала можливість зменшити міграційні потоки, але це в майбутньому може негативно вплинути на економічний стан

країни. В результаті відсутності значної міграції значно зростатимуть видатки бюджету на субсидування безробітних.

Таблиця 1

Динаміка основних груп прекаритизового суспільства

Показники	2018р.	2019р.	2020р. (1 квартал)
Економічно активне населення (15-70 років), тис. осіб	17939,5	18066	18123
Безробітні (15-70 років), тис. осіб	1712,8	1645,8	1548,9
Неформально зайняте населення (без оформлення трудових відносин чи реєстрації підприємництва), тис. осіб	3541,3	3460,4	3404,1
Кількість працівників, які перебувають в умовах вимушеної неповної зайнятості, тис. осіб	130,4	123,3	157,9
Міграційний рух населення, тис. осіб	610,987	554,52	436,068
Працівники, які зайняті на роботах зі шкідливими умовами праці, тис. осіб	836,5	834,4	н/д

Джерело: [4]

Майже 5-6 % зайнятих працюють в умовах шкідливих для здоров'я. Більшість з них це працівники промислових підприємств, які практично не впроваджують екологічні інновації.

Таким чином можна стверджувати, що в Україні сформувався чіткий прекаріатичний прошарок суспільства майже у 6-6,5 млн. осіб (35-38 % економічно активного населення), який формує стагнаційні процеси старопромислових депресивних регіонів.

Процес діджиталізації створює нові умови нестандартної зайнятості. Робітники в умовах нестандартної зайнятості, стикаються з такими проблемами, як: відсутність постійного робочого місця та зростання ризику безробіття; погіршення умов зайнятості, оплати праці й безпеки на робочому місці, недотримання та/або втрата трудових прав і гарантій; втрата гарантій пенсійного забезпечення, інших соціальних пільг, гарантій і компенсацій галузевого характеру; відсутність права на отримання страхового відшкодування у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Процес флексибілізації та цифровізації суспільства дає можливість розширити діапазон компетентностей та працювати на перехресті галузей (крос галузева спеціалізація).

Майбутній спеціаліст цифрового суспільства повинен мати наступні якості: системне мислення, мультимовність, клієнтоорієнтованість, стресостійкість, навик роботи зі штучним інтелектом, вміння керувати складними комплексами.

Нові спеціальності, які з'являться на ринку праці: урбаніст-еколог; архітектор живих систем; системний біотехнолог; біофармаколог; ГМО-агроном; СІТІ-фермер; медичний маркетолог; R&D менеджер охорони здоров'я; молекулярний дієтолог; оператор медичних роботів; ІТ-генетик;

маркетолог енергетичних ринків; захисник прав споживачів електроенергії та інші.

Для подолання стагнаційних процесів, прекаритизації суспільства, реформування існуючих депресивних старопромислових регіонів, основою яких є металургія та важке машинобудування, необхідно:

1) створити потужну систему освіти, а саме: створення умов для розвитку нових інноваційних перехресних освітніх програм, збільшення державного фінансування ВНЗ, розвиток дуальної освіти, стимулювання наукової діяльності молодих вчених. Найбільший рівень економічної активності (77+80 %) у працівників з вищою освітою;

2) розвиток нанотехнологій та електроніки (5-6 технологічні уклади) в економіці. Нові галузі інноваційних укладів промисловості дадуть змогу створювати інноваційні робочі місця;

3) формування безвідходного та енергозберігаючого вектора країни. Створення підприємств циркулярної економіки та фінансування розвитку енергозберігаючих технологій.

Список використаних джерел:

1. Шапуров О.О. Сучасні тенденції циркулярної економіки України. Менеджмент, аудит та фінанси: стан, проблеми та науково-економічний розвиток: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 23 травня 2020 р.). Дніпро: НО «Перспектива», 2020. С. 32-36.
2. Стендинг Г. Прекариат: новий опасный класс / Г. Стендинг : пер. с англ. Н. Усова, М. : Ad Marginem, 2014. 328 с.
3. Грішнова О. А., Бринцева Є. Г. Прекарізація як прояв кризових явищ у соціально-трудовій сфері України. Модернізація економіки та суспільства: матеріали ІVX Квітневої міжнародної наукової конференції (м. Москва, 2-5 квітня 2013 р.). URL: <http://www.gosbook.ru/node/71987> (дата звернення: 15.06.2020). URL: <https://map.fintechua.org>. (дата звернення: 03.03.2020).
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 21.07.2020).

Шевченко І. В.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник*

*Державна установа «Науковий гідрофізичний центр
Національної академії наук України»
м. Київ, Україна*

МОТИВАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОМПЕНСАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ

Кризова соціально-економічна ситуація в країні і світі, пов'язана з епідемією коронавірусу Covid-2019, не призупиняє думки наукової спільноти України про інноваційні розробки спрямовані на впровадження ресурсозберігаючих технологій, створення системи стимулювання

збереження навколишнього середовища і відновлення його природних властивостей, продовжується широко обговорюватися проблематика екологічних інновацій, питання просторового розвитку та міжрегіональних відносин, діджиталізації управління тощо.

При цьому, на особливу увагу заслуговують дослідження, пов'язані з компенсаційними відносинами, які виникають у результаті природокористування відповідно до свого цільового призначення та повинні сприяти реалізації принципу екологічної відповідальності за завдану шкоду компонентам природних екосистем і забезпечувати необхідне фінансування заподіяних збитків задля відновлення порушених екосистем.

Поняття збитку для навколишнього природного середовища та життєдіяльності населення включає в себе природно-біологічні, економічні, технологічні, правові, культурологічні і навіть політичні аспекти. Заподіяний надзвичайними подіями та випадками такий збиток виражається в кількісних і якісних вимірах втрат для реципієнтів навколишнього природного середовища, пошкодженні та руйнуванні природних екосистем і природних взаємозв'язків, а також у погіршенні стану здоров'я населення.

Багатоаспектність збитку на практиці обумовлює труднощі його адекватного відшкодування. Відсутність достовірної вартісної оцінки природних ресурсів у межах конкретних природно-територіальних комплексів з урахуванням визначення прав власності, делімітації ареалів ушкодження, обмеженості використання ГІС-технологій та руйнації системи моніторингу за станом навколишнього природного середовища ускладнює оцінку збитку від використання й забруднення природних ресурсів та повне відшкодування заподіяних збитків (особливо тих, котрі проявлятимуться з часом).

Першим кроком для коректного визначення розміру компенсацій у межах відшкодування заподіяного збитку повинно стати створення статистично-інформаційної бази для його ідентифікації (розпізнання), що включатиме: нормативну підсистему (гранично допустимі нормативи викидів та скидів забруднюючих речовин); перелік захворювань, які можуть виникати внаслідок забруднення навколишнього середовища; класифікацію токсичності забруднюючих речовин. Варто зазначити, що оцінка заподіяного збитку, не обмежується лише дотриманням вищенаведених умов, необхідним є вирішення низки інших проблем методичного характеру.

Інколи компенсація відшкодування збитку відбувається методом наказу і контролю з використанням економічних інструментів, таких як податки і дозволи на забруднення з відсутністю заохочення, мотивації. Відомо, що мотивація це певна сила, котра змушує людей діяти задля досягнення поставлених цілей. Вона є стимулом, формування багатьох аспектів людської поведінки, які відповідають за здійснення тих чи інших вчинків. Усі теорії мотивації аналізують структуру потреб, їх зміст і те, як дані потреби пов'язані з мотивацією людини до діяльності, але вони не враховують і не виділяють з тріади економіка-суспільство-екологія останньої як основи життєдіяльності. В економічному плані вона

орієнтується на ліквідацію конфліктних ситуацій, які виникають на різних організаційно-управлінських рівнях. Основним конфліктом є взаємовідносини між державою, підприємствами і суспільством з приводу використання, охорони, відтворення та відновлення природних ресурсів. Як наслідок погіршення стану навколишнього природного середовища та відповідно стану здоров'я суспільства. В екологічному аспекті мотивація це процес руху до раціонального природокористування через систему стимулів до досягнення сталого розвитку. Тому мотивація – інноваційний крок механізму компенсації відшкодування збитку, вона є ланцюгом між завданнями сталого розвитку та економічними інтересами.

Такий заохочувальний метод дозволить на державному рівні отримати вигоду за рахунок різних джерел фінансування, що складаються в безпосередньому виділенні коштів, контролі за їх використанням і механізмами їх повернення. Підприємства в свою чергу мають зиск через отримання додаткових коштів на реінжиніринг виробництва. Звичайно, на перший погляд надходження до бюджету скоротяться, проте враховуючи екстернальні ефекти вони зростуть за рахунок збільшення показників основної діяльності підприємства, а також збільшення екологічних платежів. Слід враховувати й коригувальні коефіцієнти як результати безпосередньої дії економічних суб'єктів, оцінюючи наслідки їх діяльності з урахуванням синергетичних ефектів. Системна мотивація в сфері природокористування дозволить перейти на новий рівень визначення компенсаційного механізму з використанням інноваційних підходів.

Наукове видання

ЕКОНОМІКА СЬОГОДЕННЯ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТА ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ

*Збірник матеріалів
III Міжнародної науково-практичної конференції*

Видано в авторській редакції

Адреса для листування: 69063, м. Запоріжжя, вул. Лермонтова, 17, офіс 32
телефон +38 095 314 96 69
E-mail: office@siee.zp.ua

Підписано до друку 31.07.2020. Формат 60х84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Ум. друк. арк. 8,60. Тираж 100. Замовлення № 0720-108.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у поліграфічному центрі
Східноукраїнського інституту економіки та управління