МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Запорізька політехніка».

(13-14 травня 2021 року)

Електронне видання на DVD-ROM

Запоріжжя, 2021

УДК 334.72:339
С83

Рекомендовано до видання Вченою радою
Національного університету «Запорізька політехніка»
(Протокол №11/21 від 31.05.2021 р.)

С83 **Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності**: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, Запоріжжя, 13-14 травня 2021 року [Електронний ресурс] Електрон. дані. – Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2021. – 1 електрон. опт. диск (DVD-ROM); 12 см. – Назва з тит. екрана. – 389 с.

ISBN 978-617-529-326-3

Збірник містить стислий виклад доповідей і повідомлень учасників II Міжнародної науково-практичної конференція «Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності», спрямованих на пошук шляхів розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності в умовах трансформаційних змін в економіці України.

УДК 334.72:339

ISBN 978-617-529-326-3

© НУ «Запорізька політехніка», 2021

ВІТАЛЬНЕ СЛОВО

Шановні учасники ІІ Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності», щиро вітаю Вас в Національному університеті «Запорізька політехніка»!

Національний університет «Запорізька політехніка» має 120-річну історію існування, завжди був і є провідним, конкурентоспроможним та таким, що постійно розвивається міжрегіональним центром інженерної та бізнес-освіти, що забезпечує підготовку високоякісних фахівців.

Сьогоднішнє поважне зібрання засвідчує добрі наукові традиції, сталі творчі контакти, які склалися в нашому університеті з багатьма університетами України та інших країн, а також з представниками бізнесу.

ІІ Міжнародну науково-практичну конференцію «Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності» організовано за ініціативи колективу кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності під керівництвом завідувача кафедри д.е.н., професора Ткаченко А.М. Проводячи традиційно цей захід, кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності виходить із того, що виховання у майбутніх фахівців самостійності, творчого мислення та відповідальності є основним її завданням. Підгрунтям набуття перелічених якостей була і залишається наука, яка безумовно не в змозі розвиватися без обміну досвідом між різними науковими школами та пошуку можливостей для апробації та впровадження результатів досліджень.

Беручи участь у цій знаковій для НУ «Запорізька політехніка» події, кожен з Вас має нагоду апробувати результати плідної наукової роботи, презентувати свої наукові та творчі здібності, обговорити актуальні питання сьогодення та запропонувати шляхи вирішення існуючих проблем у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності в умовах трансформації економіки країни до новітньої «інвайронментальної» моделі економіки.

Упевнений, що професійна дискусія та обмін досвідом дадуть новий імпульс подальшому розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності в Україні.

Тож, усім учасникам конференції бажаю успіхів і сподіваюсь, що Ви отримаєте задоволення від гостинності нашого університету та Запорізького краю!

З глибокою повагою,
перший проректор Національного університету
«Запорізька політехніка», к.с.н., доцент
Едуард Гугнін

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ - ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ СУБ`ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ……... 15

Братковська К.О., Горбенко В.І. ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СОНЯЧНИХ ФОТОЕЛЕКТРИЧНИХ УСТАНОВОК…… 15

Дем'яненко С.І., Іваненко Ф.В. ВІДНОВЛЮВАНА ЕНЕРГІЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ…….. 17

Лівошко Т.В., Вострікова Н.Л. ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДІВЕЛЬ…….. 19

Лівошко Т.В., Новосад Ю.А. ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ…… 22

Лівошко Т.В., Шапочка Г.В. АЛЬТЕРНАТИВНІ ВИДИ ПАЛИВА - НАЙДЕШЕВШЕ Й ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТЕ ДЖЕРЕЛО ЕНЕРГІЇ…... 24

Сердюк Є.М. РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ, ЯК НАПРЯМОК ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ…….. 26

Сердюк Є.М., Птущенко Н.В. ВПРОВАДЖЕННЯ АКУСТИЧНОГО МОНІТОРИНГУ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ ЕЛЕКТРОДВИГУНА З МЕТОЮ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ…… 28

СЕКЦІЯ 2. МОНІТОРИНГ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ…… 30

Kolodiy A. V. INDICATORS OF MONEY SUPPLY ASSESSMENT AS AN IMPORTANT INSTRUMENT OF MONETARY POLICY……. 30

Аніскевич Д.М. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ……. 32

Брагіна О.С., Павлусь М.Г. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРПИЄМСТВА - КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ…… 34

Воляк О.О. УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СИСТЕМИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА……... 36

Голованова М.А., Бойко А.И. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ……. 38

Дутчак Р. Р., Дутчак В. Ф. КІБЕРЗЛОЧИННІСТЬ ЯК СУЧАСНИЙ ВИКЛИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА…… 40

Євсєєва-Северина І. В. ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ…….. 42

Ілларіонов О. Ю. МОНІТОРИНГ НЕЗАКОННОГО ВИДОБУВАННЯ ВУГІЛЛЯ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ……... 44
Клименко Т. А., Гупалова Д. С. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ…….. 46
Клименко Т. А. АКТУАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ……. 48
Кравець О.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ……. 51
Кравець О.В., Петренко С.О. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ В УМОВАХ КРИЗИ…… 53
Кравець О.В., Тимошенко О.Г. МОНІТОРИНГ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ…… 55
Куницька-Іляш М. В. ХАРАКТЕРИСТИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ СТРАТЕГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ……... 57
Курепін В.М. КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО ПРОФІЛЯ…… 59
Мацедонська Н.В. Кобильченко Г.В. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА……... 64
Несторенко Т.П., Арцибашева Є.С., ВПЛИВ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ НА МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС УКРАЇНИ 66
Пожуєва Т.О. ДУАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА ОСВІТА ЯК ПЕРЕХІД ДО БЕЗПЕЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА……... 68
Рубай О.В. ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ……... 70
Синявська Л.В., СУТНІСТЬ ПУБЛІЧННИХ ФІНАНСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ…… 72
Тютченко С.М, Бут К.А., НАПРЯМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА…… 74
СЕКЦІЯ 3. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ФОРМУВАННЯ СТАРТАП ЕКОСИСТЕМИ В УКРАЇНІ…… 78
Horiashchenko Y.H. REVIEW OF ACHIEVEMENTS OF TARGET INDICATORS OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF SPHERE OF INNOVATIVE ACTIVITY AND OTHER STATE PROGRAMS…… 78

Skhidnytska H. V. THE INFLUENCE OF E-COMMERCE ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE»……... 80

Баранов В. В. СТВОРЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПАРКІВ У РЕГІОНАХ ЯК ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОСИСТЕМИ УКРАЇНИ……... 82

Білоцерківський О.Б. Бакадорова Г.Є. РОЗВИТОК ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ... 85

Борзих О.І., Круть М.В. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА БАЗА ДАНИХ НАУКОВИХ РОЗРОБОК ІЗ ЗАХИСТУ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ…….. 87

Брагіна О.С. Жила А.В. ВАЛЮТНИЙ РИНОК: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ…….. 90

Віннікова І.І. Іващук Д.В. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ ЯК СПОСОБУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ПАНДЕМІЇ……... 92

Воляк О.О. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМИ В УКРАЇНІ……. 94

Герасимчук В.В, Кущ А.О. СТАРТАП – ІНСТРУМЕНТ ПРИВАБЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ…….. 95

Голіонко Н.Г., Кістерська О.Л. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЇ……. 97

Голованова М. А., Клименко Т. А. РЕЙТИНГ НАЙКРАЩИХ СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМ……. 100

Городецька Т.Б., Домусчі В.О. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВЕНЧУРНИХ ПІДПРИЄМСТВ……... 102

Городецька Т.Б., Славенко Є.А. СТАРТАПИ – ПІДҐРУНТЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА…….. 104

Городецька Т.Б., Чиж К.А. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА……... 106

Карпенко А.В., Карпенко Н.М. РОЛЬ КЛАСТЕРІВ У РОЗБУДОВІ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЕКОСИСТЕМ…… 108

Крупка М. І., Рущишин М. О. МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ. 110

Литвин Л. М. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ СТАРТАПУ…… 112

Литвиненко А. О., Литвиненко О. Д. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТАРТАП ЕКОСИСТЕМИ ЄВРОПИ……. 114

Марченко О. І., Шпакович С. В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ…… 116

Міщук І.П., Ягельницька Ю.С. ФОРМИ І ПРОБЛЕМИ

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА…. 118
Ніколайчук Т.О. РОЗВИТОК КРЕАТИВНОЇ ІНДУСТРІЇ НА ОСНОВІ СТАРТАПІВ…….. 120
Остапенко В. В. ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РАКУРСЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РОЖДЕНИЯ И СМЕРТИ ЕДИНОРОГОВ…….. 122
Остапенко В. В. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ И ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО…… 124
Перерва П.Г., Маслак М.В., Свіщова Н.С. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ВИТРАТНОГО ПІДХОДУ ДО ВАРТІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ОБ’ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ… 126
Плинокос Д.Д., Острянко К.В., Глова О.О. ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ З ВИКОРИСТАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ…… 128
Плинокос Д.Д. «ПРОБЛЕМА - ДЖЕРЕЛО ІДЕЙ ДЛЯ СТАРТАПА». 131
Плотнікова М.Ф., Назімов І.Г. ОРГАНІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ФОНДУ……... 133
Сагайдак М.П., Діденко Р.В. ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ІТ-ПІДПРИЄМСТВ……. 135
Смєсова В.Л., Дмитрієва А.О. ЦИФРОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ 137
Тебенко В.М. ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ…… 139
Ткаченко А.М. Маслов Д.Г. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЙОГО РОЛЬ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ’ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ…… 142
Трегуб О.А. РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ……..... 145
Трусова Н.В. РОЗВИТОК ІНТЕГРОВАНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ОСНОВІ…… 147
Цвілий С.М. КЛІЄНТООРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ГОСТИННОСТІ……... 149
Шахно А.Ю., Кошова К.М. ВПЛИВ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАЙНЯТІСТЬ МОЛОДІ…… 151

СЕКЦІЯ 4. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІД ЛІНІЙНОЇ ДО ЦИРКУЛЯРНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ …….…… 154
Агрес О.Г. РЕЗЕРВИ НАРОЩУВАННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА…….…… 154
Бардась А.В., Дудник А.В., Іванова О.О. ЕТАПИ ПЛАНУВАННЯ В МЕНЕДЖМЕНТІ……... 156
Батенко Л.П. РОЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ЦІРКУЛЯРНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ 158
Бондаренко О.М. ВИВЧЕННЯ АНГЛОМОВНОЇ ЛЕКСИКИ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ……. 160
Борисова Т.М. Болєщук С.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ…….. 162
Гапонюк М.А. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СМАРТ-ТЕХНОЛОГІЙ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ…….…….. 164
Градобоєва Є. С. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ЦИРКУЛЯРНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ……... 166
Дончак Л. Г., Шкварук Д. Г. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА……... 168
Зайченко К.С., Болховська А.П. ЕКОІНВЕСТИЦІЇ: СУТНІСТЬ ТА ПЕРЕВАГИ…….…… 170
Зборина И.М. «ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ…….…… 172
Кобєлєва Т.О. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ У СФЕРІ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ……... 173
Ковтун О. І. ШЛЯХИ І ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА В БІЗНЕСІ В КОНТЕКСТІ ВИМОГ ТА ВИКЛИКІВ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ 175
Колесник Е.О. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В МАСШТАБІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ…….. 180
Крайнік О.М. , Лівошко Т.В., Маслов Д.Г. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ»…… 182
Круглікова В.В., Денека М.А. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РАДІОЛОКАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ ШЛЯХОМ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ГАРАНТІЙНУ ПІДТРИМКУ…….. 185

Кругликова В.В., Коваль А.О. ПОКРАЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЗУБА ЕКСКАВАТОРА……. 187
Кругликова В.В., Суле Р.У. ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ МАШИН ШЛЯХОМ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЗНОСОСТІЙКОСТІ МАТЕРІАЛІВ…… 189
Кубецька О.М, Очеретько Д.Я., Штрих-Вакарь Д.В. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ……... 191
Кубецька О.М. Саченко Я.В., Каратай Д.К. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ…….. 193
Кустов В.П. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ЦІНОУТВОРЕННЯ БІРЖОВИХ ТОВАРІВ…….. 196
Кучинський В.А., Перерва П.Г. БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА……. 198
Леміш К.М., Заіка Г.В. СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГКТС…… 200
Лупак Р. Л., Камарчук І. М. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА…… 203
Марченко О.І., Ваколюк В.М. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ…….. 205
Мединська Т. В., Ногінова Н. М., Логін Д. В. ПОДАТКОВІ РИЗИКИ: РІЗНОВЕКТОРНИЙ ПІДХІД……. 207
Омельяненко Т. В., Стасенко Н. О. ЦІЛІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМ АСОРТИМЕНТОМ ПІДПРИЄМСТВА……... 210
Остапенко Т.М., Козлова М.В. КЛАСИЧНІ СТРАТЕГІЇ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА……..... 212
Остапенко Т.М., Чорна А.Г. ПЛАНУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ……. 214
Партин Г.О., Загородній А.Г. ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ЙОГО ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ……... 216
Перерва П.Г., Косенко О.П., Матросова В.О. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ…… 218
Севастьянов Р.В., Бондаренко А.Е. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВТОЗАПРАВНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ…… 220

Севастьянов Р.В., Маслов Д.Г. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ……... 222
Тарасевич О. В. ЩОДО ПРІОРИТЕТІВ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ……. 224
Ткаченко А.М., Поляшова О.О. НЕОБХІДНІСТЬ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ…….. 226
Томашевський Ю.М. СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ І ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА……. 229
Филюк Г. М. ВИКЛИКИ ПАНДЕМІЇ COVID-19 ДЛЯ БІЗНЕСУ…… 231
Холявко Н.І. ІНТЕГРОВАНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ……... 233
Черемісіна Т.В. МІСЦЕ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ……. 236
СЕКЦІЯ 5. МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ……. 239
Бугаєва М.В., Рубан В.М. МІЖНАРОДНА СПІВПРАЦЯ В КОНТЕКСТІ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ ……. 239
Віннікова І.І., Дука А.А. МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ……. 241
Волковський Є.І., Волковська Н.І. ESG ФАКТОР У РЕЙТИНГУВАННІ ЗОВНІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ…... 243
Дмитренко Р.М. МОДИФІКАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАХИСТУ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРАРІЇВ ВІД ЖОРСТКОЇ ЕКСПАНСІЇ ІНОЗЕМНОГО БІЗНЕСУ……... 245
Кальченко С.В. ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНА ДІЯЛЬНІСТЬ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НА ЗАСАДАХ КООПЕРАЦІЇ…… 247
Клименко К. В., Савостьяненко М. В. СУЧАСНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ЗІ СВІТОВИМ БАНКОМ…… 249
Ковбатюк М.В., Ковбатюк Г.О. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН ЯК ГОЛОВНА СКЛАДОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ… 251
Круглікова В. В., Кононенко А. В. ШЛЯХИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ З КРИЗИ, СПРИЧИНЕНОЇ COVID-19……... 253
Литвиненко А. О., Помазан М.Є. БІЗНЕС-АНАЛІЗ В ІТ-СФЕРІ……. 256
Ліфінцев Д.С., Башлай А.О. БАЗОВІ МЕТОДИ ПІДГОТОВКИ ДО ЕФЕКТИВНИХ КРОС-КУЛЬТУРНИХ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЙ….. 258

Марченко О.І., Тарасюк Т.О. МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У СФЕРІ ТОРГІВЛІ…… 260
Пурій Г.В., Івашко К.М. ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЄС …… 263
Редзюк Є.В. МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ 266
Рущишин Н. М. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТРУКТУРНИХ РЕФОРМ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНСТРУМЕНТІВ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ…….. 269
Санченко А.Є. ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ДРАЙВЕР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОСТУПУ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ……. 271
Фатюха В.В. ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ БАЛАНС УКРАЇНИ... 278
Фролова Л.В., Козак Г.О. МІЖНАРОДНЕ ПОДАТКОВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ……. 280
Шевчук В.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЦИФРОВОГО РИНКУ ПРАЦІ……. 282
СЕКЦІЯ 6. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗА СТЕЙКХОЛДЕР-ПІДХОДОМ …… 285
Hafiiak A.M., Shevchenko M. V. APPLICATION OF APPLIED SOFTWARE FOR OPTIMIZATION OF BUSINESS PROCESSES…… 285
Бєлоусов В. М., Бєлоусова О. С. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОПЛАТИ ПРАЦІ……... 287
Бережна О.Р., Сергієнко Т.І. ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ КАДРОВИХ СЛУЖБ В УПРАВЛІННІ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ: СТЕЙКХОЛДЕР-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД…… 289
Біленко О.В., Єгорова К.Є. ВПЛИВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКУ……... 291
Галайда Т.О., Горошко Д.В. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ З ВИКОРИСТАННЯМ СКЕЙТХОЛДЕРСЬКОГО ПІДХОДУ……. 293
Голованова М.А., Колодій Д.В. СТЕЙКХОЛДЕР-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА…… 296
Іванова М.І., Варяниченко О.В., Ісаєва О.К. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ…….. 297
Іванова М.І., Саннікова С.Ф., Верхогляд К.В. РОБОТА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ – ПЕРЕВАГИ ДЛЯ ПРАЦІВНИКІВ ТА ВИГОДА ДЛЯ РОБОТОДАВЦІВ…….. 300

Кравченко Ю.М., Рослякова А.К. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗА СТЕЙКХОЛДЕР-ПІДХОДОМ……. 303
Крайнік О.М., Топол Г.Г. МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ: СТЕЙКХОЛДЕРСЬКИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ…… 305
Кудлай В.Г. ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ДИСТАНЦІЙНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ…… 307
Остапенко В. В., Чуб Т. В. ВЛИЯНИЕ ПЕРСОНАЛА НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭПОХУ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА 310
Сагайдак М.П., Сімшаг І.О. ВИКОРИСТАННЯ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ТА СТЕЙКХОЛДЕР-ПІДХОДІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МЕНЕДЖМЕНТУ ВЛАСНОЇ КАР'ЄРИ 312
Сергієнко Т.І. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СТЕЙКХОЛДЕР-ПІДХОДОМ…….. 314
Сергієнко Т.І., Тамчі П.В. УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ…….. 316
Темченко О.А., Грідіна О.О. ЗМІСТОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА……. 318
СЕКЦІЯ 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО – РУШІЙНА СИЛА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОТГ…… 320
Danylkiv Kh. P., Hembarska N. Ye. WAYS TO IMPROVE THE PROBLEMS OF LIQUIDITY AND SOLVENCY MANAGEMENT OF RETAIL ENTERPRISES IN UKRAINE…… 320
İsmayılov V.İ., Safarov A.T. FORMATION OF THE STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN AZERBAIJAN…… 322
Аверкина М. Ф., Костіна Я.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ……. 326
Барабаш Л.В. ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ З МЕТОЮ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД…… 328
Білоцерківський О.Б., Застьола Є.О. РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ОТГ…… 330
Гармідер Л.Д., Гончар Л.А. РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ…….. 332
Діденко А.В., Турчан О.В. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ ОТГ……... 334

Завадських Г.М. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ ЯК МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ……. 336
Платонов О. І. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ПОРТІВ СТРАТЕГІЧНОГО ЗНАЧЕННЯ ЗА ПРИНЦИПОМ «РОЗШИРЕНИХ ВОРІТ» ЯК ЕЛЕМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МУЛЬТИМОДАЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ……. 341
Семерунь Л. В., Мустяца В.Д. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА…… 343
Середа С.А., Дмитрів С.П., Чечотенко М.А. ТОРГОВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ОТГ…… 345
Соболевська О.О. СУЧАСНИЙ СТАН ВЕДЕННЯ МИСЛИВСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ…. 347
С.О. Топалова, О.Б. Швидка, Ж.І. Торяник СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УНІВЕРСИТЕТАХ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД…… 350
Яворська Т.І. СІМЕЙНІ ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА У РОЗВИТКУ ОТГ……... 354
СЕКЦІЯ 8. УПРАВЛІННЯ В АРХІТЕКТУРІ ТА БУДІВНИЦТВІ ЗА ПРИНЦИПАМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ…… 357
Абуселідзе Г., Левченко Н.М. НАУКОВИЙ ТЕЗАУРУС ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІЙНОГО АПАРАТУ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ З БУДІВНИЦТВА…… 357
Бобко Н.А. МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ В БУДІВНИЦТВІ…….. 359
Бобко Н.А., Дацько Н.М. ЦІНОУТВОРЕННЯ В БУДІВНИЦТВІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ……... 361
Ічетовкін А. О. ІНТЕГРАЦІЯ QM ТА RM, ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ……... 363
Крайнік О.М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МЕНЕДЖМЕНТУ В БУДІВЕЛЬНОМУ ВИРОБНИЦТВІ…… 365
Левченко Н.М. УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ З РЕСТРУКТАРИЗАЦІЇ ЗАНЕПАДАЮЧИХ ВИРОБНИЧИХ ТЕРИТОРІЙ МІСТА……. 367
Левченко Н.М., Захарчук В.М. ДЕВЕЛОПМЕНТСЬКИЙ СУПРОВІД ВВЕДЕННЯ НЕРУХОМОСТІ В ЕКСПЛУАТАЦІЮ…... 370
Левченко Н.М., Матвіїшина О.Є. ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ТЕРИТОРІЇ ВИРОБНИЧОЇ ЗОНИ МІСТА 372

Олексин І. І. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗМІЩЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ……..... 374
Севастьянов Р.В., Шапочка Г.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РОЗУМНИХ МІСТ ……. 376
Сейдахметов М.К., Левченко Н.М. СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ З РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ТЕРИТОРІЇ НА ЗАСАДАХ БІОСФЕРОСУМІСНОСТІ……. 378
Ткаченко А.М., Чуб Т.В. «ВИРОБНИЦТВО БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ТА ЙОГО РОЛЬ ДЛЯ УКРАЇНИ»……. 380
Чернова І.В., Бєлоусова П.В. АРХІТЕКТУРНА ЦІННІСТЬ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПРИБУТКОВИХ БУДИНКІВ В КОНТЕКСТІ РИНКУ ОРЕНДИ НЕРУХОМОСТІ……. 383
Шуваєв А. А. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ПОТОКАМИ БУДІВЕЛЬНИХ ВІДХОДІВ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВТКУ РЕГІОНІВ……. 386

СЕКЦІЯ 1. «ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ - ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ СУБ`ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.

УДК 339.92-339.96
Братковська К.О.[1]
Горбенко В.І.[2]
[1] к.е.н, доц., доцент кафедри електропостачання промислових підприємств НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2] здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СОНЯЧНИХ ФОТОЕЛЕКТРИЧНИХ УСТАНОВОК

Враховуюче стрімке зростання тарифів та цін на паливно-енергетичні ресурси та витрат на їх оплату, актуальним залишається використання енергії з відновлюваних джерел.

Аналіз питомої вартості обладнання для виробництва енергії з нетрадиційних та поновлюваних джерел енергії, свідчить, що найвищі показники питомих капіталовкладень та собівартості вироблення 1 кВт·год енергії у сонячних фотоелектричних установок, до того ж вироблення електроенергії сонячними електростанціями є нерівномірним і залежить від багатьох факторів.

Актуалізація використання сонячної енергії за рахунок встановлення геліосистем останнім часом була зумовлена вигідними величинами «зеленого» тарифу на електричну енергію, але згідно українського законодавства [1] стимулювання виробництва електричної енергії з енергії сонячного випромінювання, поширюється на суб'єктів господарювання, які виробляють електричну енергію на об'єктах електроенергетики або чергах їх будівництва (пускових комплексах), незалежно від встановленої потужності таких об'єктів, черг будівництва (пускових комплексів), що введені в експлуатацію до 1 січня 2020 року; та які мають намір виробляти електричну енергію та уклали договори купівлі-продажу електричної енергії за "зеленим" тарифом до 31 грудня 2019 року і ввели такі об'єкти в експлуатацію протягом двох років з дати укладення зазначених договорів.

Наприклад, з 01 квітня 2021 р. «зелені» тарифи на електричну енергію та надбавки до них за дотримання рівня використання обладнання українського виробництва, встановлені для 846 виробників електричної енергії з енергії сонячного випромінювання. Значення тарифу коливається від мінімального 363,83 до максимального 814,16 (без ПДВ), коп/кВт·год. Більшість суб`єктів господарювання отримали 423,42 та 444,59 (без ПДВ),

коп/кВт·год без та з надбавкою до «зелених» тарифів за дотримання рівня використання обладнання українського виробництва відповідно [2].

Тому враховуючи поступове послаблення стимулюючих факторів до встановлення сонячних фотоелектричних установок, найближчим часом ми спостерігатимемо зниження зацікавленості суб`єктів господарювання до їх впровадження, що зумовлює додатковий інтерес до обґрунтування їх вибору з допомогою інших критеріїв.

Зокрема, за результатами експертного оцінювання та застосування методу ранжування будівлі індивідуальної забудови та житлові будинки приватного сектору характеризуються найвищим рівнем доцільності встановлення геліосистем. Будівлі охорони здоров'я та торгівлі, а також багатоповерхові житлові будівлі мають найнижчий ранг. Будівлі освіти та культури отримали 3 ранг, що явно не виражає доцільність встановлення геліосистем в цій категорії [3].

Для оцінювання доцільності встановлення сонячних електростанцій також можна використовувати дворівневу нечітку модель, яка використовує в якості вхідних величин тип будівлі; площу будівлі та клас її енергоефективності; середньомісячний рівень сонячної радіації на території розташування будівлі; кут нахилу сонячних модулів; ККД сонячних модулів, інвертора та пристрою відбору максимальної потужності; термін окупності та експлуатації.

За результатами проведеного дослідження виявлено, що при оцінюванні доцільності встановлення геліосистем найвищі ранги мають їх термін окупності та середньомісячний рівень сонячної радіації на території розташування будівлі. Таким чином, величина «зеленого» тарифу та вартість фотоелектричних панелей все одно визначатимуть рівень зацікавленості суб'єктів господарювання у встановленні сонячних електростанцій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії» Відомості Верховної Ради (ВВР), 2019, № 23, ст.89. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2712-19#Text]

2. Про встановлення «зелених» тарифів на електричну енергію та надбавки до «зелених» тарифів за дотримання рівня використання обладнання українського виробництва для суб'єктів господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0525874-21#n6]

3. Братковська К.О., Горбенко В.І., Нечитайло А.В. Оцінювання ефективності геліосистем та сфери їх застосування [Електронний ресурс]. /

К.О.Братковська, В.І.Горбенко , А.В.Нечитайло // Abstracts of XIV International Scientific and Practical Conference. Bilbao, Spain 2020. 483- 486 pp. – Режим доступу: [https://isg-konf.com]

УДК 338.432:631.153.3

Дем'яненко С.І. [1], Іваненко Ф.В.[2]
[1]д.е.н., проф., професор кафедри менеджменту ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Україна
[2]к.е.н., доц., завідувач навчально-наукової лабораторії інноваційних технологій в агробізнесі, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Україна

ВІДНОВЛЮВАНА ЕНЕРГІЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Події й тенденції останніх років на світових аграрних ринках викликаних запровадженням виробництва біопалива, біоетанолу та біодизелю з продукції сільського господарства полягають у зміні формування обсягів пропозиції й попиту на сільськогосподарську продукцію та їх структури на цих ринках. Значна частина сільськогосподарської продукції переходить з категорії «продовольство» та «корми» в категорію «сировина» для виробництва біопалива. Ці тенденції також несуть певні загрози продовольчому забезпеченню людства. Це стосується і України, як одного з провідних гравців на світових ринках сільськогосподарської сировини та продовольства..

В Україні вже здійснюється виробництво відновлюваних видів енергії і це є важливим чинником підвищення ефективності галузі. Це такі види енергії як біоенергетика біодизель, біоетанол, метан (GNG), використання вторинних енергетичних ресурсів, вітрової і сонячної та теплової енергії. Паралельно з цим вирішується проблема утилізації побічних відходів від виробництва і переробки аграрної продукції.

Сільське господарство України споживає менше 1,8 млн.т. енергії у нафтовому еквіваленті (THE, tonne of oil equivalent - TOE), що не перевищує 3,8 % енергетичних потреб галузі. THE це стандартизована OECP та IAE одиниця вимірювання енергії, що як правило, використовується для порівняння використання великої кількості енергії з різних джерел і еквівалентна кількості енергії, що виділяється при спалюванні однієї тонни сирої нафти (близько 41.868 ГДж або 11.63 МВт*год. енергії). .

В Україні валове виробництво енергії лише за рахунок зернових культур складає щорічно 20-30 млн.т. у перерахунку на біоетанол або 12-18 млн. THE. Таким чином сільське господарство продукує енергії на порядок більше ніж споживає. Варто зазначити, що виробництво зернових супроводжується

отриманням побічної продукції (солома зернових злакових і бобових культур) у співвідношенні до обсягу одержаного зерна від 1:0,5 до 1:1,5. Цього обсягу сировини більше ніж достатньо, щоб покрити всі витрати енергії для потреб аграрного виробництва. Використання соломи, а не зерна для виробництва біоенергії, також важливе з позицій продовольчого забезпечення. Постає питання, в який спосіб краще використати побічну продукцію зернового господарства? На наш погляд найкращим екологічно спрямованим напрямком переробки соломи та іншої побічної продукції аграрного виробництва у найближчій перспективі має стати масове виробництво біогазу (основу якого складає метан та водень). Це ті види палива, що майже не акумулюють CO_2 в повітрі. Метан у якості палива вже давно застосовують у двигунах внутрішнього згорання які на цьому паливі проходять до 1 млн. км. пробігу без капітального ремонту. Навіть після 500 тис. км. пробігу двигун практично зберігає свої заводські властивості.

Висновки. Важливим аспектом підвищення економічної ефективності в аграрному виробництві є використання відновлюваних джерел енергії, зокрема отриманої з аграрної продукції та продуктів її переробки. Це дає можливість не тільки забезпечити потребу в енергетичних ресурсах галузі, а й реалізувати її на ринку як важливого напрямку підвищення доходів фермерів та інших аграрних виробників. Перспективним напрямком при цьому є виробництво біогазу з соломи зернових злакових і бобових культур.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Іваненко В.Ф., Іваненко, Ф.В. Перспективні види палива для АПК// Міжнародний науково-практичний журнал «WayScience», 2019, С.702-706.

2. Іваненко В.Ф., Іваненко, Ф.В. Енергетична та екологічна ефективність сільського господарства в умовах альтернативних технологій виробництва. Міжнародна науково-практична конференція “Агробізнес в Україні: Глобальні виклики та роль економічної науки”, 9-10 листопада 2017 р., С.156-163.

3. Організаційно-економічні нормативи витрат та інформаційно статистичні матеріали з виробництва рослинницької продукції за біоадаптивними технологіями (методичні рекомендації). К.: ІБКіЦБ НААН, ТОВ «Нілан-ЛТД». - 2014, 194 с.

УДК 338.432:631.153
Лівошко Т.В[1]., Вострікова Н.Л.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2]здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДІВЕЛЬ

В даний час енергозбереження багатоквартирних будівель є одним з пріоритетних завдань держави. Це пов'язано із збільшенням дефіциту основних енергоресурсів, зростаючою вартістю їх видобутку, а також з глобальними екологічними проблемами світу. Відомо, що більша частина енергоресурсів в Україні виробляється з органічного палива.

Економія енергії – це ефективне використання енергоресурсів за рахунок застосування інноваційних рішень, які здійсненні технічно, обгрунтовані економічно, прийнятні з екологічної та соціальної точок зору та не змінюють звичного способу життя населення країни. Це визначення було сформульовано на Міжнародній енергетичній конференції (МИРЭК) ООН. В останні роки в Україні впроваджуються програми співробітництва між державою та споживачами різних видів енергії. При затвердженні бюджетів плануються бюджетні кошти, що використовуються за програмою "Реалізація цільової економічної програми енергоефективності", з урахуванням положень Меморандуму між Україною та Європейським Союзом про порозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі від 1 грудня 2005 р. Ці кошти спрямовуються на здійснення заходів, що передбачені Державною цільовою економічною програмою енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2021 роки, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 2010 р. № 243 [3].

Велика частина споживаної енергії, припадає на опалення. Четверта частина всієї енергії використовується на гаряче водопостачання. Споживання теплової енергії в Україні, а також енергозбереження в цій області активно регулюються багатьма нормативними та правовими документами. Дія закону «Про енергозбереження» [1] поширюється на діяльність, яка пов'язана з використанням енергетичних ресурсів, визначається повноваженнями органів влади, в першу чергу правовим регулюванням у галузі енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності. Відповідно до прийнятого закону здійснюється державне регулювання в області підвищення енергоефективності та енергозбереження.

До складу заходів з підвищення енергоефективності входять: підвищення теплового опору огороджувальних конструкцій, підвищення

енергоефективності системи опалення, економія води (гарячої та холодної), економія електричної енергії, економія газу.

Всі проекти забудов, будівель і споруд, проходять обов'язкову експертизу на стадії затвердження технічного завдання на будівництво і на стадії техніко-економічного обґрунтування або проекту. Нормативи по теплозахисту і тепло-, водо-, електропостачання стимулюють проектувальників не тільки підвищувати теплозахист зовнішніх огороджень будівлі, але і застосовувати більш ефективні системи регулювання подачі тепла на опалення, енергозберігаючі технології та оптимальні об'ємно-планувальні рішення будівель. Законодавством було введено поняття клас енергоефективності. Перед тим як приймати будь-які заходи щодо підвищення енергоефективності будинку, крім оцінки класу енергоефективності необхідна оцінка стану будівлі в цілому. Наглядові органи визначають клас енергоефективності багатоквартирного житлового будинку, а забудовник і власник будинку розміщують покажчик класу енергоефективності на фасаді будинку.

Енергетична сертифікація - це обстеження, що проводиться для визначення класу енергетичної ефективності будівлі з наступним складанням енергетичного сертифікату будівлі. Енергетична сертифікація проводиться обов'язково відповідно до Закону України «Про енергетичну ефективність будівель» [6]:

- при новому будівництві, капітальному ремонті та реконструкції будівель класу наслідків СС2 та СС3;
- для громадських будівель площею понад 250 м^2 , де розташовані органи державної влади;
- при термомодернізації будівель площею понад 250 м^2 , де розташовані органи місцевого самоврядування;
- при термомодернізації, яка проводиться за рахунок державних або грантових коштів.

За результатами енергетичного обстеження видається енергетичний сертифікат, дійсність якого перевіряється на сайті Держенергоефективності. Окрім того видається Витяг з енергетичного сертифіката будівлі в друкованому вигляді, що містить інформацію про клас та інші показники енергетичної ефективності будівлі. Витяг розміщується у будівлі в доступному та видному для відвідувачів місці, а також на веб-сайтах установ - власників будівлі.

В залежності від мети та завдань Замовника, сертифікат є невід'ємною частиною пакету документів для введення в експлуатацію будівлі або отримання грантових коштів.

Власники будівель, споруд зобов'язані протягом усього терміну їх експлуатації не тільки забезпечувати встановлені показники

енергоефективності, а й проводити заходи щодо їх підвищення. Один раз на п'ять років показники енергоефективності повинні переглядатися в напрямку поліпшення. У складі вимог до управління енергоефективністю будинків, будівель, споруд: показники енергоефективності для об'єкта в цілому; показники енергоефективності для архітектурно-планувальних рішень; показники енергоефективності для елементів об’єкта і конструкцій, а так само матеріалів і технологій, що застосовуються при капремонті.

Підвищення теплозахисних властивостей стінових конструкцій залишається однією з основних задач при створенні енергоефективних будівель. Практика застосування виділяє різні способи підвищення опору теплопередачі сучасних стінових огорож. Серед них збільшення товщини однорідних стінових конструкцій; збільшення товщини теплоізоляції в складі багатошарової огороджувальної конструкції; зниження насипної щільності заповнювачів, використовуваних для виготовлення стінових блоків і панелей.

Головними перевагами утеплення огороджувальних стінових конструкцій методом напилення пінополіуретану (ППУ) є: невелика вага теплоізоляції, відсутність швів (щілин), відсутність містків холоду, великий термін експлуатації (до 50 років), строки виконання робіт в 10-15 разів швидше [4]. Основною умовою збереження теплозахисних властивостей теплоізоляційних матеріалів є його сухий стан. Це пояснюється значним збільшенням коефіцієнта теплопровідності матеріалу при зволоженні. Недотримання умов призводить до підвищення енергоспоживання будівлі, промерзання конструкцій і появи на її внутрішній поверхні чорної цвілі з відшаруванням оздоблювальних матеріалів. Фізичне старіння огороджувальних конструкцій будівель супроводжується пошкодженням поверхневих шарів. Також агресивні елементи містяться в міських кислотних дощах і викликають корозійне руйнування бетону і цегли. Все це зменшує строк фактичного життя будівлі.

Таким чином, запровадження енергоефективності при будівництві житла є актуальним питанням розвитку будівельного бізнесу. Для зниження вартості нового будівництва необхідно використовувати нові будівельні матеріали та конструкції, впроваджувати нові технології. Використання заходів енергозбереження є необхідною умовою ефективного будівництва об’єктів нерухомості в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про енергозбереження» від 16.10.2012 № 5463-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua

2. Деякі питання використання коштів у сфері енергоефективності та енергозбереження. Постанова Кабінету Міністрів

України №1056 від 17.10.2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/ 1056-2011-%D0%BF#Text

3. Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2021 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 2010 р. № 243.Офіційний вісник України, 2010 р., № 16, ст. 762; 2011 р., № 32, ст. 1347. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF#Text

4. Методи підвищення енергоефективності будівель. Навч посіб. під ред. М. В. Попова, Т. Н. Яшкова. 2014. – 111 с.

5. Енергетична стратегія України до 2030 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/ doccatalog/document?id=260994

6. Закон України Про енергетичну ефективність будівель._м. Київ 22 червня 2017 року № 2118-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-19#Text

УДК 338.432:631

Лівошко Т.В.[1] , Новосад Ю.А.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2]здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Висока енергоємність валового внутрішнього продукту в Україні є наслідком суттєвого технологічного відставання більшості галузей економіки від рівня розвинутих країн, наявність незадовільної галузевої структури національної економіки, станом економічного кризи та впливом залежності від імпортних ресурсів, що об’єктивно обмежує конкурентоспроможність національного виробництва за умов його зовнішньої енергетичної залежності.

На відміну від промислово розвинутих країн, де енергозбереження є елементом економічної та екологічної складової стратегії управління підприємницькою діяльністю в Україні це питання виживання бізнесу в ризикових ринкових умовах.

Щоб розв`язати проблему збалансованого платоспроможного попиту на енергію як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках треба відповідально підійти до диверсифікації імпорту паливно-енергетичних ресурсів.

Фактор енергозбереження є одним із визначальних для енергетичної стратегії України. З огляду на важливість проблеми заощадження енергії в глобальному масштабі, практично у всіх країнах проводяться різні заходи, покликані зменшити кількість споживаної енергії у промисловій і соціальній сферах. У багатьох країнах світу прийняті національні програми по енергозбереженню. Така комплексна державна програма прийнята в Україні. Мета цієї програми - на основі аналізу існуючого стану та прогнозів розвитку економіки розробити основні напрямки державної політики енергозбереження, що передбачає додаткове створення нормативно-правової бази енергозбереження, формування сприятливого економічного середовища та створення цілісної та ефективної системи державного управління енергозбереженням [3].

Стратегічною метою комплексної державної програми є виведення України з енергетичної і економічної кризи та вихід на рівень передових країн в енергоспоживанні різних видів ресурсів.

Екологічний ефект від виконання запланованих заходів комплексної програми має важливе значення для покращення екологічної ситуації в промислових районах України. Заміна використовуваних видів палива на альтернативні, заміна будівельних матеріалів на сучасні енергоефективні матеріали дозволить знизити вартість енергоресурсів в будь-яких видах продукції та робіт. Особливо це важливо в будівельній галузі яка використовує багато різних будівельних матеріалів. Матеріали та конструкції які задіяні в процесі енергозбереження умовно поділяються на такі групи:

Матеріали та конструкції для створення енергозберігаючого обладнання та впровадження енергозберігаючих технологій.

Матеріали та конструкції для забезпечення теплозабезпечення будинків та споруд.

В сучасних умовах економічної самостійності підприємств будівельної галузі основним критерієм оцінки економічної ефективності енергозберігаючих заходів є прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства. Вплив на прибуток підприємств, витрат та результатів, пов'язаних з реалізацією заходів для технологічного енергозбереження, визначається співвідношенням заходів для технологічного енергозбереження, факторів, що мають позитивний та негативний вплив на показники економічної діяльності підприємства.

До основних факторів позитивного впливу на прибуток підприємства можуть бути віднесені:

1) збільшення продуктивності технологічних установок та обладнання в разі впровадження заходів щодо технологічного енергозбереження, зниження енерговитрат на одиницю продукції та поліпшення її якості;

2) економія енерго та інших ресурсів, що приводить до зниження матеріальних витрат та собівартості робіт;

3) скорочення платежів (збору) підприємства за забруднення навколишнього середовища в зв'язку із зменшенням кількості витрачених паливно-енергетичних ресурсів.

Таким чином, зміна підходів до використання сучасних технологій та заходів комплексної програми енергозбереження впливають на загальні витрати, пов’язані зі створенням енергоефективних технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Закон України Про енергетичну ефективність будівель. м. Київ 22 червня 2017 року № 2118-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-19#Text

2.Методи підвищення енергоефективності будівель. Навч посіб. під ред. М. В. Попова, Т. Н. Яшкова. 2014. – 111 с.

3. Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2021 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 2010 р. № 243.Офіційний вісник України, 2010 р., № 16, ст. 762; 2011 р., № 32, ст. 1347. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF#Text

УДК 339.92

Лівошко Т.В.,[1] Шапочка Г.В.[2]

[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності НУ «Запорізька політехніка», Україна

[2]здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

АЛЬТЕРНАТИВНІ ВИДИ ПАЛИВА - НАЙДЕШЕВШЕ Й ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТЕ ДЖЕРЕЛО ЕНЕРГІЇ

Виробництво енергії, яку ми споживаємо, завдає значної шкоди навколишньому середовищу, здоров’ю людини. Це змушує науковців задуматись над можливостями ефективнішого використання енергії, що, безперечно, сприятиме збереженню природних ресурсів. Економія ресурсів і енергії – реальний спосіб зменшити витрати і зберегти довкілля для майбутніх поколінь. Так, виходячи з географічних, науково-економічних та екологічних чинників, в Україні доцільно розглядати використання таких альтернативних джерел енергії, як енергія Сонця, вітру, біомаси, малих річок, геотермальна енергія.

Енергія у вигляді електричного струму, нафти або газу сама по собі не є корисною. Але виробництво продукції чи інші способи використання енергії,

отриманої з цих джерел – невід'ємна частина нашого повсякденного життя. Невидимі й безпечні джерела енергії можуть бути застосовані для одержання світла, тепла, механічної роботи тощо. Таке використання джерел енергії ми називаємо корисним застосуванням [2].

Використання відновлюваних джерел енергії створить можливість знизити споживання дефіцитних для України нафтопродуктів. У всьому світі понад 80% теплової та електричної енергії одержують, спалюючи викопне органічне паливо і перетворюючи його хімічну енергію на електричну й теплову.

Задоволення потреб України в паливі пов'язане, щонайперше, зі скороченням використання природного газу і збільшенням частки твердого палива у виробництві електричної й теплової енергії. Утім, перерозподіл видів застосованих палив на користь твердого загострює і без того не просту екологічну обстановку, насамперед у великих промислових центрах. Запорізька область має великі промислові об'єкти, які споживають значну величину енергетичних ресурсів. В останні роки міжнародна гірничо-металургійна група компаній Метінвест, яка володіє видобувними та металургійними підприємствами в Україні, Європі та США, а також торговою мережею продажу металевих виробів в усьому світі, розробила програми для відновлення та ефективного використання альтернативних джерел енергії, що дало змогу збільшити загальний обсяг заощадженої енергії на 22% порівняно з 2019роком. Завдяки успішному впровадженню цих програм на підприємствах Метінвесту досягнуто економічного ефекту у розмірі 38,2 млн. доларів США. Порівняно з 2019 роком, економія електроенергії в 2020 році зросла на 26%, завдяки реалізації проєктів з ефективної модернізації на «Азовсталі», ММК імені Ілліча, Північному ГЗК та Центральному ГЗК. Такі проєкти включали заходи з оптимізації вакуумних фільтрів та насосів, використання доменного газу для виробництва електроенергії, збільшення власного виробництва електроенергії та модернізацію системи освітлення. Керівництвом компаній продовжено роботу над оптимізацією використання обладнання для скорочення часу простою та зміни режиму завантаження обладнання, щоб зменшити витрати на електроенергію. У 2019 році Метінвест витратив 6,9 млн. доларів США на програми з енергоефективності і продовжує фінансування програм енергоефективності в поточному періоді. Все це покращує умови функціонування промислового комплексу країни.

Таким чином, запровадження заходів з енергозбереження впливає на показники діяльності промислових підприємств, зниження собівартості їх виробництва та покращує енергетичну та екологічну ситуацію в регіоні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Міллер, Роман-Франк Пристрій для підвищення ефективності вітродвигуна з вертикальним валом / Роман-Франк Міллер // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. - 2016. — № 10. - С. 22-27.
2. Дудюк, Д. Л., Мазепа, С. С., Гнатишин, Я. М. Нетрадиційна енергетика: основи теорії та задачі: навч. посіб. - Львів: «Магнолія 2006». - 2015. -188 с.
3. Оффшорные солнечные электростанции в условиях Украины / В. Куртев, В. Индутный, Н. Ковальчук, П. Скрипюк, Т. Пашута // Электрик. - 2017. - № 10. - С. 28-30.

УДК 620.9.004(477)

Сердюк Є.М.[1]
[1]ст. викладач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності НУ «Запорізька політехніка», Україна

РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ, ЯК НАПРЯМОК ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Використання природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції при тій самій кількості використаної сировини, палива основних і допоміжних матеріалів має назву ресурсозбереження.

Ресурсозбереження - це комплексний підхід поєднання технологічних, економічних і соціальних напрямів інтенсифікації використання ресурсів [1].

Ресурсозбереження має низку основних завдань до яких входять:

1. Суттєві зміни в динаміці виробничих ресурсів;
2. Застосування нової техніки та технологій для досягнення ресурсозберігаючого ефекту;
3. Переведення витрат на природоохоронну діяльністю у важливий напрямок економічного зростання;
4. Створення індустрії переробки відходів виробництва і споживання та заміна первинних матеріалів та ресурсів вторинними;

Одним із основних завдань ресурсозбереження є ефективність природоохоронних заходів.

Розрахунок економічної ефективності природоохоронних заходів базується на співставленні витрат на їх здійснення з економічним результатом, який досягається завдяки цим заходам. Природоохоронні витрати у розмірі 3-5 відсотків об’єму внутрішнього національного продукту попереджують збитки держави у розмірі 1 -2 відсотків загального обсягу потреби в енергоресурсах.

Зіставлення економічних результатів від впровадження природоохоронних заходів із витратами на їх здійснення дає нам економічне обґрунтування екологічних програм.

Так в Україні прийнято програму енергетичної стратегії до 2030 року.

Цілями Енергетичної стратегії є:

- створення умов для надійного та якісного задоволення попиту на енергетичні продукти за найменших сукупних витрат, при цьому економічно обґрунтовано;
- підвищення енергетичної безпеки держави;
- підвищення ефективності споживання та використання енергопродуктів;
- зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище і забезпечення цивільного захисту у сфері техногенної безпеки паливно-енергетичного комплексу[2].

Основними показниками оцінки економічної ефективності від таких програм є показники абсолютної та порівняльної ефективності.

Для техніко-економічного обґрунтування вибору найкращих варіантів виконання заходів енергетичної програми, що різняться за впливом на навколишнє середовище, та за впливом на виробничі результати галузей та суб'єктів господарської діяльності визначається чистий економічний ефект.

Таким чином, основою подальшого розвитку національної економіки є ресурсозберігаючий принцип природокористування та проведення організаційно-технологічних заходів по економії сировини і енергії, а також ефективна реалізація інвестиційних проектів екологічності та природно-ресурсного спрямування. Загальний підхід до розробки інвестиційного проекту включає розкриття мети інвестування, методів її реалізації, опис об'єкту інвестування та доцільності інвестицій з фінансової точки зору. Інвестиційний проект екологічного спрямування розробляється та реалізується за певний проміжок часу від ідеї до будівництва та експлуатації об'єкта. Цей проміжок часу називають циклом інвестиційного проекту. Загальна оцінка доцільності інвестування є одним з основних завдань управління реальними інвестиційними проектами.

В сучасних умовах заходи з енергозбереження є передумовою енергетичної безпеки будь-якої країни у світі та інвестиційним проривом в економіці. Одним з найважливіших напрямків ефективного розвитку України є зниження споживання енергоресурсів таких, як корисні копалини та збільшення використання відновлювальних джерел таких, як енергія води, вітру, сонця, геотермальної енергії. Всі ці заходи енергетичної перебудови

пов’язані зі стратегічними ресурсами, які формують національний потенціал, що забезпечує розвиток нації і гарантує її безпеку

Розробка та впровадження інвестиційних проектів у сфері енергозбереження, модернізація інфраструктури, використання різноманітних приладів обліку, підвищення енергоефективності у промислово-виробничому секторі та житловому господарстві прискорить темпи вирішення завдань енергетичної безпеки України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про енергозбереження» від 16.10.2012 № 5463-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua
2. Енергетична стратегія України до 2030 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=260994

УДК 620.9.004:621.313

Сердюк Є.М.[1], Птущенко Н.В.[2]

[1]ст. викладач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності НУ «Запорізька політехніка», Україна

[2]здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька Політехніка», Україна

ВПРОВАДЖЕННЯ АКУСТИЧНОГО МОНІТОРИНГУ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ ЕЛЕКТРОДВИГУНА З МЕТОЮ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ

Впровадження засобів діагностування є одним з найважливіших факторів підвищення економічної ефективності використання обладнання в промисловості. Призначення діагностики - виявлення і попередження відмов і несправностей, підтримання експлуатаційних показників у встановлених межах, прогнозування стану з метою повного використання ресурсу. Збитки, що виникають в зв'язку з цим, пов'язані з простоєм технологічного обладнання внаслідок аварії двигуна. Додатково до прямих збитків додаються зниження електро і пожежобезпеки, що пов'язано з короткими замиканнями, які можуть бути присутніми в обмотці статора або ротора пошкодженого електродвигуна. Будь-які вимушені зупинки і відмови, внаслідок некоректної роботи двигуна, призводять до виробничих втрат, які пов'язані з зупинкою виробництва, ремонтними витратами, випуском продукції, що не відповідає заявленим вимогам. Отже, завдання зниження рівня прямих і непрямих витрат у процесі експлуатації асинхронних двигунів, підвищення якості їх діагностики, а також підвищення їх надійності актуальні на сьогоднішній день в будь-якій галузі виробництва. Статистика обслуговування обладнання роторного типу показала, що при планово-

попереджувальних ремонтах і випробуваннях не менше 50% обслуговувань виконується без фактичної їх необхідності. Для більшості машин при цьому не знижується частота виходу їх з ладу. Надійність роботи після обслуговування з розбиранням і заміною деталей часто знижується. Близько 70% дефектів викликано проведенням робіт з обслуговування. При обслуговуванні за фактичним станом, підприємство має об'єктивні дані про поточний технічний стан обладнання. Не порушується нормальна робота механізму через необґрунтоване втручання людини. Способи діагностики електродвигунів, що застосовуються в промисловості, найчастіше вимагають часткового або повного розбирання двигуна або його окремих вузлів, а також проведення контрольних випробувань, внаслідок чого застосовні у випадках повної зупинки приводу або від'єднання від механізму. Використання методу акустичної діагностики передбачає визначення прихованих дефектів без зупинки і розбирання двигуна. Акустична діагностика електродвигунів має можливість проведення без зупинки приводу, короткі терміни проведення діагностики, високу точність результатів. В даному методі моніторингу аналізується спектр шумового сигналу працюючого двигуна і розглядається характеристика його стану. Виникнення дефекту приведе до зміни спектральної картини шумового сигналу двигуна та буде зафіксовано. Акустичний шум працюючого двигуна аналізується із застосуванням програмного забезпечення. Використовуючи акустичний моніторинг електродвигунів можна скоротити робочий час і трудові ресурси, необхідні для обслуговування електродвигунного обладнання. При виявленні несправності шляхом акустичної діагностики, електродвигун може бути виведений для ремонту з мінімальним збитком від простою виробничої лінії або з його повною відсутністю. Значно зменшується ймовірність аварійного виходу з ладу електродвигуна під час виробничого процесу, у результаті чого знижуються можливі витрати на ремонт обладнання, непередбаченої зупинки виробничої лінії. На основі даних, отриманих в процесі акустичного моніторингу, плануються і своєчасно проводяться профілактичні ремонти. Це дозволяє продовжити термін служби обладнання, запобігти втратам електричної енергії, які виникають в результаті несправностей в обладнанні.

УДК: 336.74

Kolodiy A. V.[1]
[1]Ph.D. in economics, associate professor, associate professor of the department of finance, banking and insurance, L'viv National Agrarian University, Ukraine

INDICATORS OF MONEY SUPPLY ASSESSMENT AS AN IMPORTANT INSTRUMENT OF MONETARY POLICY

Money is a factor that mediates the turnover of gross domestic product, so the studying of money supply indicators plays significantly relevant to the sustainable development of the country's economy. Changes, even a small character, in the composition, volumes and structure of money supply, have a direct impact on solvent demand, on how intensive is the turnover of money, on a market situation. That why, the regulation of the volume of money supply affects the economic development of the country and is one of the important directions of the monetary policy of the state. In turn, the development of effective monetary policy is based and depends on the possession of actual data characterizing the state and dynamics of money supply.

Considering the category of money supply it should be noted that it is complicated, heterogeneous and to a certain extent volatile. Depending on which the purpose of evaluation of a separate element of monetary circulation, the structure of money supply can be changed in a certain way. When occures of various economic situations, it can either be included or excluded individual elements. Money supply is constantly in dynamic development mode, since it acts as a product of the current banking system. In addition, it is one of a number of macroeconomic indicators, which allows you to have a clear idea of the state of affairs in the money and credit market.

In particular, according to the official website of the Federal Reserve, «the money supply of the United States is all physical cash in circulation throughout the country, as well as money stored on check accounts and savings accounts. It does not include other forms of wealth, such as long-term investments, equity or physical assets that must be sold for cash conversion» [1]. By definition of another source, the money supply is one of the key indicators that characterize the monetary sphere, and is a set of cash in circulation, as well as cashless funds on accounts with individuals and legal entities, as well as the state.

The determining indicator that characterizes the money supply structure acts as a monetary aggregate, which is a type of money and cash, grouped by a degree of liquidity, due to which they differ from each other.

The monetary base is a totality of obligations of the National Bank of Ukraine in the national currency, which ensure the growth of monetary aggregates

and lending to the economy. It is an indicator of the financing base and the basis for the formation of monetary aggregates, but it is not the monetary aggregate. The monetary base includes cash issued in circulation by the NBU, and transferred deposits in the national currency of the National Bank of Ukraine [2].

Therefore, it can be assumed that the monetary base represents a certain number of NBU obligations that provide lending to the economy and an increase of monetary aggregates. The monetary base is not a monetary aggregate, but acts as a basic basis in the process of forming of monetary aggregates.

Money supply figures are used to determine the level of monetization of the economy. Monetization of the economy is a macroeconomic indicator that characterizes the degree of securing the economy with money, necessary for payments and calculations, and reflects the provision of production processes and consumption by appropriate money supply [1].

The monetization of the economy is an integral indicator that reflects the confidence of society to the national currency, to the policy of monetary authority, as well as the level of credit activity. The main factor of the dynamics of the indicator of monetization of the economy is the demand for real money, which in turn depends on the degree of trust of economic entities to the national currency: the higher the monetization level, the greater, in other equal conditions, there is a demand for real money. . Ultimately, the level of monetization of the economy is determined by the level of economic development [1]. To evaluate how the country's economy is provided with funds, that is, as far as society is trusted by national currency, and in general, the monetary policy of the state use the monetization rate. In developed countries it is near 70-80%. Preferably, the monetization rate is determined by the ratio of the M_2 unit to GDP.

Monetary multiplier is one of the important parameters of money circulation, which determines the ability of the banking system based on the monetary base to increase (multiply) money supply in circulation. It can help control dynamics, money supply structure and inflation. However, money formed due to the effect of multiplication, the NBU can form and control only indirectly. In particular, the number and volume of bank deposits is not directly influenced by the National Bank's policy, and a factor in the attitude of individuals and legal entities, since the factor of confidence in the banking system plays an important role. The emission bank can control these money by using compulsory economic standards. Simplified, monetary multiplier is defined as a money supply ratio (M_3) to the monetary base for a specified period.

REFERENCES

1. Board of Governors of the Federal Reserve System. «What Is the Money Supply? Is It Important» [online] Available at:https://www.federal-reserve.gov/faqs/money_12845.htm.

2. Methodological comment. Bulletin of the National Bank of Ukraine. 2012. №. 10. p. 182.

УДК 65.012
Аніскевич Д.М.[1]
[1]аспірант, Університет імені А. Нобеля, м. Дніпро, Україна

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В даний час в спеціальній літературі досі немає єдиного розуміння безпеки. Поняття «безпека» широко прийнято використовувати як захищеність від впливу будь-якого об'єкта, або, навпаки, як характеристику захищеності будь-якого об'єкта від внутрішніх або зовнішніх загроз. У тлумачному словнику С. І. Ожегова слово «безпека» трактується як «стан, при якому не загрожує небезпека, є захист від небезпеки». У тлумачному словнику В. І. Даля безпека визначається як «відсутність небезпеки, збереження, надійність». У законі України «Про національну безпеку України» декларується: «Національна безпека України - захищеність державного суверенітету, територіальної цілісності, демократичного конституційного ладу та інших національних інтересів України від реальних та потенційних загроз. Національні інтереси України - життєво важливі інтереси людини, суспільства і держави, реалізація яких забезпечує державний суверенітет України, її прогресивний демократичний розвиток, а також безпечні умови життєдіяльності і добробут її громадян». Однак в такому формулюванні навіть не йдеться про безпеку підприємств, колективів, господарюючих ланок.

Нерозробленість вихідних положень теорії безпеки, останнім часом, відзначає все більше число авторів, пов'язуючи цей факт з відсутністю узгодженого понятійного апарату. При цьому в спеціальній літературі можна зустріти спроби формування нового підходу до визначення безпеки. Так, в роботі «Про поняття «безпека»» говориться, що «завдання суб'єкта - самореалізація, самовідтворення, бажано - розширене. Необхідність такого самовідтворення суб'єкта, усвідомлювана як мета, є можливість. Перетворення можливості в дійсність відбувається тільки при наявності певних умов. Сукупність умов існування суб'єкта, якими він опанував (збагнув, засвоїв, створив) в процесі його самореалізації, і які він, таким чином, в змозі контролювати, є безпека суб'єкта, безпека його діяльності. Звідси випливає важливий висновок: безпека - не є стан захищеності інтересів суб'єкта, безпека взагалі не є станом. Безпека є умовою існування суб'єкта, яка контрольована ним » [1]. Прихильники даної категорії пропонують розділити підходи до визначення поняття «безпека» на стаціонарний (безпека є стан) і діяльнісний (безпека є специфічна сукупність

умов діяльності). На нашу думку, скоріше можна говорити про широке і вузьке тлумаченні категорії «безпека», ніж розглядати «стаціонарний» і «діяльнісний» підходи як два полюси. Так, при стратегічному плануванні діяльності щодо забезпечення безпеки аналізуються умови, в яких функціонує підприємство, виділяються всі чинники, здатні впливати на рівень безпеки підприємництва. У короткостроковому часовому періоді (період менше року) розглядається саме стан захищеності об'єкта в даний момент. Розуміння безпеки служить основою для теоретичного обґрунтування як економічної безпеки держави, регіону, так і окремого підприємства. Підприємництво - один з видів виробничої або іншої корисної діяльності людей, ділові відносини між якими регулюються ринковими механізмами і участю в необхідних випадках держави. Отже, безпека бізнесу характеризується умовами діяльності підприємців, всіх законних видів їх діяльності, а також того середовища, в якій підприємництво здійснюється і яку, перш за все, має формувати держава (ринкові механізми і «правила гри»).

Існує багато різних точок зору з приводу цілей підприємницької діяльності, але практично ніхто не може заперечувати того, що головною серед них є прибутковість, а якщо бути ще точнішим, - максимізація величини прибутку. Прибуток виступає основною умовою поточного і перспективного функціонування підприємства, а безпека - вихідною умовою, що визначає ефективність цього функціонування. Пріоритетною стороною безпеки є життєдіяльність підприємства, тобто використання наявних ресурсів для здійснення ризикованих господарських операцій з метою отримання прибутку. Однак виникає наступне обмеження: ресурси необхідно виділяти не на шкоду загальній безпеки підприємницької діяльності - цей аспект характеризує життєзабезпечення. Життєзабезпечення формує проектний аспект безпеки, пов'язаний з повнотою і реальністю виявлених загроз і складних обставин; життєдіяльність в свою чергу створює імовірнісний образ безпеки, що підсилює або послаблює загальну життєздатність, тобто загальну безпеку господарюючих структур.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Іващенко Г.В., Про поняття "безпека". http://www.orenburg.rU/culture/credo/24/5.html

2. Гладченко Т. М. Науково-методичні основи створення механізму державного управління і регулювання системи безпеки підприємницької діяльності : регіональний аспект : автореф. дис. … канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 «механізми державного управління» / Таісія Миколаївна Гладченко ; [Донецька держ. академія управління]. – Донецьк, 2004. – 20 с.

3. Кіньов Ю. Р. Організаційно-правові та економічні основи утворення підрозділів конкурентної розвідки в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання в Україні // Вісник економіки транспорту і промисловості. — Х., 2010. — № 29. — С. 99–103.

УДК 658
Брагіна О.С.[1], Павлусь М.Г.[2]
[1] канд. екон. наук., ст. викладач кафедри підприємництва і торгівлі ДУ «Одеська політехніка», Україна
[2] здобувач вищої освіти, ДУ «Одеська політехніка», Україна

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРПИЄМСТВА - КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У сучасному світі підприємство не може ефективно функціонувати без соціально-економічної безпеки. Показники яких формують рівень конкурентоспроможності підприємства, та визначають на скільки воно може протидіяти зовнішнім та внутрішнім загрозам. Чим вища безпека підприємства, тим більше воно незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на межі банкрутства [2].

А. Е. Шевелева під економічною безпекою розуміє такий його стан, за якого при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів підприємство досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек і загроз та забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і підприємницького ризику [3, с. 68]. У той час, А.А. Одинцов у своїх роботах трактує економічну безпеку, як стан цивілізованого бізнесу, при якому відсутня економічна чи інша шкода, яка б наносилася бізнесу навмисно чи не навмисно фізичними особами чи соціальними організаціями (у тому числі і юридичними) з порушенням закону чи етики підприємництва. [1, с. 45–46].

Можна помітити, що автори трактують визначення по-різному: деякі роблять акцент саме на конкурентній боротьбі між підприємствами, тому недолік його полягає у відсутності врахування всіх загроз ефективної діяльності підприємства, інші розглядають економічну безпеку підприємства як стан захищеності його діяльності від негативних впливів зовнішнього, а також внутрішнього середовища.

Таким чином, якщо узагальнити описані підходи щодо розкриття сутності аналізованого поняття, можна стверджувати, що економічна безпека є багатоаспектною категорією, якій властиві наступні ознаки:

- залежить від впливу факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища функціонування підприємства;

- пов’язана із можливістю підприємства функціонувати у довгостроковому періоді;

- передбачає найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів для забезпечення цілей бізнесу.

Україна в 2019 році втратила дві позиції в Індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) й опустилася на 85-те місце з 141 країни. Водночас другий рік поспіль значно покращились позиції країни за критеріями "ринок товарів" - з 73-го на 57-ме місце, "ринок праці" - з 66-го на 69-те місце та "інституціональний розвиток" - зі 110-го на 104-те місце. Я переконана, що розробка та реалізація концепції конкурентоспроможності для української економіки – необхідна умова виходу з кризового стану та подолання посткризових проблем. Тільки висока конкурентоспроможність вітчизняної економіки як на внутрішньому, так і світовому ринках здатна закласти надійний фундамент для підвищення економічної безпеки та життєвого рівня населення.

Більшість помилково вважає, що в оцінці конкурентоспроможності підприємства є лідерство через показник частки ринку. Але існує багато прикладів того, коли компанія володіючи більшою часткою ринку, знаходилася за своєю прибутковістю далеко позаду від конкурентів. Це може значити те, що не їм, а вони платять за це становище лідера. Кожна група компаній повинна проявляти активність у всіх сферах, а як правило, жодна фірма не може бути кращою у всьому. Тому можна говорити про такі основні ознаки конкурентоздатності підприємства, як : рентабельність виробництва, ринкова позиція, цінова еластичність попиту споживачів на диференційований товар. Слід зазначити, що всі ці ознаки мають сенс лише у комплексному використанні [4].

На закінчення слід зазначити, що комплексний захист організацій сьогодні здійснює значна кількість спеціалізованих охоронно-детективних підприємств і служб безпеки. Вони проводять різні види робіт з фізичної, економічної та інформаційної безпеки, оскільки в сучасній обстановці не може бути конкурентоспроможним і прибутковим будь-який вид діяльності без вирішення питань безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Одинцов А.А. Економічна і інформаційна безпека підприємництва: учеб. пособие для вузов / А.А. Одинцов. – М.: «Академія». – 2006. – 336 с.

2. Олейнікова Л.Г., к.е.н., Т.А. Веницька, студ. Особливості досягнення економічної безпеки підприємств за допомогою показників конкурентоспроможності та конкурентостійкості, 2013; [Електронний ресурс].- Режим доступу.- [http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/30797/37780].

3. Шевелев А.Е. Риски в бухгалтерском учете: учеб. пособие / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. 2- е изд. – М.:Кнорус, 2011. – 304с.

4. Янковий О.Г., Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення, 2013; [Електронний ресурс]. -Режим доступу.- [http://oneu.edu.ua/wpcontent/uploads/2018/01/monografiya_ep_2013.pdf]

УДК 338.2

Воляк О.О.[1]

[1]к.т.н, доц., доцент кафедри економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», Україна

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СИСТЕМИ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Сучасна економіка України, якій притаманні мінливість бізнес-середовища, висока залежність від впливу політичних чинників, посилення рівня конкурентної боротьби, ставить вітчизняні підприємства перед необхідністю оволодіння антикризовими методами та новими підходами до управління. Так, за даними статистики, в Україні на сьогоднішній день понад 1,5 млн бізнесів закрилося за підсумками 2020 року [4]. Згідно з даними Держстату, в першому кварталі 2020 року 40,8% підприємств спрацювали з негативним фінансовим результатом, тоді як в січні-березні 2019 року таких було 27,2%. Збитки склали 204,85 млрд грн, що майже в 5 разів перевищує показники аналогічного періоду минулого року.

Очевидно, що сьогодні помітними темпами зростає необхідність адаптації українського бізнесу до нестабільних умов розвитку економіки, що ставить вітчизняні підприємства перед необхідністю оволодіння антикризовими методами та новими підходами до управління. Діяльність в умовах несприятливого ринкового середовища призводить до банкрутства окремих суб'єктів господарювання або їхньої тимчасової неплатоспроможності.

Тому тема антикризового управління підприємством є дуже актуальною останнім часом.

Мета даної роботи полягає в дослідженні основних сучасних інструментів антикризового управління бізнес-системою в умовах невизначеності.

Антикризове управління являє собою цілісну систему прийомів і методів управління підприємством, які спрямовані на попередження або усунення кризових явищ, несприятливих для бізнесу [1]. Так як всі кризи різні, то, відповідно, і методи управління цими кризами різні. В умовах невизначеності єдиного шляху і єдиної шкали розвитку підприємств не існує.

Криза підприємства викликається невідповідністю його фінансово-господарських критеріїв параметрам навколишнього середовища [3]. Дані фактори можуть бути зовнішніми, що не залежать від діяльності підприємства, і внутрішніми, які залежать від діяльності підприємства. Головним інструментом антикризового управління є стабілізаційна програма. Стабілізаційна програма – це маневр коштами для заповнення розриву між їх витрачанням і надходженням.

У доповіді в якості нструмента антикризового управління запропонована технологія самоорганізації в компанії на персонал, що дозволяє знизити відтік кадрів, зберегти висококваліфікований персонал [2]. Щоб підприємство залишалося бути ще й успішним, необхідно вчасно і істотно підвищувати інвестування в людські ресурси і нові технології.

Висновки Антикризове управління являє собою комплекс інструментів зовнішніх і внутрішніх впливів на підприємств, що проявляє слабкі ознаки кризового стану або вже знаходиться в кризовому стані. Тому антикризове управління повинно головним чином випереджати, запобігати і вживати заходів щодо виявлення кризових ситуацій. Антикризове управління повинно забезпечувати протягом тривалого періоду часу таку конкурентну перевагу, яка дозволить мати затребувану ринком продукцію і достатній приплив грошових коштів, для оплати своїх зобов'язань.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Єпіфанова І. Ю. Сутність антикризового управління підприємства [Електронний ресурс] / І. Ю. Єпіфанова, Н. О. Оранська // Економіка та суспільство. – 2016. – №2. – С. 265-269. – Режим доступу: www.economyandsociety.in.ua

2. Романяк Г. М. Сутність антикризового управління підприємством в умовах нестабільного ринкового середовища / Г. М. Романяк // Наукові записки. – 2016. – №1. – С. 235-239.

3. Кавтиш О.П. Аналіз динаміки кризових явищ на підприємствах машинобудування / О.П. Кавтиш, А.Ю. Погребняк // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2016. – № 13. – С. 180–187.

4. УкрРудПром – Ділові новини України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.ukrrudprom.ua/news/Kolichestvo_ubitochnih_predpriyatiy_v_Ukraine_viroslo_do_41.html

УДК 338.3 : 005
Голованова М.А.[1], Бойко А.И.[2],
[1]к.т.н., доц., доцент кафедри економіки та маркетингу Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», Україна
[2] здобувач вищої освіти, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», Україна

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Антикризисное управление – это составляющая общего менеджмента на предприятии, который использует приемы, средства, инструменты и ориентируется на предотвращение возможных осложнений в деятельности предприятия и обеспечения его стабильного успешного хозяйствования.

Любое предприятие является неотъемлемой частью общей экономической системы, на которую влияет значительное количество факторов прямого и косвенного характера. Несмотря на сложное экономическое, финансовое и политическое положение, большинство предприятий сталкиваются с финансовым кризисом. В целом кризисным для предприятия можно считать не только такое состояние, при котором у него отсутствует прибыль, но и такое, при котором уменьшается платежеспособность, а также теряются или же вообще отсутствуют стратегические перспективы развития. Все эти негативные факторы обусловливают внедрения на предприятиях особого вида управления – антикризисного [1], которое является функцией менеджмента и обеспечивает: избежание кризисных ситуаций; уменьшение или ликвидацию последствий финансового кризиса на предприятии; обеспечение надлежащего уровня платежеспособности.

К главным элементам системы антикризисного управления предприятием целесообразно отнести: объект, предмет, цель, принципы, функции, нормативно-правовое и методическое обеспечение, а также субъекты и процесс его осуществления.

Объектом антикризисного управления является возникновение и углубление кризиса развития предприятия, ее устранения и предотвращения. Предметом антикризисного управления является предсказуемые и реальные причины кризиса, факторы, ее вызывающие, симптомы и последствия, к которым она приводит, то есть все проявления нарушения равновесия, которые вызывают угрозу наступления и развития кризиса.

Основной целью антикризисного управления является обеспечение хороших результатов с помощью здоровой организации, достигаемой путём использования окружения на основе хорошо поставленного управления людьми и коммуникациями. В системе антикризисного управления

исследователи выделяют следующие функции: определение целей, планирования, организации, мотивации и контроля [2].

Под принципами антикризисного управления принято понимать правила поведения, согласно которым осуществляются те или иные задачи управления, повышается потенциал управления и совершенствуется организация отношений объекта управления со средой его функционирования.

Методическое и нормативно-правовое обеспечение занимает выдающееся положение в системе антикризисного управления предприятием. В основе последнего лежит законодательство о банкротстве, налоговое законодательство и отдельные нормативные акты, регулирующие финансовые отношения между предприятиями и другими субъектами хозяйствования.

Субъектами системы антикризисного управления являются определённые лица, обладающие знаниями, наделенные специальной компетенцией и необходимыми ресурсами, и осуществляющих целенаправленные действия с целью обеспечения выполнения задач данной системы. К ним относятся: владелец предприятия, финансовый директор, функциональный антикризисный менеджер (сотрудник предприятия), функциональный антикризисный менеджер (сотрудник консалтинговой службы), представитель санатора, представитель кредиторов, специалисты агентства по вопросам банкротства и других государственных органов.

Антикризисное управление проводится по следующим направлениям: выделение приоритетных подходов в хозяйственной деятельности, то есть своеобразных пунктов роста, которые способствуют повышению деловой активности; обоснованное прогнозирование ресурсного обеспечения; определение качественных и количественных критериев оценки проведенной работы, а также возможности для внесения корректив в действия, внедрённые на предприятии [3].

Антикризисное управление является функцией менеджмента, которая обеспечивает: избежание кризисных ситуаций; уменьшение или ликвидацию последствий финансового кризиса на предприятии; обеспечение надлежащего уровня платежеспособности. От эффективности проведения антикризисных мероприятий на предприятиях будет зависеть их будущее существование или свертывания деятельности.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ткаченко, А. М. Антикризове управління як одне з напрямів підвищення ефективностідіяльностіпідприємства / А. М. Ткаченко, С. В. Телін // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3 (21). – С. 122–124. – Режим доступу:
http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/6544/1/Tkachenko_Crisis.pdf.

2. Авдошина, З. А. Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики / З. А. Авдошина // Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/management/antirecessionary_managment.shtml.
3. Польова, О. Л. Вибір стратегії антикризового управління підприємством / О. Л. Польова // Ефективна економіка. – 2015. –№ 11. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4597.

УДК 657.6
Дутчак Р. Р.[1], Дутчак В. Ф.[2]
[1]к.е.н., директор Навчально-наукового економічного інституту, Державний університет економіки і технологій, м. Кривий Ріг, Україна
[2]к.ю.н., асистент кафедри правового регулювання економіки, Державний університет економіки і технологій, м. Кривий Ріг, Україна

КІБЕРЗЛОЧИННІСТЬ ЯК СУЧАСНИЙ ВИКЛИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Згідно із даними звіту про «Всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства 2020: результати опитування українських компаній», яке проведено аудиторською компанією PricewaterhouseCoopers у 2020 р., кіберзлочини займають четверте місце в ТОП-5 найпоширеніших видів економічних злочинів у сфері господарської діяльності підприємств, - від них постраждали 31 % організацій (респондентів) в Україні [1].

Департаментом кіберполіції Національної поліції України у 2020 р. було прийнято 40000 електронних звернень; зареєстровано понад 5000 кіберзлочинів; зафіксовано матеріальних збитків на суму 241 млн. грн. Найбільш типовими видами кіберзлочинів стали: шахрайство з платіжними картками, крадіжки грошей з банківських рахунків, розповсюдження комп’ютерних вірусів, викрадення хакерами персональних даних громадян, онлайн-торгівля забороненими товарами, порушення авторських права та інше [2].

Статтею 8 Конвенції про кіберзлочинність від 23.11.2001 р. передбачено, що кримінальна відповідальність відповідно до внутрішнього законодавства держави встановлюється за навмисне вчинення, без права на це, дій, що призводять до втрати майна іншої особи шляхом: a) будь-якого введення, зміни, знищення чи приховування комп'ютерних даних, b) будь-якого втручання у функціонування комп'ютерної системи, з шахрайською або нечесною метою набуття, без права на це, економічних переваг для себе чи іншої особи [3].

Згідно із п. 8 ст. 1 Закону України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» від 5.10.2017 р. № 2163-VIII, кіберзлочин – це суспільно небезпечне винне діяння у кіберпросторі та/або з його використанням, відповідальність за яке передбачена законом України про

кримінальну відповідальність та/або яке визнано злочином міжнародними договорами України [4].

Кримінальним кодексом України від 5.04.2001 р. № 2341-III [5] (далі - ККУ) визначено перелік основних кіберзлочинів, а саме:

порушення авторського права і суміжних прав (ст. 176 ККУ);

заволодіння чужим майном або придбання права на майно шляхом обману чи зловживання довірою (ст. 190 ККУ);

незаконні дії з документами на переказ, платіжними картками та іншими засобами доступу до банківських рахунків, електронними грошима, обладнанням для їх виготовлення (ст. 200 ККУ);

незаконне використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, кваліфікованого зазначення походження товару (ст. 229 ККУ);

несанкціоноване втручання в роботу електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку (ст. 361 ККУ).

Особливу економічну небезпеку для підприємства представляють кіберзлочини, метою яких є незаконне відчуження його майна (в т. ч. крадіжка грошових коштів з банківських рахунків). Найбільша ймовірність ризику втрати майна підприємства пов’язана з несанкціонованим дистанційним втручанням в роботу інформаційний технологій обліку («1С:Підприємство 8.3», «SAP R3», «BAS») та програми з віддаленого управління банківським рахунком. Причинами цього є потенційна можливість маніпуляцій з бухгалтерськими документами (платіжні доручення, рахунки-фактури, накладні) для відчуження активів підприємства: грошових коштів, дебіторської заборгованості, товарів та інше.

Таким чином, з метою досягнення гарантій економічної безпеки від сучасних кіберзагроз, на підприємстві доцільно організувати службу внутрішнього аудиту. Враховуючи специфіку кіберзлочинів, методику такого аудиту потрібно доповнити спеціальними методами (програмами) відстежання електронного (цифрового) сліду в кіберпросторі підприємства, а саме: програми аналізатори трафіку, програми аналізу та відновлення історії браузерів, інформаційні технології обліку, моніторингові програмні продукти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства 2020: результати опитування українських компаній. – Режим доступу. - [https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2020/economic-crime-survey.html].

2. Кіберполіція України. - Режим доступу.- [https://cyberpolice.gov.ua/].

3. Конвенції про кіберзлочинність від 23.11.2001р. – Режим доступу. - [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_575#Text].

4. Закону України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» від 5.10.2017 р. № 2163-VIII. - Режим доступу.- [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2163-19#Text].

5. Кримінальним кодексом України від 5.04.2001 р. № 2341-III. - Режим доступу.- [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text].

УДК 005.52:005.334(477)

Євсєєва-Северина І. В.[1]

[1]к.е.н., доц., доцент кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Україна

ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Трансформації, що відбуваються в економіці України, характеризуються високим рівнем динамізму та швидкістю змін. Умови господарювання ускладнюються пандемією COVID-19, воєнними діями на сході України, анексією Криму, загостренням відносин із Російською Федерацією та викликають необхідність пристосовуватися до викликів сьогодення. Вітчизняні підприємства концентрують свої зусилля в напрямку розвитку власних сильних сторін та можливостей, досконалого прорахунку комплексу заходів для уникнення чи мінімізації впливу ризикових ситуацій на їх діяльність.

Опитування Федерації роботодавців України (рис. 1) показало, що найбільшою проблемою для вітчизняних підприємств виступає негативний вплив обмежень на здійснення діяльності, нестача обігових коштів, зростання цін та матеріали, що призводить до втрати доходів та банкрутства малого і середнього бізнесу.

Рис. 1 Основні проблеми бізнесу під час пандемії COVID-19 [1, с. 12]

Найбільш суттєві збитки у зв’язку з введенням карантинних заходів відчувають розважально-культурні заклади (театри, кінотеатри, виставки, різноманітні розважальні заходи, фітнес-клуби тощо) та готельно-

ресторанний бізнес, туристичні послуги, сфера надання косметологічних послуг, що відображається повною зупинкою або спадом виручки на 50-80%.

Водночас, **не зазнала суттєвих збитків, і навіть збільшила свою доходність,** торгівля продуктами харчування, медикаментами, засобами гігієни, інтернет-торгівля та доставка товарів до споживача [2].

Доцільно відмітити, що процеси функціонування в кризових умовах мають принципово інший характер, і в першу чергу, пов'язані із збереженням досягнутих ринкових позицій, а також, по можливості, забезпеченням розробки системи заходів щодо подальших кроків зростання. Результати діяльності суб'єктів господарювання в цих складних умовах доводять, що кризу не варто розглядати тільки як загрозу, адже вміння вдало функціонувати, адаптуватися до змін сприяє доцільності розгляду кризи з позитивного боку, як переломного моменту у розвитку підприємства.

На авторський погляд, комплексний підхід до визначення кризи найкращим чином характеризує з одного боку настання ризику втрати спроможності функціонування, що може призвести до банкротства та ліквідації підприємства, а з іншого боку – можливість до розвитку шляхом впровадження інновацій.

Передбачення настання ризиків, їх ідентифікація, оцінка та управління ними забезпечує функціонування та розвиток підприємств. Враховуючи сучасні умови господарювання, найбільший вплив на діяльність вітчизняних підприємств серед зовнішніх ризиків чинять наступні: епідеміологічний ризик (поява та розповсюдження COVID-19 дуже швидкими темпами); соціально-політичний ризик − ризик несприятливих соціально-політичних змін у країні, які зумовлюють погіршення загального стану економіки та чинять негативний вплив на господарську діяльність підприємств (нестабільна політична ситуація; нестабільність національної валюти; військові дії на сході України тощо).

До видів ризиків, що підлягають управлінню, слід віднести ті, що виникають у мікросередовищі організації і обумовлені функціонуванням самого підприємства: ризики, пов'язані із постачальниками сировинних ресурсів, виробничі, ризики в сфері збуту готової продукції, інформаційні, організаційно-управлінські та інвестиційно-фінансові. Аналізуючи дані рис. 1, можна стверджувати, що саме ризики нестачі сировини, несвоєчасні її поставки, а також зростання цін виходять на перший план. Слід зазначити, що ступінь впливу ризиків на ефективність діяльності великих та малих підприємств − різний, що пояснюється галузевою специфікою, умовами господарювання та можливостями подальшого розвитку.

Враховуючи вплив наявних ризиків, необхідно налагодити роботу в напрямку розробки системи антикризового управління підприємством, що

направлена на усунення можливих і наявних проблем в його діяльності, використовуючи весь потенціал сучасного менеджменту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Звіт Антимонопольного комітету України за 2020 рік. URL: https://amcu.gov.ua/news/richnij-zvit-amku-za-2020-rik

2. Хроніки кризи бізнесу: кого в Україні найбільше накриє шторм коронавірусу.URL:https://www.epravda.com.ua/publications/2020/03/19/658296/

УДК 338.23:349.6

Ілларіонов О. Ю.[1]

[1]старший науковий співробітник відділу господарсько-правових досліджень проблем економічної безпеки, Державна установа «Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Мамутова НАН України», м. Київ, Україна

МОНІТОРИНГ НЕЗАКОННОГО ВИДОБУВАННЯ ВУГІЛЛЯ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

З моменту відновлення незалежності нашої держави в структурі її економіки присутній тіньовий сектор, питому вагу в якому складає тіньовий енергетичний сектор, який, крім іншого, має в собі складову незаконного видобутку та реалізації кам’яного вугілля як на території України, так і на зовнішніх ринках (експорт незаконно видобутого вугілля відбувається, навіть, у держави-члени Європейського Союзу [1]). Ситуація ускладнена тим, що частини Донецької та Луганської областей є окупованими Російською Федерацією, а окупаційні адміністрації видобування вугілля розглядають як джерело існування та фінансування діяльності квазідержавних утворень та власної наживи. При цьому така діяльність координується та контролюється в усіх можливих проявах: незаконний видобуток відбувається як на захоплених вугледобувних підприємствах (які переважно були у державній власності; в структури захопленого майна присутні й приватні підприємства), так і на «традиційних» для цього регіону нелегальних малих вугільних шахтах – «копанках». Доволі сформованими є збут такої продукції як для власного споживання захопленими підприємствами енергетики, «комунальним сектором» квазіутворень, матеріально-технічне забезпечення (ліс, техніка, паливо тощо) та експорт такого вугілля до РФ з наступною його легалізацією. Непоодинокими є випадки (і відкрити кримінальні справи є тому свідченням) «реекспорту» такого вугілля на територію України через РФ та Білорусь.

Загалом, державна політика щодо обліку та моніторингу державного та комунального майна, яке залишилось на тимчасово окупованих територіях, лише формується не дивлячись на вже значний часовий проміжок

окупації в понад 7 років. На державному рівні щодо майна вугледобувних та інших підприємств вугільної промисловості сформовано кілька комісій при Міненерго України та при Міністерстві з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України, які мають напрацювати практичні матеріали щодо відповідного моніторингу стану галузі та майна, попередження легалізації і збуту незаконно видобутого вугілля, але й досі з цього питання не прийнято жодного нормативно-правового акту.

Наукова складова цього процесу теж не втішає: робіт з цієї проблематики критично мало, що, мабуть, не дозволяє державним інституціям згенерувати відповідні управлінські рішення. Такий доробок поки що складається з, власне, авторських досліджень [2, с. 89-93.], та досліджень, присвячених примусовій ліквідації суб'єктів господарювання, в т.ч. у зв'язку з насильницьким захопленням їх майна (та/або основних виробничих фондів) [3]. Науково-технічний прогрес, доступність технічних засобів моніторингу великих ділянок місцевості дозволяє останнім часом значним чином зменшити нелегальне видобування вугілля. Це застосування загальнодоступних супутникових знімків та їх динамічного порівняння, застосування дронів та ін. Однак, такі заходи поки що не можливі до застосування на тимчасово окупованих територіях. Все ж, в цій ситуації необхідне міжнародне посередництво. Відповідна діяльність потребує свого нормативного упорядкування в т.ч. з метою надання процесуального статусу результатам такого візуального моніторингу. Стосовно питання моніторингу незаконного видобування вугілля, то він практично сьогодні здійснюється або громадськими активістами, або неурядовими організаціями. Зібрана інформація широко висвітлюється в ЗМІ, однак, не завжди береться до уваги державними та правоохоронними органами. Методика оцінки використання захопленого майна та результатів такої діяльності (збут готової продукції) має бути затверджена на рівні нормативного акту та включатиме способи оцінки повідомлень та фото/відеоматеріалів в соціальних мережах, ЗМІ, групування та збереження такої інформації тощо. Мета – оцінка шкоди такому майну, екології, трудовим ресурсам тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Illarionov O. Prevention of extraction of coal from temporary occupied territories: economic and legal aspects. *MIND Journal*. 2020. Vol. 9. P. 1-14. https://doi.org/10.36228/MJ.9/2020.1

2. Ілларіонов О.Ю. Моніторинг стану об'єктів вугільної промисловості на тимчасово окупованих територіях України: організаційно-правові аспекти. *Господарське право та процес в умовах трансформації суспільних відносин: матеріали III Всеукраїнської науково-практичної*

конференції (в авторській редакції), (м. Кривий Ріг, 25 вересня 2020 року). Кривий Ріг: ДЮІ МВС України, 2020. 359 с.

3. Богатир В.К. Ліквідаційна процедура як окрема судова процедура у справах про банкрутство: дис. … д-ра філософії: 081 «Право». Маріуполь: ДЮІ МВС України, 2020. 234 с.

УДК 658:663.91

Клименко Т. А.[1], Гупалова Д. С.[2],
[1]ст. викладач, кафедра економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», Україна
[2] здобувач вищої освіти, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», Україна

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У зв’язку з нестабільністю зовнішнього економічного середовища на сьогодні вітчизняні підприємства перебувають у складних кризових умовах. Глобальна фінансово-економічна криза спричинила потужну хвилю банкрутств навіть фінансово стійких національних компаній. Збільшення зовнішніх чинників кризової загрози для підприємств обумовлюють необхідність постійного антикризового управління ними. При цьому внутрішні проблеми також погіршують здатність підприємств адаптуватися до сучасних ринкових викликів, що обумовлює необхідність розробки нових і перегляду наявних наукових підходів щодо впровадження у будь-якій галузі більш ефективної системи раннього попередження появи ознак загрози банкрутства й превентивного оцінювання фінансового стану з позиції можливого банкрутства [1].

В Україні в умовах фінансово-економічної кризи вітчизняним підприємствам потрібно планувати та аналізувати, координувати й контролювати досягнуті результати у сфері своєї діяльності, тобто здійснювати антикризове управління. Не виключенням є й кондитерська галузь, підприємства якої в порівнянні з іншими підприємствами харчової промисловості хоч і мають кращі позиції, проте через обмеження експорту та імпорту, динаміку цін на сировину, скорочення прибутковості, зниження рентабельності також втрачають свої лідерські позиції.

Кондитерська галузь є однією з найрозвинутіших галузей харчової промисловості України, асортимент продукції якої має більш ніж 1000 позицій і охоплює практично всі групи кондитерських виробів. Аналіз стану й перспектив розвитку кондитерського ринку в Україні свідчить, що

основним джерелом формування пропозицій на ринку є вітчизняне виробництво. Кондитерський ринок в Україні є досить розгалуженим, бо на ньому працює близько 800 компаній. Загальний обсяг виробництва кондитерських виробів складає більш ніж 1 млн т продукції на рік. Такі обсяги продукції дозволяють повністю забезпечити потреби внутрішнього ринку та експортувати продукцію за кордон. Українські кондитерські підприємства експортують свою продукцію у понад 50 країн світу [3].

Основні проблеми розвитку вітчизняної кондитерській галузі:

– залежність певної частини національних виробників від імпортної сировини;

– торговельні обмеження з боку країн-партнерів;

– висока конкуренція на внутрішньому ринку;

– перебування багатьох середніх і малих підприємств галузі у кризовій ситуації протягом останніх років.

Кондитерська галузь функціонує в умовах жорсткої внутрішньої та зовнішньої конкуренції, що сприяє постійному вдосконаленню управлінських процесів та забезпеченню високих світових стандартів якості виробленої продукції. Фінансовий стан підприємств кондитерської галузі свідчить, про нестабільність багатьох економічних показників, що негативно впливають на можливість розвитку як харчової промисловості, так і кондитерській галузі в цілому [3].

Антикризове управління на українських підприємствах кондитерської галузі впроваджується досить повільно. Причинами цього є неузгодженість між керівниками виробничих, фінансових, маркетингових відділів підприємства, що безпосередньо відповідають за економічні результати; неможливість отримання коректних даних для прийняття управлінських і бізнес-рішень у рамках бухгалтерського обліку; відсутність єдності в термінології; корпоративні бар’єри; нестабільність національної валюти та інші.

Також на сьогодні можна виділити істотні недоліки при впровадженні антикризового управління: розгляд завдань управління тільки як оперативних і зведення їх до контролю за результатами; ігнорування невартісних показників; неможливість ефективного налагодження процесів обміну інформацією й комунікацій на підприємстві; ігнорування специфіки галузі [2].

Застосування вітчизняними кондитерськими підприємствами антикризового управління в перспективі дасть можливість попередити чи послабити кризові явища, що мають місце в їхній діяльності, а також ефективно адаптуватись до нових умов.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.
2. Горобець І. І. Розвиток антикризового управління на підприємствах кондитерської галузі в умовах економічної нестабільності: автореферат / І. І. Горобець. – Одеса, 2021. – 23 с.
3. Кроніковський Д. О. Тенденції кондитерської промисловості України / Д. О. Кроніковський // Ефективна економіка. – 2014. – №10.

УДК 658.14.17

Клименко Т. А.[1]

[1]ст. викладач, кафедра економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», Україна

АКТУАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

У нинішніх економічних і соціально-політичних умовах більшість українських організацій переживають кризу, викликану невідповідністю фінансово-господарських параметрів підприємства поставленим завданням його розвитку й особливостям навколишнього середовища. З огляду на той факт, що в управлінні будь-якої соціально-економічною системою завжди існує ризик, управління підприємством в певній мірі має бути завжди антикризовим, і ключовим моментом даного підходу є прогнозування його господарської діяльності. Антикризове управління визначають як управління, в якому передбачаються небезпеки кризи, аналізування її симптомів і заходів щодо зниження негативних наслідків, а також використання її факторів для подальшого розвитку [1]. Під механізмом антикризового управління розуміють реалізацію базових принципів організації антикризового управління підприємством: - рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства; - постійна готовність до можливого порушення фінансової рівноваги; - оперативне реагування на кризові явища; - адекватність реагування на передкризові й кризові явища; - повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового стану; - розроблення запобігливих антикризових заходів [2]. Для своєчасного запуску механізму антикризового управління необхідно здійснювати постійний моніторинг стану фінансово-господарської діяльності підприємства, що є найважливішим етапом виявлення кризи на ранніх стадіях і сприяє формуванню рішень з метою уникнути можливого банкрутства або ліквідації підприємства.

Механізми антикризового управління поділяють на економічні та правові. До економічних можна віднести: - механізми діагностики фінансового стану й оцінювання бізнесу підприємства; - комплекс елементів маркетингу, що включає розроблення стратегії та програми антикризового управління підприємством з оцінюванням ефективності та ступеня ризику проведених заходів; - антикризова інвестиційна політика, спрямована на аргументування й визначення можливих варіантів вкладення коштів в операції з реальними активами, а також на визначення критеріїв ефективності інвестиційних проектів з оцінюванням чистої поточної вартості, рентабельності інвестицій, внутрішньої норми прибутку, періоду окупності інвестицій і перспективності нових проєктів – продуктових, технологічних, маркетингових, управлінських; - система управління ресурсами підприємства: управління розвитком технічних і технологічних ресурсів, управління кадровим потенціалом підприємства, управління розвитком інформаційних ресурсів, управління розвитком організаційно-виробничої структури; - система організації підприємства, що дозволяє сформувати модель ефективного управління ним на основі аналізування результатів господарської діяльності, ведення управлінського обліку й контролю з виділенням основних етапів проведення реструктуризації; - система планування та розроблення фінансових та економічних нормативів для підприємства в цілому та окремих підрозділів з визначенням елементів і етапів податкового, виробничого та бізнес-планування; - система управління якістю, яка передбачає діяльність з організації та забезпечення якості власної продукції, яка задовольняє споживачів більше, ніж продукція конкурентів; - система організації ліквідації або згортання бізнесу підприємства, коли всі заходи щодо фінансового оздоровлення не принесли очікуваних результатів. До правових механізмів антикризового управління відносять спостереження, фінансове оздоровлення, зовнішнє управління, конкурсне виробництво, мирову угоду [3].

Щоб уникнути банкрутства або ліквідації підприємства, сучасна система антикризового управління повинна мати три етапи: 1. Аналітично-прогностичний етап: аналіз передумов кризових явищ, оцінювання ймовірності кризи, ідентифікація. 2. Профілактика кризи. 3. Формування стратегії управління кризовими явищами, розробка заходів щодо подолання кризи, визначення механізмів їх реалізації та безпосередньо їх реалізація.

Таким чином, антикризове управління повинно бути направлено як, на передбачення й пом'якшення кризи, так і на її запобігання на підприємстві, розробку та реалізацію стратегічної програми, що дозволяє усунути кризові явища [4].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Безденежных В. М., Галай А. Г. Антикризисное управление – теория и практика применения / Учебное пособие. – М.: Альтаир-МГАВТ, 2015. – 113 с.

2. Ефимов, О. Н. Банкротство и антикризисное управление [Электронный ресурс]. – Саратов: Вузовское образование, 2016. – 372 с. – [Режим доступу: http://www.iprbookshop.ru/50615.html]

3. Долганова Н. А., Таганова Н. М. Анализ актуальных механизмов антикризисного управления предприятием // Инновационная наука. – 2019, № 4. С. 105 – 109.

4. Талапбаева Г. Е., Ерниязова Ж. Н. Механизм антикризисного управления на предприятии // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 2-3. – С. 441-443.

УДК 330.341
Кравець О.В.[1]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри економіки, «Класичний приватний університет», м. Запоріжжя, Україна

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

Стійкий економічний розвиток країни неможливий без створення умов соціального добробуту населення. За даними державної служби статистики України [1] основні показники соціально-економічного розвитку складаються із наступних (табл.1, рис. 1).

Таблиця 1.

Основні показники соціально-економічного розвитку

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Середньомісячна зар. плата одного працівника, грн	4195	5070	7104	8865	10497	11591
Заборгованість із виплати зар. плати, млн.грн	1880,8	2004	2368,4	2645,1	3034,4	3136,7
Експорт товарів, млн.дол. США	34523,3	32734,4	39486,1	43247,6	45963,3	44346,5
Імпорт товарів, млн.дол. США	34273,8	35058,7	44697,6	52113,3	55337,0	48243,8
Сальдо (+, –), млн.дол. США	249,5	–2324,3	– 5211,5	–8865,7	–9373,7	–3897,3
Оборот роздрібної торгівлі, млр.грн	1018,8	1159,2	816,6	928,6	1096,7	1210,8
Вантажообіг, млр.ткм	315,3	323,5	343,1	331,7	338,9	290,3
Пасажирообіг, млр.пас.км	97,3	102,2	99,3	103,8	107,9	49,4

За даними табл.1 протягом 2015-2020 рр. спостерігаємо підвищення середньомісячної заробітної плати у 2,76 раз, проте також зростає заборгованість із виплат заробітної плати на 66,7%. Експорт товарів, також, мав тенденцію до зростання протягом 2015-2019 рр. на 33,1%, проте у 2020 р. знизився на 3,5%. Зазначимо що, найбільші країни-партнери із експорту за даними січня 2020 р. були Китай (10,8%), Польща (6,5%) та Туреччина (6,8%), при цьому найбільше було експортовано продукції АПК та харчової промисловості (47,7%), недорогоцінних металів та виробів із них (19,5%). Імпорт товарів зростав протягом досліджуваного періоду на 61,5%, проте у

2020 р. знизився на 12,8%. Найбільші країни-імпортери за даними січня 2020 р. стали Китай (15,9%), Російська Федерація (10,1%) та Німеччина (9,6%). За товарною структурою найбільше було імпортовано продукції машинобудування (19,5%) та мінеральних продуктів (21,8%). протягом досліджуваного періоду сальдо мало тенденцію до зниження та від'ємного значення, досягнувши піку у 2019 р., а оборот роздрібної торгівлі підвищився на 18,8% [1].

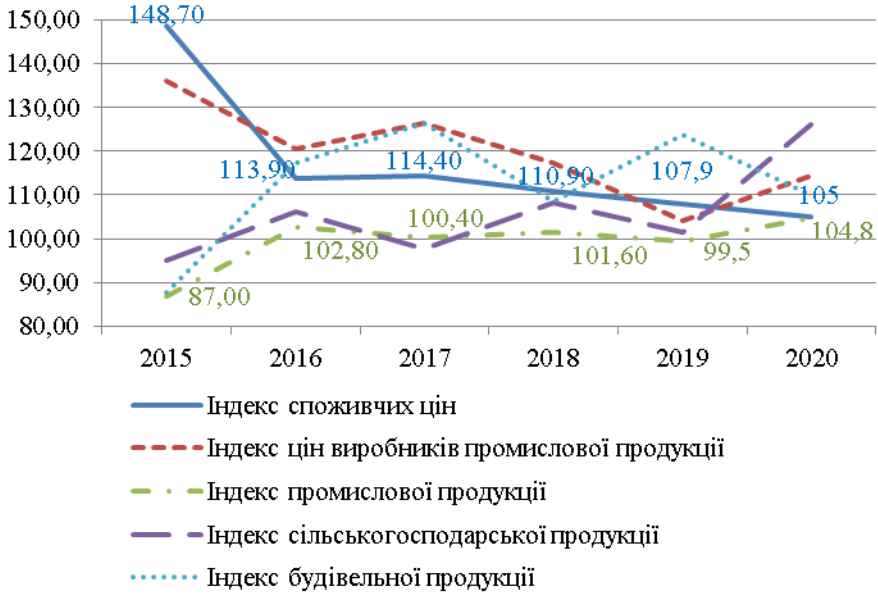

Рис. 1. Основні показники соціально-економічного розвитку (до відповідного періоду попереднього року (грудень))

Не зважаючи на начебто позитивні підвищення середньомісячної заробітної плати та обороту роздрібної торгівлі, необхідно брати до уваги стрімке підвищення індексу споживчих цін (рис.1) та зниження індексу цін виробників промислової продукції. Крім того, за прогнозом Кабінету Міністрів у 2021р. Індекс споживчих цін зросте до позначки 107,3 [2]. Вищезазначене потребує подальшого дослідження з метою покращення соціально-економічного стану підприємництва України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 09.04.2021 р.).

2. Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2021-2023 роки. Закон від 29.07.2020. URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671-2020-%D0%BF#Text (дата звернення 09.04.2021 р.).

УДК 330.34
Кравець О.В.[1], Петренко С.О.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри економіки, «Класичний приватний університет», м. Запоріжжя, Україна
[2]здобувач вищої освіти, «Класичний приватний університет», м. Запоріжжя, Україна

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ В УМОВАХ КРИЗИ

Останні сім років Україна перебуває у надскладній геополітичній та соціально-економічній ситуації. Розірвалась велика кількість зв'язків вітчизняних суб'єктів господарювання з бізнес-партнерами на території країн СНД (передусім РФ).

Особливо відчутними зазначені процеси стали для економіки Запорізької області. У регіоні, який є одним з найбільш економічно розвинених центрів України, спостерігалися негативні тренди розвитку за основними економічними показниками до 2016 року включно (рис.1) [1].

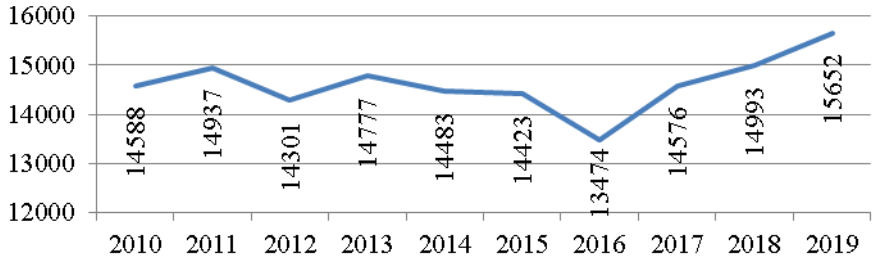

Рис. 1. Кількість підприємств Запорізької області, одиниць

Проте вже з 2017 року спостерігаються позитивні зміни в динаміці розвитку регіону, що значною мірою можна пояснити певною стабілізацією соціально-економічної ситуації в Україні загалом, а також покращенням із 2016 року кон'юнктури на світових ринках зернових культур і чорних металів, які становлять основу експорту Запорізької області.

У 2017 році область збільшила обсяги експорту на 28 %, що стало поштовхом для нарощення ВРП, виробництва промислової продукції, зростання капітальних інвестицій в регіоні. Наслідком перерозподілу

територіальної структури ВРП (з огляду на втрату економічної потужності Донецької та Луганської областей) стало зростання частки ВРП Запорізької області з 3,8 % у 2012 році до 4,4 % у 2017 році у ВРП України загалом [2]. Аналіз динаміки рівня ВРП на 1 особу Запорізької області в 2010- 2017 роках свідчить про те, що регіон входить у 5-ку найкращих за даним показником в Україні, перевищуючи середнє значення по країні (70,2 тис. грн) на 8 % [2].

Економічну спеціалізацію Запорізької області сьогодні визначають сектори економіки, які мають найбільшу питому вагу за обсягом реалізації продукції та послуг. За підсумками 2020 року домінуючу частку мають діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (14,37%), оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів (14,15%), сільське, лісове та рибне господарство (9,88%), промисловість (8,22) та будівництво (4,16 %) (рис.2) [1].

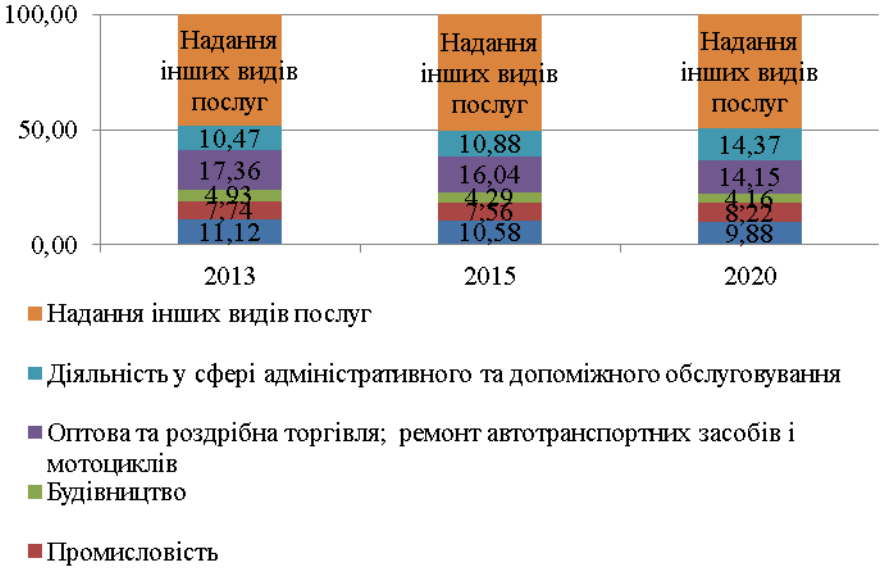

Рис. 2. Кількість активних підприємств Запорізького регіону за обсягами реалізованої продукції та послуг, %

Загалом, три сектори економіки – промисловість, торгівля та сільське господарство – формують понад 32 % обсягів реалізації продукції та послуг в регіоні. Впровадження нових технологій та розвиток основних секторів

економіки Запорізької області є основним пріоритетом розвитку з економічного боку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 07.04.2021 р.).

2. Стратегічний аналіз соціально-економічного розвитку запорізької області. URL: https://www.zoda.gov.ua/files/WP_Article_File/original/000119/119609.pdf (дата звернення 07.04.2021 р.).

УДК 330.34

Кравець О.В.[1],Тимошенко О.Г.[2]

[1]к.е.н., доц., доцент кафедри економіки, «Класичний приватний університет», м. Запоріжжя, Україна

[2]здобувач вищої освіти, «Класичний приватний університет», м. Запоріжжя, Україна

МОНІТОРИНГ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розглянемо основні показники соціально-економічної діяльності підприємств Запорізької області протягом 2004-2019 рр. (рис.1-3) [1].

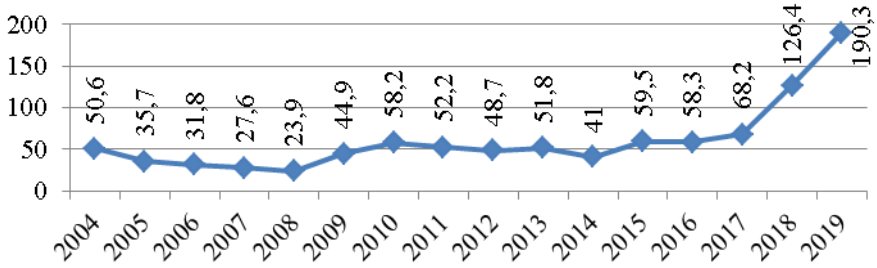

Рис. 1. Аналіз сум заборгованостей із виплат заробітних плат у Запорізькій області (станом на початок року, млн. грн.)

З рис.1 видно, що починаючи з 2014 р. заборгованості із виплат заробітних плат у Запорізькій області почали швидко зростати, таким чином станом на 2019 р. сума заборгованостей перевищила зазначений показник в 4,6 рази в порівнянні із 2014 р.

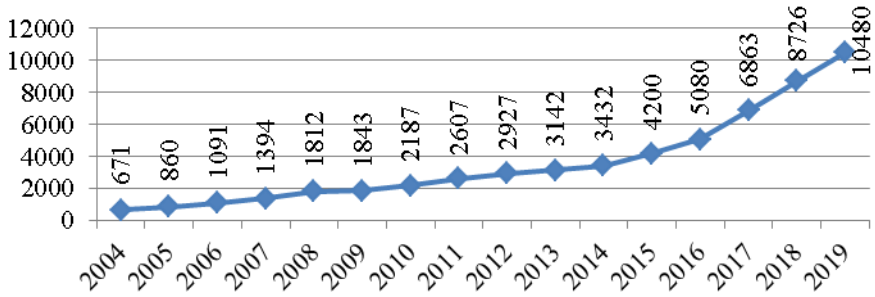

Рис. 2. Аналіз динаміки середньомісячної заробітної плати у розрахунку на одного штатного працівника (грн.) у Запорізькій області

Протягом всього досліджуваного періоду середньомісячна заробітня плата мала стійку тенденцію до підвищення, починаючи із 671 грн у 2004 р. і до 10480 грн у 2019 р. При цьому, різке підвищення середньої заробітної плати спостерігається протягом останніх п'яти років.

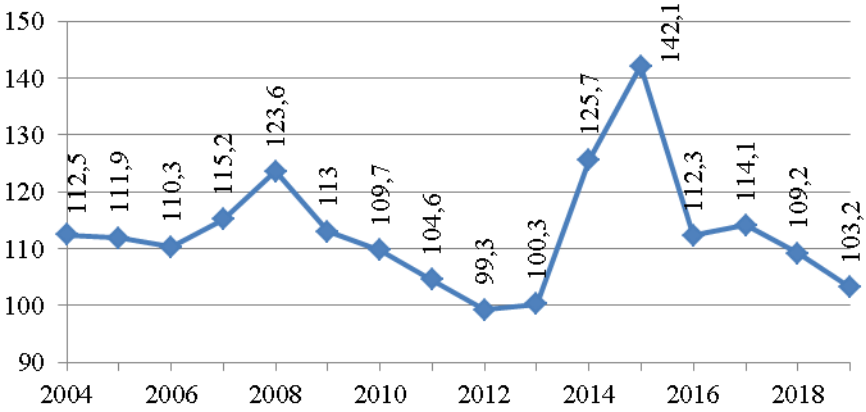

Рис. 3. Аналіз індексу споживчих цін (грудень до грудня попереднього року, %) у Запорізькій області

З рис. 3 бачимо, що у 2015 році спостерігається різке зростання індексу споживчих цін, що перевищує відповідний показник у 2013 році на 42,1%. У 2016-2019 роках спостерігаємо поступове зменшення індексу інфляції у Запорізькій області із 112,3 до 103,2.

Проте, за прогнозами Міністра розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України Ігора Петрашко: «Починаючи з 2021 року

передбачається подальше поступове прискорення економічного зростання та формування якісного підґрунтя для сталого економічного розвитку в середньостроковій перспективі з урахуванням проведення основних реформ та збереження фінансової стабільності» [2], очікується, що індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року) поступово буде знижуватись до 107,3% у 2021 році, 106,2% у 2022 році та 105,3% у 2023 році.

Враховуючи все вищесказане, можна зазначити, що підвищення рівня середньомісячної заробітної плати у Запорізькій області не здатне перекрити негативний вплив інфляції помножений на заборгованість із виплат заробітних плат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 03.04.2021 р.).

2. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://www.me.gov.ua/ (дата звернення 03.04.2021 р.).

3. Kravets O. V. The research of small businesses development trends in Ukraine. *Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum*. 2015. № 8 (21), 31-42 pp.

УДК 658.14

Куницька-Іляш М. В.[1]

[1]к.е.н.,доц., доцент кафедри економіки підприємства, інновацій та дорадництва в АПК імені І. В. Поповича, Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Ґжицького, Україна

ХАРАКТЕРИСТИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ СТРАТЕГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ

Фінансова безпека традиційно вважається провідною з-поміж інших складових економічної безпеки соціально-економічних систем, що видається логічним, адже, до прикладу, на мікрорівні її стабільність безпосереднім чином позначається на фінансово-економічному стані та ефективності суб’єкта господарювання. Відтак, актуалізація процесу забезпечення фінансової безпеки тісно корелює зі налагодженням відповідної системи управління в цій сфері.

Діяльність підприємств визначає бюджетні поступлення, а, відтак, фінансові можливості держави та її регіонів, має вплив на рівень та структуру державного і корпоративного боргу, валютні коливання і стабільність національної грошової одиниці і т. д. Відповідно, від рішень в системі

менеджменту підприємств і організацій залежить стан фінансової безпеки держави, регіону, галузі, територіальної громади, громадян. Таким чином, суб'єктів господарювання видається доцільним вважати повноцінною групою суб'єктів управління фінансовою безпекою, особливо на галузевому рівні. Водночас, такі взаємозв'язки посилюються при визначенні передумов розвитку та забезпечення фінансової безпеки стратегічних галузей, підприємства яких часто виконують основну роль у посиленні темпів соціально-економічного зростання територій та держави загалом.

Потрібно вказати на те, що реалізація фінансових інтересів як генеральна мета формування якісної системи управління фінансовою безпекою підприємств зазначається у більшості дослідженнях з цієї проблематики. До прикладу, у [1, с. 26-30] акцентовано, що є підстави стверджувати про високу якість управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання, коли реалізуються його фінансові інтереси в ув'язці зі фінансовими орієнтирами суб'єктів внутрішнього та зовнішнього середовища, розвивається його фінансова система і сформовано надійний механізм захисту від ризиків і загроз.

Управління фінансовою безпекою на рівні господарюючих суб'єктів являє собою виважену, чітко сплановану та організаційно координовану послідовність заходів зі визначення цілей, функцій, принципів, методів, завдань та інструментів управління, застосування яких дозволяє забезпечити стале функціонування підприємства, захищеність його фінансових інтересів та досягнення цілей загальної корпоративної та фінансової функціональної стратегії, недопущення фінансових ризиків і загроз безпеці [2, с. 118-122].

Дійсно, виходячи від фінансового стану суб'єктів підприємництва, відбуваються основні процеси забезпечення фінансової безпеки галузі. Як відомо, діяльність підприємств піддається впливу значної кількості чинників, спрогнозувати які досить складно, що часто призводять до суттєвого погіршення їх фінансового стану. Тому, у системі фінансової безпеки галузі необхідно сформувати середовище, яке дозволяло б передбачити такі тенденції. Йдеться про бачення системи управління фінансовою безпекою у вигляді поєднання внутрішнього механізму її забезпечення зі застосуванням загальних і спеціальних методів, інструментів, засобів та зовнішньої системи інституційно-правового і інституційно-організаційного регулювання [3, с. 8-15]. Розвиваючи такі ідеї, потрібно додати, що питання управління фінансовою безпекою що на мікро, що на макроекономічному рівні тісно пов'язані між собою і неможливо вирішити одні без інших. Відтак, це все підсистеми однієї глобальної системи управління фінансовою безпекою держави [4, с. 323-329].

Визначені особливості конфігурації та структури системи управління фінансовою безпекою закономірно мають бути врахованими при

обґрунтуванні концептуально-елементних характеристик управління фінансовою безпекою стратегічних галузей. Позаяк, слід чітко розуміти основоположний каркас такої системи, що не змінюється за будь-яких умов.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Механізми та функціонально-структурні інструменти забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних загроз економічної безпеки : монографія за ред. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л. Львів, 2019. 552 с.
2. Lupak R. L., Kunytska-Iliash M. V. Conceptual Relationships between the Systems of Ensuring the Economic Security of the State and the Implementation of the State Policy of Import Substitution. *Problemy Ekonomiky*. 2017. № 2. P. 117-123.
3. Vasyltsiv T. G., Lupak R. L., Kunytska-Iliash M. V. Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprises. *Науковий вісник Полісся*. 2018. № 2 (14). P. 2. P. 8-15.
4. Vasyltsiv T. G., Klipkova O. I., Lupak R. L., Mitsenko N. G., Mishchuk I. P. Monetary and financial policy of Ukraine: theoretical-empirical connections and priorities of state regulation. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. Vol. 4. № 31. P. 320-330.

УДК 331.522.4

Курепін В.М.[1]

[1]старший викладач, кафедра методики професійного навчання, Миколаївський національний аграрний університет, Україна

КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО ПРОФІЛЯ

Головна мета формування кадрового потенціалу підприємства аграрного профілю полягає у забезпеченні підприємства необхідними трудовими ресурсами, здатними вирішити завдання та досягти підприємством поточних і стратегічних цілей. З одного боку сутність кадрового потенціалу, це якісна і кількісна характеристика постійних кваліфікованих працівників підприємства, з іншого – це тимчасові вільні або резервні трудові місця, які потенційно можуть бути зайняті фахівцями в результаті їх розвитку і професійного навчання.

Певні якості, здібності і можливості працівників є гнучкими та володіють здатністю розвиватися і змінюватися, тому можуть бути як задіяні, так і незадіяні у трудовій діяльності колективу [1]. Сьогодні одним з

ключових чинників підвищення ефективності використання кадрів підприємства є відношення до вдосконалення і розвитку кадрового потенціалу. Управління цим розвитком повинно здійснюватися постійно з урахуванням динаміки еволюціонування виробництва як на етапі формування, так і в процесі використання кадрового потенціалу, його освітнього, кваліфікаційного зростання.

Нові умови господарювання висувають нові вимоги до формування й використання кадрового потенціалу на підприємствах. Сам по собі накопичений кадровий потенціал не є остаточним вирішенням всіх проблем, які виникають у процесі господарювання [2]. Щоб мати висококваліфікованих кадрових фахівців, складових ядра промислового підприємства, необхідно створити для них стимул до ефективної роботи та систему управління кадровим потенціалом.

Розвиток високого рівня кадрового потенціалу залежить від стабільності кадрової політики підприємства, успішності та прибутковості, стійкої позиції перед підприємствами-конкурентами [3]. Інноваційна спрямованість кадрової політики та використання вдалого досвіду закордонних підприємств, врахування особистих характеристик кожного окремого робітника, вдосконалення кадрового потенціалу, чітка системи соціальних гарантій працівників тощо частково або в цілому можуть вирішити проблеми в сфері управління кадровим потенціалом сучасного українського підприємства.

Розвиток кадрового потенціалу підприємства забезпечують компоненти:

1. Система організаційного забезпечення - являє собою взаємозалежну сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень по окремих аспектах його кадрової діяльності [4]. Основа цього забезпечення, це структура управління кадрової діяльності підприємства з окремими її елементами: менеджери, служби, відділи та інші організаційні підрозділи управлінського апарату.

2. Система фінансового забезпечення - представлена у вигляді сукупних коштів, які спрямовуються на фінансування діяльності в галузі кадрового управління. Основа цього забезпечення, це надійна система акумулювання та залучення коштів, спрямованих на розвиток професійних якостей провідних співробітників та здійснення мотивуючих виплат персоналу. Ефективне використання фінансового забезпечення гарантує повернення капіталу в майбутньому і стимулює економічне зростання підприємства на всіх етапах розвитку будь якого сучасного підприємства.

3. Система мотиваційних факторів – визначає якісний склад кадрового потенціалу підприємства, повинна бути пристосована до

параметрів наявного кадрового потенціалу та сприятиме його розвитку. Складовими механізму зацікавленості у досягненні максимальних економічних та соціальних результатів діяльності: зміст праці та визнання її іншими, усвідомлення своїх досягнень, почуття відповідальності, самореалізація у праці, прагнення до службового зростання, об'єктивна оцінка дій працівника керівництвом. Оскільки мотиваційна поведінка працівників формується під впливом різноманітних факторів рекомендується проводити мотиваційний моніторинг своїх кадрів. Мотиваційний моніторинг дозволить отримати актуальну інформацію, необхідну для прийняття своєчасних управлінських рішень та сприятиме розвитку кадрового потенціалу підприємства.

4. Система інформаційного забезпечення - представлена сукупністю реалізованих управлінських рішень з обсягу, розміщення та форм організації інформації, яка циркулює в системі управління кадрами та при її функціонуванні [5]. Вона включає оперативну інформацію, інформацію щодо планування чисельності кадрів та професійного підбору персоналу, нормативно-довідкову інформацію, яка пов'язана із регламентацією посадових обов'язків, охороною праці, нормуванням праці, класифікатори техніко-економічної інформації та системи документів (уніфікованих та спеціальних), пов'язаних із забезпеченням ефективного використання робочого часу, застосуванням ефективних систем матеріального і морального стимулювання праці тощо.

5. Система науково-методичного забезпечення – представлена єдиною системою документообігу організаційно-методичного характеру, включає: норми, правила, вимоги, які використовуються для вирішення завдань, пов'язаних із розвитком кадрів. Спрямована на забезпечення ефективності процесів підвищення кваліфікації і професійної підготовки кадрів підприємства; науково-методичний супровід процесів розвитку професійно-технічної освіти; впровадження сучасних навчальних та управлінських технологій, стимулювання професійного зростання кадрів, підвищення їхньої професійної майстерності та компетентності, зокрема, через ефективне застосування сучасних форм і методів навчання.

В процесі управління кадрами керівники та фахівці повинні оперувати основними положеннями й нормами, правилами, які відносяться до нормативно-правових актів підприємства. Це передбачає реалізацію стратегічних аспектів управління підприємством, до яких відносять:

- розробка й здійснення кадрової політики, в межах якої принципи управління персоналом відображають об’єктивні тенденції;
- соціальні й економічні закони - враховують увесь арсенал наукового знання, який і визначає можливості ефективного регулювання та

координацію людської діяльності (наукові рекомендації суспільної психології, теорії менеджменту й організації).

Розвиток кадрового потенціалу підприємства визначає принципи системи управління персоналом, до них відносять:

а) загальні, базисні, принципи - системність, рівні можливості, повага до людини, командна єдність, правовий та соціальний захист:

- системність базується на сприйнятті кадрового потенціалу як цілісної, взаємозалежної динамічної системи, яка охоплює всі категорії працівників, спрямована на формування й ефективне використання людського потенціалу підприємства;

- рівні можливості використовують принцип при підборі та розстановці кадрів;

- повага до людини визначає спосіб мислення керівництва, при якому потреби та інтереси працюючих на підприємстві є першочерговими серед пріоритетів організації, весь персонал має рівні умови, присутня колективна відповідальність за результати спільної діяльності, одночасно співробітники зберігають свою самостійність і самобутність;

- правова та соціальна захищеність полягає у чіткому дотриманні законів, правових актів, норм адміністративного, цивільного, трудового та господарського права.

б) оптимізаційні принципи – орієнтація на професійне ядро кадрового потенціалу, сукупність здібностей працівників, як складової професійного ядра кадрового потенціалу відіграють вирішальну роль у діяльності підприємства.

Сукупні здібності працівників необхідні для забезпечення підприємству стратегічних переваг над конкурентами. Ці переваги реалізуються у своєчасному впровадженні автоматизації, модернізації технологічного процесу підприємства, при підвищенні якості продукції й послуг. Завдяки цьому підприємство отримає монопольне положення на тому або іншому сегменті ринку.

Сукупні здібності персоналу є унікальним джерелом підвищення рентабельності підприємства за рахунок комбінації науково-технічного, виробничого, організаційного, управлінського й кадрового потенціалів; забезпечують належну якість всієї продукції, що випускає підприємство, створюють умови для розробки нових видів продукції.

Висококваліфіковані працівники, ядро кадрового потенціалу, на підприємстві відіграють важливу роль в реалізації стратегічних планів підприємства. Вони є довгостроковою основою для розробки й прийняття гнучких, стратегічно важливих рішень: раціоналізація та реорганізація організаційної структури підприємства, створення спільних підприємств, диверсифікація продукції тощо. Це дозволяє підприємству своєчасно

реагувати на економічні зміни, оцінювати і враховувати довгострокові ринкові тенденції й поточні запити споживачів, тим самим утримувати домінуюче положення на деяких сегментах ринку. Зокрема, наявність високопрофесійних співробітників забезпечує виживання підприємству в короткостроковій і довгостроковій перспективі.

в) принцип компліментарності управлінських ролей – формується система управління кадровим потенціалом на підприємстві, це взаємодія професійної та політичної складових кадрового складу підприємства: керівників, організаторів та адміністраторів. Цей принцип поділяють на дві групи:

- перший - принципи, які характеризують вимоги до формування кадрового потенціалу;
- другий - принципи, які визначають напрями розвитку потенціалу кадрового персоналу.

Конкурентоспроможність підприємства в умовах сучасної кризи може бути досягнена за рахунок двох принципових підходів:

підхід перший - ліквідація існуючих недоліків в організаційній структурі підприємства, які перешкоджають підвищенню конкурентоспроможності персоналу: усунення структурних підрозділів і працівників, які не відповідають стратегії виведення підприємства із кризової ситуації;

підхід другий - створення привабливого іміджу підприємства. Є підстави вважати цей підхід найбільш продуктивним, оскільки він реалізовує ряд важливих принципів.

г) принципу формування унікального кадрового потенціалу підприємства – підвищує конкурентоспроможність підприємства. В будь-якій сфері діяльності високий інтелектуальний рівень підприємства приваблює талановитих людей, від масштабу інвестицій в кадровий склад підприємства залежить розвиток інтелектуального й інформаційного потенціалу працюючих, персонал набуває практичний досвід, складаються умови для створення унікального поєднання професійних здібностей з високою конкурентоздатністю колективу підприємства в цілому.

Отже, в сучасних економічних умовах розвиток кадрового потенціалу підприємств необхідно розглядати в числі пріоритетних сфер функціонування організації. На процес розробки і реалізації стратегії прямо впливають якісні характеристики персоналу, а допущені помилки можуть привести до втрати капіталовкладень

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Адміністративний менеджмент [Електронний ресурс] : опорний конспект лекцій для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня "Бакалавр"

спеціальності 073 "Менеджмент" денної та заочної форм навчання / уклад. В. В. Клочан, Н. Є. Зінгаєва. - Миколаїв : МНАУ, 2020. - 56 с. URL:http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/7566.

2. Мельник І. О. Теоретичні засади дослідження змісту конкурентоспроможності підприємства / І. О. Мельник, А. В. Котов // Теоретичні та практичні аспекти розвитку підприємництва в Україні : монографія / під ред. О. О. Непочатенко. – Умань : Видавець «Сочінський М.М.», 2017. – С. 16-21. URL:http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/3931.

3. Курепін В. М. Управління кадровою безпекою аграрних підприємств : дис. ... канд. економічних наук 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Економічні науки / наук. керівник В. М. Нагаєв. Харків, 2020. 180 с. URL: http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/9034.

4. Костирко А. Г., Олійник Т. Г., Костирко П. Д. Організація раціональної системи інформаційного забезпечення управління підприємством / А. Г. Костирко, Т. Г. Олійник, П. Д. Костирко // Modern Economics. - 2019. - Вип. 18. - С. 74-78. DOI:https://doi.org/10.31521/modecon.V18(2019)-12.

5. Курепін В.М. Управління розвитком кадрового потенціалу підприємств аграрного профілю / В.М. Курепін // Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції 12 березня 2021 року : збірник наукових праць [Електронний ресурс]. – Вінниця: ВНТУ, 2021., -С. 730-733. URL:http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/8907

УДК 658.15

Мацедонська Н.В.[1], Кобильченко Г.В.[2]
[1]канд. екон. наук., доц. Вінницький навчально-науковий інститут економіки, Західноукраїнського національного університету, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Вінницький навчально-науковий інститут економіки Західноукраїнського національного університету, Україна

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасному науковому колі фінансову безпеку суб’єктів господарювання розглядають як основну складову економічної безпеки. Так, на думку Покропивного С. Ф., вона є складовою економічної безпеки і спрямована на ефективне використання корпоративних ресурсів [1, с. 216]. А з точки зору Судакової О. І. – вона відображає систему критеріїв і показників фінансового стану підприємства, сприяє їх збалансованості, свідчить про

фінансову стабільність та незалежність, належний рівень активів, наявність грошових коштів та їх захищеність тощо [2, с. 144].

В економічно-розвинутих країнах також постає проблема фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Зарубіжні вчені особливу увагу приділяють питанням економічної діяльності підприємств та їх фінансового забезпечення. У своїх працях вони акцентують увагу на проведенні аналізу фінансового стану підприємства як в цілому, так і за окремими напрямками. Такий підхід дозволяє аналізувати показники різних підприємств, робити співставлення будь-яких аспектів їх діяльності, прибутковості, рентабельності тощо.

Закордоном популярним є коефіцієнтний аналіз (ratio analysis), який здійснюється за окремими напрямками аналізу, не зважаючи на масштабність діяльності підприємств. Він дозволяє визначити ефективність та прибутковість функціонування, виявити закономірності, які впливають на фінансові показники. Однак перевага надається порівняльному аналізу, завдяки якому здійснюється порівняння фінансових показників суб'єкта господарювання з показниками їх конкурентів. Це дозволяє внести зміни, що будуть сприяти усуненню конкурентів. Також у зарубіжній практиці застосовується трендовий аналіз (trend analysis). До його складу входить вертикальний (common-size) та горизонтальний (percent change) аналізи. Суб'єкти господарювання мають можливість чітко визначити свій фінансовий стан та вплив факторів на фінансові показники, бути конкурентоспроможними та забезпечити фінансову безпеку завдяки факторному аналізу, зокрема моделі Дю Понту [3, с. 102].

У світі накопичений високий рівень досвіду інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, а саме: індекс Альтмана, модель Ліса, модель Спрінгейта. Вони досить ефективні і мають розроблений системний підхід. Проте, на жаль, у нашій країні їх застосування проблематично у зв'язку з тим що дані методи і моделі розроблені з урахуванням вибіркових сукупностей підприємств інших країн, які докорінним чином різняться від вітчизняних.

Саме тому під час оцінювання фінансової безпеки необхідно використовувати комплексний підхід до оцінки фінансової безпеки підприємства, який включає оцінку фінансового стану підприємства, оцінку рівня безпеки функціональних складових фінансової безпеки та оцінку фінансових ризиків. Визначення рівня фінансової безпеки на основі її функціональної структури відбувається шляхом розрахунку інтегрального індексу за допомогою експертного оцінювання вагових коефіцієнтів локальних показників і складових безпеки та інтерпретації отриманих результатів за допомогою шкали рівнів фінансової безпеки.

Проведемо аналіз рівня фінансової безпеки ПАТ «Вінницький завод «Будмаш» у 2015-2020 роках. Його можна віднести до підприємств з низьким рівнем фінансової безпеки, адже його інтегральні показники коливались в межах 0,4968-0,4979. Внаслідок низької дохідності операційної і фінансової діяльності та перевищення середньої розрахункової ставки відсотка над економічною рентабельністю, диференціал фінансового важеля протягом досліджуваного періоду мав від'ємні значення. Внаслідок від'ємних значень диференціалу, ефект фінансового важеля також набував від'ємних значень. Результати аналізу свідчать, що підприємству необхідно вжити термінових заходів по відновленню і підвищенню рівня фінансової безпеки підприємства та внести корективи до власних фінансових стратегій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Економіка підприємства : підручник / А. П. Наливайко, М. Г. Грещак, С. М. Соболь, Г. О. Швиданенко; за ред. С. Ф. Покропивний. Київ: КНЕУ, 2006. 528 с.

2. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства. *Економічний простір.* 2008. №9. С.140-148.

3. Островська Г. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. Галицький економічний вісник. 2011. № 2 (31). С.99-111.

УДК 334.012.61-022.51-022.55:614.46(477)](042.3)

Несторенко Т.П.[1], Арцибашева Є.С.[2]

[1] професор WST, к.е.н., доц., доцент кафедри економіки підприємства та фінансів, Бердянський державний педагогічний університет, Україна

[2]здобувач вищої освіти, Бердянський державний педагогічний університет, Україна

ВПЛИВ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ НА МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС УКРАЇНИ

Під час карантину економіка України поринула в економічну кризу. Весною та восени 2021 року діяли жорсткі обмеження, що призвело то суттєвого скорочення обсягів виробництва та надання послуг в ряді галузей. До тих, хто найбільше постраждав від пандемії Covid-19, можна віднести логістику, туризм, ресторанний бізнес, пасажирські перевезення тощо.

Розповсюдження та появи нових мутацій короновірусу – це глобальна проблема та загроза для малого та середнього бізнесу. За даними Європейської бізнес асоціації, кожна п'ята компанія опинилася перед вибором – рахувати збитки або закритися [2].

Підприємства сфери послуг під час карантину або перестали працювати, або отримували набагато менше замовлень порівняно із докризовим періодом. Керівники бізнесу не завжди могли оперативно реагувати на зміни в обмежені з боку держави, адже вони постійно вносили нові зміни. До того ж місцева влада також запроваджувала власні обмеження. Частина працівників боялася приходити на роботу через страх захворіти на COVID-19, інші – навпаки переживали, що їх звільнять. Все це призвело до паніки, яка теж вплинула на бізнес.

З часом більшість компаній почали підлаштовувати свій бізнес до умов карантинних обмежень, більш ефективно стали використовувати інформаційні технології та шукати інші шляхи оптимізації своєї діяльності. Наприклад, ті процеси, які можна було перевести на дистанційну роботу, почали реорганізовувати, а комунікації з робітниками в певних сферах теж перевели в онлайн режим. Раніше така робота була не дуже популярною, але це допомогло скоротити і спростити процес комунікації між людьми.

Під час карантинних обмежень помітно зріс попит на інтернет-магазини та безготівкові розрахунки, які стимулюють розвиток безготівкової інфраструктури. Компанія Portmone, яка спеціалізується на проведенні онлайн-розрахунків, відзначила зростання попиту на свої послуги серед своїх клієнтів [3]. Служби доставки та інтернет-магазини по всьому світі відчули збільшення потоку клієнтів, які змушені залишатися вдома через карантин. Так, інтернет-магазин Prom.ua помітив збільшення замовлень по всій Україні. На весні 2020 року кількість замовлень зросла на 20%. Цей рік показник збільшився на 50%. Разом з тим, після пом’якшення карантинних обмежень наприкінці 2020 року частково відбувся відтік клієнтів з онлайну [1]. Взагалі, український ринок онлайн-торгівлі зростає, але не так швидко, як, наприклад, в країнах-членах ЄС, в США, в Канаді. Сьогодні частка e-commerce в Україні, за різними оцінками, становить близько 5-8%, в той час як в розвинених країнах цей показник становить 20-30% [3].

Через карантині обмеження компанії намагались підлаштовувати свій бізнес в офлайн режимі до нових вимог та продавати свою продукцію через інтернет. Це стало порятунком для багатьох, в тому числі і для компанії Drommel, яка займається виготовлення і продажами меблів. За словами керівника цієї компанії, коронавірус лише пришвидшив процес переходу з оффлайн до онлайн. Зараз компанія закрила всі свої фізичні магазини та 94% продажів проходять онлайн [3]. Також карантин дав нові можливості – зріс попит на меблі для облаштування нового домашнього робочого місця.

Деякі компанії під час карантину переосмислили свою філософію та вийшли за межі простого заробітку грошей. Залучити нових споживачів можна не лише продаючи їм просто товар, а і певну ідею. Однією з таких ідей є дружнє ставлення до навколишнього середовища, тому що малому та

середньому бізнесу складно профінансувати масштабні рекламні кампанії, а от піклування про довкілля може стати їх конкурентною перевагою. Наприклад, таку ідею намагається просувати мережа кондитерських Honey. Так кондитерська мережа намагається максимально ефективно використовувати продукти для того, щоб залишати якомога менше сміття.

Ще одну із ідей та цінностей, яка набула популярності під час картину, стала підтримка місцевих підприємців малого та середнього бізнесу. Цю ідею підтримує та просуває Visa, яка запустила глобальну кампанію #WhereYouShopMatters (в Украйні ця кампанія отримала назву #ПідтримайСвоїх). Мета компанії Visa – допомогти малому та середньому бізнесу розвинути свій бізнес, забезпечити захист та надійність цифрових платежів зі своїми клієнтами та партнерами, а також підтримувати локальні бренди [3]. Тому використання нових технічних та соціальних рішень сприятиме не тільки виживанню, але й розвитку малого та середнього бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бум онлайн-торгівлі. Який бізнес запустити в період карантину URL: https://thepage.ua/ua/exclusive/yakij-biznes-zapustiti-pid-chas-karantinu
2. Вони перемогли коронакризу. Три історії підприємців, які почали бізнес під час карантину URL: https://ua-news.liga.net/economics/articles/voni-peremogli-koronakrizu-tri-istorii-pidpriemtsiv-yaki-pochali-biznes-pid-chas-karantinu
3. Як карантин та коронавірус змінили малий та середній бізнес URL: https://hromadske.ua/posts/yak-karantin-ta-koronavirus-zminili-malij-ta-serednij-biznes

УДК 336.1

Пожуєва Т.О.[1]

[1]д.е.н., проф., професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ДУАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА ОСВІТА ЯК ПЕРЕХІД ДО БЕЗПЕЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

Сучасна людина живе у світі цифрових технологій, світі швидких рішень та надзвичайних подій. Це світ цифрової освіти. На сьогодні відбувається перехід від очного навчання до дистанційного. Онлайн-курси – головна революційна інновація в освіті з часів винайдення друкарського верстата. За даними ClassCentral, у світі 12 тисяч онлайн-курсів, на яких навчається понад 100 мільйонів людей і ця цифра постійно зростає. Така форма навчання

успішно зарекомендувала себе і функціонує, наприклад, в Німеччині вже понад 50 років, а підготовка спеціалістів у цій країні відбувається більш як за 300 професіями.

Майбутнє освіти саме за цифровими дипломами, цифровими освітніми програмами та новітніми технологіями [4]. А отже від швидкості опанування даних освітніх змін усіма учасниками освітнього процесу буде залежати рівень освідченості населення та його здатність до сучасного поступу.

Ефективність реалізації стартапу залежить від трьох компонентів: ідеї, команди та фінансування. Без інноваційної ідеї стартап, перестає бути стартапом, і має характеристики звичайного бізнесу. Відсутність фінансування може значно затримати реалізацію стартапу, що призводить до появи конкурентів та втрати бажаної частки на ринку. Однак, не меш важливу роль у реалізації стартапу відіграє ефективна команда [2, с. 20]. При цьому використання саме дуальної освіти дозволяє впроваджувати у вже створених командах ідеї інновативності і можливостей для розвитку в даному напрямку.

Команда є фактично найголовнішим фактором в стартапі на ранній стадії. Від того як буде збалансована команда, буде дуже сильно залежати результат на початковій ставлення становлення стартапу, так званий період штормінгу [1, с. 13].

Команда стартапу на початкових етапах, зазвичай складається з друзів та однодумців, але з розвитком проекту та зростанням масштабів його реалізаціє постає потреба у залученні професіоналів у різних сферах (маркетинг, фінанси, продажі, операційна діяльність, залучення інвестицій тощо). Тому формування злагодженої команди є чи не найголовнішим питанням для успішного розвитку стартап-проекту [3].

Робота команди стартапа значно відрізняється від роботи звичайної проектної команди. Ці відмінності можна спостерігати на всіх етапах розробки проекту: від визначення цілей проекту до просування готового продукту / послуги на ринок.

Важливо в команді:

- баланс в компетенціях (бізнес, технічна частина, дизайн, маркетинг);
- синхронізоване бачення щодо перспектив та стратегії розвитку;
- якісно планувати цілі та вибудовувати операційний менеджмент;

Компетенції та спроможність команди є також одним з вирішальних факторів для інвесторів. Тому використання можливостей дуальної освіти у цьому контексті єне тільки доцільною, але й перспективною у довгостроковій перспективі. Це дозволить, перш за все, збільшити кількість успішних стартапів і перетворити їх з часом на звичайний бізнес.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами: робочий зошит викладача / Громадська організація «Платформа інноваційного партнерства (YEP$_{тм}$)», Київ 2020. – 115 с.
2. Розробка стартап-проектів: Конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальностей 151 – «Автоматизація та комп'ютерно-інтегровані технології» та 152 – «Метрологія та інформаційно-вимірювальна техніка» / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, К. О. Копішинська; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові данні (1 файл: X,XX Мбайт). – Київ : КПІ ім. ІгоряСікорського, 2019. – 188 с.
3. Копішинська К.О. Ключові засади формування команди стартап-проекту http://www.spilnota.net.ua/ru/article/id-1875/
4. Дуальное образование - стартап для госслужбы // https://ru.osvita.ua/consultations/65082/

УДК 336.14
Рубай О.В.[1]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Львівський національний аграрний університет, Україна

ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ

Державна казначейська служба України є одним із найактивніших учасників управління загальнодержавними та регіональними фінансовими ресурсами. Управління державними бюджетними потоками в процесі виконання бюджетів є однією із найбільш складних та водночас актуальних проблем і особливо своєчасне та ефективне виконання бюджету як за доходами, так і за видатками.

Державне казначейство організовує свою діяльність відповідно до Положення про Державну казначейську службу України (ДКС) та реалізує державну політику у сферах казначейського обслуговування бюджетних коштів і бухгалтерського обліку виконання бюджетів [1]. Становлення та розвиток Державної казначейської служби України були досить складними і тернистими, проте досягли значимих успіхів. Головним призначенням ДКС є сприяння оптимальному фінансовому управлінню державними ресурсами шляхом забезпечення своєчасного отримання бюджетними установами необхідних ресурсів для успішного функціонування державних служб при одночасному зменшенні видатків на державне фінансування.

Значиму роль казначейство відіграє у вирішенні проблем обмеженості фінансових ресурсів і відсутності ефективних механізмів управління ними у процесі касового виконання державного бюджету, які

стають чинником нераціональних запозичень для покриття касових розривів; втрат від невикористання тимчасово вільних державних фінансових ресурсів; відсутності оперативності, прозорості та контролю за цільовим використанням бюджетних коштів, своєчасністю надходження учасникам бюджетного процесу державних коштів. Система казначейства є тим головним фінансовим інститутом держави, завдяки якому суттєвих змін зазнав процес управління видатками державного бюджету [3, с. 6]. Запровадження казначейського обслуговування бюджетних коштів внесло суттєві новації та якісно нові підходи до управління фінансовими ресурсами як на державному так і на місцевому рівнях. З огляду на це, безумовно, змінились і правові взаємовідносини між усіма учасниками бюджетного процесу, що задіяні як на кожному рівні так і на кожній його стадії.

Опираючись на світовий досвід та вітчизняну практику можна сказати, що найкращий результат в управлінні державними фінансовими ресурсами забезпечує використання казначейської системи касового виконання бюджетів.

Переведення на казначейське обслуговування державного та місцевого бюджетів було, без сумніву, правильним кроком і мало позитивний результат [4, с. 235]. Переваги казначейського обслуговування переконливо свідчать про те, що він є ефективним і доцільним, оскільки сприяє: вчасно і в повному обсязі здійснювати зарахування надходжень до бюджетів; оперативно опрацьовувати та надавати необхідну інформацію про поступлення коштів органам державного управління та місцевого самоврядування; здійснювати ефективний та своєчасний перерозподіл бюджетних ресурсів задля виконання задач соціальної політики, а також можливість нагромаджувати ресурси задля реалізації державних програм і розрахунків за зобов’язаннями; забезпечити прозорість бюджетного процесу й підвищити ефективність використання бюджетних коштів; покращити прийоми і методи державного фінансового контролю в системі казначейства.

Сьогодні особливу увагу слід приділити вирішенню ще однієї проблеми це - наявність залишків на рахунках розпорядників значних сум невикористаних коштів бюджету. Значною мірою утворення цих залишків коштів на рахунках розпорядників виникає через розрив в часі між виділенням асигнувань головними розпорядниками бюджетних коштів розпорядникам коштів нижчого рівня та взяття останніми зобов’язань перед суб’єктами господарювання, які виконали роботи чи надали послуги.

Усі ресурси держави повинні працювати максимально ефективно з дотриманням принципу наявності мінімально необхідної суми залишків коштів на рахунках Державного казначейства. З цієї точки зору найбільш прийнятним є використання ЄКР, який дозволяє оптимізувати процес управління державними коштами.

Отже, в сучасних умовах Державна казначейська служба України відіграє важливу роль в забезпеченні стабільності національної бюджетної системи, фінансової безпеки та стійкого економічного росту країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Положення про Державну казначейську службу України затверджено указом Президента України від 13.04.2011 року №460/2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.president.gov.ua/documents/4602011-13032.

2. Система казначейства: управління фінансовими ресурсами: монографія / Е. І. Курганська, Т. Б. Кублікова. Одеса: ОНЕУ, 2015. 323 с.

3. Стоян В. І., Даневич О. С., Мац М. Й. Казначейська система: підручник. 3-тє вид. змін. і доп. Київ: «Центр учбової літератури», 2014, 868 с.

УДК 336.1

Синявська Л.В.[1]

[1]к.е.н.,доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Львівський національний аграрний університет, Україна

СУТНІСТЬ ПУБЛІЧННИХ ФІНАНСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Публічні фінанси відіграють значну роль в економіках більшості європейських країн. В Україні на долю публічних фінансів припадає більше 40% валового внутрішнього продукту, що сприяє забезпеченню фінансування багатьох сфер життя людини (пенсійного забезпечення та соціального захисту, транспортної інфраструктури, освіти та охорони здоров’я, тощо). Також вони впливають на економічні рішення підприємців та підприємств через податки та інші обов’язкові платежі.

Публічні фінанси є основою фінансової системи країни. У дослідженнях багатьох вчених пропонується розглядати публічні фінанси у широкому й вузькому значеннях. У широкому – до них включено «міжнародні фінанси», у вузькому – до складу публічних віднесено державні і місцеві фінанси, в організації яких, незважаючи на їх взаємопов’язаність, домінують принципи автономності та «незалежності»

Провівши аналіз праць дослідників в даній сфері, ми прийшли до висновку про принципові відмінності публічних фінансів від приватних. Ці відмінності відображені в наступній таблиці.

Таблиця 1

Ключові відмінності публічних та приватних фінансів

Публічні фінанси	Приватні фінанси
Публічні фінанси – суспільне багатство в формі грошей і кредиту, що знаходиться в розпорядженні органів держави	Приватні фінанси – гроші, грошові зобов'язання, які належать окремим особам або приватним об'єднанням
Стан і розвиток публічних фінансів визначається рішеннями держави і діями публічної влади	Стан і розвиток приватних фінансів залежить від законів ринкової економіки
Метою функціонування публічних фінансів є «загальний інтерес». Доходи мобілізуються не для збагачення, а для покриття витрат на поточний фінансовий рік	Метою функціонування приватних фінансів є отримання прибутку
Примусове формування доходів публічних фінансів, переважно, через систему оподаткування. Податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету (Податковий кодекс України, ст.6)	Неможливість отримувати доходи в примусовому порядку

Джерело [2, с.21]

В Україні у сучасних умовах складовими публічних фінансів є державний бюджет, місцеві бюджети та бюджети фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування.

На нашу думку, ситуація у сфері використання публічних, та державних фінансів залишається нестабільною. Через відсутність жорсткого бюджетного контролю, як у країнах Європейського Союзу, та зловживання бюджетними коштами зумовлює значний дефіцит бюджету. Аналізуючи управління публічними фінансами в Україні виокремимо такі актуальні проблеми у цій сфері:

1) через нечіткість нормативно-правової бази посадовці та інші суб'єкти відповідальні за перерозподіл державних коштів мають можливість зловживати у процесі виконання своїх повноважень та обов'язків;

2) в Україні відсутній єдиний простір адміністративно-правового регулювання управління публічними фінансами; – бюджетне адміністрування як важливий аспект використання бюджетних коштів потребує чіткої регламентації на законодавчому рівні; – норми, які визначають процедури щодо розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, часто потребують удосконалення та приведення у відповідність із сучасними вимогами та євроінтеграційними прагненнями України [1, с.210].

Вважаємо, що одним із шляхів виходу з ситуації, що склалася, є впровадження в життя державної політики, покликаної забезпечити ефективне формування, використання і перерозподіл публічних фінансів. Крім цього, доцільно уніфікувати нормативно-правову базу шляхом прийняття нових та вдосконалення існуючих законодавчих актів, що дасть змогу покращити перерозподіл бюджетних коштів та сформувати єдиний простір регулювання діяльності у сфері публічних фінансів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бліщук К. Нові підходи в управлінні публічними фінансами. Ефективність державного управління. 2017. Вип. 1 (50). Ч. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/edu_50/fail/26.pdf (дата звернення: 16.02.2021)
2. Луніна І. О., Бондарук Т. Г. Публічні фінанси та міжбюджетні відносини: навч. посіб. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2019. С.15

УДК 330

Тютченко С.М [1] , Бут К. А. [2]

[1] к.е.н, старш. викл. Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, Україна

[2] здобувач вищої освіти, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, Україна

НАПРЯМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Безпека – це складна категорія, яка заснована на принципах стабільності, сталості, цілісності та стійкості цілісної системи. Вона призначена для збереження кожного з її структурних компонентів, оскільки руйнівний вплив на будь-який з них призведе до загибелі системи в цілому. Економічну безпеку підприємства слід розглядати як процес прогнозування і запобігання можливого збитку від негативного впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства [1, с.18].

Комплексність поняття «економічна безпека підприємства» обумовлена тим, що охоплює небезпеки для різних сторін діяльності підприємства і можливі ресурси, які можуть бути задіяні для виробничо-комерційної діяльності. Тому і науковці пропонують включати в неї певні складові, такі як: виробнича, фінансова, управлінська, інноваційно-інвестиційна, трудова, маркетингова та інші в залежності від чинників, що впливають на діяльність підприємства в той або інший час та специфічних

особливостей галузі до якої воно належить. Це стає підґрунтям для визначення першочергових заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства з позиції збереження його як одиниці бізнесу, здатної задовольняти інтереси учасників (власників, робітників, постачальників, споживачів та інших). Разом з тим, « потенціал економічної безпеки підприємства» дозволяє брати на увагу не тільки кількісні характеристики економічної безпеки, але й якісні, які відображають здатність її складових мобілізуватись до змінення масштабів за рахунок взаємного доповнення [2, с.254].

Глобальні і швидкі зміни економічних відносин в сучасному світі гостро ставлять питання забезпечення економічної безпеки не тільки макроекономічних суб'єктів, але і підприємств різних рівнів. Актуальність проблеми пояснюється тим, що в сучасних умовах глобалізації підприємства знаходяться під впливом внутрішніх та зовнішніх загроз різного характеру. Сталий розвиток підприємства визначає його економічну безпеку. Підвищення економічної безпеки залежить від ефективності впроваджених заходів щодо формування сприятливого економічного середовища для ведення господарської діяльності. Для визначення рівня економічної безпеки підприємства розроблено багато методик, заснованих на розрахунку різних наборів показників. Вчені пропонують механізми розрахунку складових економічної безпеки на усіх рівнях управління, приводять відповідні показники, що засвідчують рівень економічної безпеки країни, регіону, підприємства і т.п. Крім цього, обґрунтовують критичні значення показників, при перевищенні яких стан безпеки за даною складовою визначають як загрозливий. Але в даний час не існує єдиного загального методичного підходу до оцінки економічної безпеки підприємництва на макро- і мезорівнях управління [3, с.21]. .

Механізм забезпечення економічної безпеки на підприємстві повинен містити основні принципи та методи, які разом забезпечують безпеку й ефективне використання фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів. Таким чином, система економічної безпеки на підприємстві передбачає досягнення ефективних параметрів функціонування, збереження його відтворення та фінансових можливостей.

На даний момент існує шість рівнів економічної безпеки підприємства:

- рівень власності (капіталу);
- рівень вищого керівництва підприємства;
- рівень організаційної структури та системи управління підприємством, кадрова політика, система мотивації персоналу;
- рівень побудови бізнес-процесів;

- рівень поточної фінансово-господарської діяльності в рамках, регульованих попереднім рівнем;
- рівень обліку, контролю, аналізу фінансово-господарської діяльності.

Кожен з цих шести рівнів можна розглядати як об'єкт безпеки, джерело загрози чи об'єкт загрози.

Щоб успішно забезпечити фінансово-господарську діяльність підприємства, необхідно вжити заходів для забезпечення економічної безпеки на всіх шести рівнях. Водночас вищі рівні є пріоритетом в наданні економічної безпеки підприємства. Робота лише на нижчих рівнях безглузда і найчастіше є економічно необґрунтованою. Якщо припустити, що цей рівень відіграє роль зворотного зв'язку в системі управління підприємством, то його важливість безпосередньо залежить від того, який рівень контролю застосовується і який ступінь (ефективність) цього впливу. Відзначимо, що закон передбачає підпорядкування головного бухгалтера генеральному директору підприємства (проте на практиці це не завжди дотримується). Ймовірно, для аналізу різних підприємств, структур, ситуацій можна також використовувати кількість рівнів, відмінних від шести [4, с.185].

При визначенні напрямків забезпечення економічної безпеки підприємства передбачаються два підходи до захисту:

• активна діяльність, тобто розробка та впровадження комплексу заходів і заходів управління, які мають превентивний характер і спрямовані на запобігання або зменшення шкоди для структурних підрозділів підприємства, його співробітників і членів їх сімей. Основними напрямками активної діяльності щодо забезпечення безпеки є заходи, що вживаються в області кадрової роботи, інформаційної діяльності та забезпечення безпеки будівель, споруд, майна і приміщень;

• реактивна діяльність, тобто реалізація комплексу заходів, спрямованих на виявлення порушень безпеки та перевірку відповідності вимогам режиму безпеки і сигналів щодо конкретних осіб, фактів, організацій, подій [5, с. 316].

Основні дії з виявлення та запобігання внутрішніх і зовнішніх загроз безпеки:

- виявлення випадків, коли фактичні чи прогнозовані параметри економічного розвитку відхиляються від порогових значень економічної безпеки;

- розробка комплексу заходів із виходу з небезпечної зони одночасно з прогнозами соціально-економічного розвитку;

- здійснення заходів, спрямованих на подолання або запобігання виникненню загроз економічній безпеці, в ході яких служби маркетингу й

економічної безпеки коректують бюджет і координують роботу відповідних департаментів;

- розгляд рішень з організаційних, юридичних, фінансових, економічних та маркетингових питань з точки зору забезпечення економічної безпеки.

Таким чином, заходи щодо усунення загроз економічній безпеці вимагають контролю за їх виконанням у всіх напрямках діяльності підприємства. Стратегії забезпечення безпеки підприємств пов'язані з їх диференціацією залежно від розміру та юридичної форми, характеристик галузі, специфіки ринку, системи прийняття рішень, характерної для кожного з них.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ануфриева А.П., Молчан А.С. Экономика и управление: ключевые проблемы и перспективы развития. *Материалы Международной научно-практической конференции.* Под общей редакцией Е.В. Королюк. 2015. С. 17-23.

2. Копча Ю.Ю. Чинники та передумови формування потенціалу економічної безпеки підприємства. *Стійкий розвиток підприємств у міжнародному економічному просторі: монографія* . 2018. С. 254 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dspace.nau.edu.ua/bitstream/NAU/44108/1/%D0%A1%D1%82%D1%96%D0%B9%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%BA%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2%20%D1%83%20%D0%BC%D1%96%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%83%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%83%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96%202018.pdf#page=254

3. Тютченко С.М. Групування методів оцінки економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ: Науковий журнал.*-2019.-№1(98).-182 с. , с 21-25. URL:http://er.dduvs.in.ua/bitstream/123456789/3490/1/6.pdf

4. Нуреєва І.Ф., Ханова І.М. Розвиток продовольчого ринку як умова забезпечення продовольчої безпеки. *Продовольча безпека в контексті нових ідей і рішень.* 2017. С. 185-187.

5. Ханова І.М., Гільмутдінова Р.А. Фінансове прогнозування як елемент управління ризиками в умовах забезпечення економічної безпеки підприємства. *Матеріали міжнародної наукової конференції «Економічна безпека: стан і перспективи»*. 2018. С. 365-368.

СЕКЦІЯ 3. «РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ФОРМУВАННЯ СТАРТАП ЕКОСИСТЕМИ В УКРАЇНІ»

УДК 330.341:338.24:338.4
Horiashchenko Y.H.[1]
[1]PhD in economics, Associate Professor of the Department of Marketing, University of Customs and Finance, Dnipro, Ukraine

REVIEW OF ACHIEVEMENTS OF TARGET INDICATORS OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF SPHERE OF INNOVATIVE ACTIVITY AND OTHER STATE PROGRAMS

From year to year in Ukraine is not implemented the best scenario of the Strategy for the development of innovation, in which no significant growth occurs. In our opinion, in the conditions of an underdeveloped financial market, it is impossible to make a high bet on ventures, IPO on the stock exchange, startups. Instead, advanced countries use the practice of creating new-targeted medium- and long-term instruments to support and ensure a new quality of economic growth in order to overcome the economic consequences of the COVID-19 pandemic.

This strategy proposes the Economic Recovery Program for 2021–2025, which, according to the authors, «will allow concentrating the efforts of the state and public-private initiative to overcome the economic consequences of the COVID-19 pandemic, as well as meet the challenges of increasing technological, digital, economic and social gaps with other countries, especially with the EU» [1, p.2].

The reduction of key indicators of innovation, as shown in the table, and to which is added a significant reduction in the number of researchers, reduced funding for science from the budget, reducing the share of new innovative products for the world market, reducing the balance of exports and imports of technology, services with the use of high technologies, enterprises of the information sector, production enterprises with the use of high, medium and low level technologies, added value of information and communication technology enterprises at production costs.

Over the last five years, there has been a fuzzy trend towards an increase in the number of enterprises manufacturing the above products, with the exception of a decrease in the number of enterprises selling information and communication technologies in production and high-tech products. The number of employees at these enterprises has decreased, especially at enterprises that produce information and communication technologies in production, products using high, medium-high, medium-low and low technologies, and in the information sector. Instead, the number of employees increased significantly at enterprises that provide services related to the use of computer equipment (growth rate is 120%). Nevertheless,

these enterprises have the highest productivity, as there is a faster growth rate of sales of CRA services (growth rate is 370%) (Table).

Table 1

Achieving the targets of the Strategy for the Development of Innovation and Other State Programs for the last five years

Indicators	2014	2019	2019/2014
The number of types of innovative products introduced in the reporting year, units (in 2002 – 22847 units)	3661	2148	1,7↓
The share of the volume of performed scientific and scientific-technical works in GDP, %	0,60	0,43	1,4↓
Number of employees involved in research and development, persons	136123	79262	1,7↓
The share of enterprises engaged in innovation, %	12,1	13,8	1,1↑
Number of new technological processes introduced into production, units	1743	2318	1,3↑
The share of sold innovative products in the volume of industrial, %	2,5	1,3	1,9↓
Value added at factor costs, mln.UAH:			
Information and communication technologies (total) (ICT total)	46290,2	98448,7	2,1↑
High technology manufacturing (HIT)	22407,3	32464,7	1,4↑
Medium-high technology manufacturing	53028,7	104058,5	2,0↑
Medium-low technology manufacturing	88742,5	149441,3	1,7↑
Information sector (INF)	8824,2	24313,4	2,8↑
High technology services (HITS)	51207,9	122411,7	2,4↑
Computer related services (CRA)	12098,7	44289,8	3,7↑
Knowledge intensive market services	92809,6	334721,0	3,6↑

* Indicators of enterprises for special aggregates of activities (Commission Regulation (EC) № 251/2009 of 11.03.2009) in 2010–2019 [2]

REFERENCES

1. Bazyliuk Y.B., Pokryshka D.S., Heiko T.Iu., Deshko A.L. (2021). Shchodo zakhodiv ekonomichnoho vidnovlennia Ukrainy [Regarding measures of economic recovery of Ukraine]. Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2021-01/zahody-ekonomichnogo-vidnovlennya.pdf

2. Indicators of enterprises for special aggregates of activities (Commission Regulation (EC) № 251/2009 of 11.03.2009) in 2010–2019 URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

УДК 004:339.3
Skhidnytska H. V.[1], Popil L. V.[2]
[1]Ph.D., Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance, Lviv National Agrarian University, Ukraine
[2]Teacher of mathematics of the first category of Sniatynskyj NEC of I-III degrees, Ukraine

THE INFLUENCE OF E-COMMERCE ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

The modern world exists as a result of revolutionary changes in the field of information support of life, which turn information technologies and communication systems into strategically important values. The process of globalization of large-scale communication systems and the comprehensiveness of the information space on the Internet actually "doom" humanity to use these civilizational achievements in all activities. We are witnessing the emergence of the so-called "e-economy", and most importantly, it has defined a fundamentally new dimension and strategic direction of trade development and formed a new infrastructure for the service system.

The advent of global communications networks, and above all the Internet, has led to a real revolution in the organization and conduct of business. Advanced technologies in trade and marketing, various projects for the development of information, technology and technological innovation have radically changed the traditional concept of trade business and are actively part of the Ukrainian trade industry. In addition, thanks to the availability of various forms of exchange on the World Wide Web: from social networks to stock auctions, webinars, meetings, presentations, promotional products, trainings, etc., the Internet tool can find a lot of consumption. Due to the rapid development of information technology, more than half of people not only use the Internet in their daily lives, but also use it to develop their own business. As a result, a new economic sector was created - e-commerce. E-commerce is a term that includes business and financial transactions on the Internet. These include: purchases and sales of goods, electronic banks and non-cash payments, electronic marketing [1, P. 23]. Thanks to this industry, better and newer information technologies appear: electronic payment systems, cloud services, etc. Analyzing the experience of other countries, we can conclude that e-commerce and neighboring areas have a very positive impact on economic development. According to Ecommerce Europe, the number of jobs created by e-

commerce in Europe reaches 2.5 million and certainly this figure only increases with the development of the Internet [2].

Negative phenomena, such as unemployment, can be overcome by creating new employment opportunities. In recent years, this phenomenon in Ukraine will only become more serious, which will negatively affect the development of our country. Therefore, it is very important to overcome unemployment in our country. Although e-commerce in Ukraine started later than in developed countries, the industry is still experiencing rapid development, despite the sharp rise in exchange rates, the political situation and the crisis. According to Eurostat, our country is the first in growth among all European countries with a rate of 35% [3]. If we talk about the entire retail market (retail), it should be noted that this is the most important part of the economy of any country. In addition to retailers performing direct sales functions, it is also a huge business unit that requires large human resources. The main need for online commerce arose during the quarantine restrictions due to self-isolation due to coronavirus Covid-19 in the period March-April 2020. Prospects for E-commerce in Ukraine [4]. The coronavirus has indeed caused a frantic growth in the e-commerce segment, and has significantly influenced the pattern of consumer behavior.

Today's world needs to make certain decisions, so retailers have to keep up with the times. Internet retailers are now very active and account for an increasing share of the retail sector. Online stores have proven to be great, so many retailers are opening additional online stores as another sales channel. Now retailers must not only provide a variety of high-quality products, but also create services and service systems to retain old customers and attract new ones. Rapid growth of the Internet audience, mass use of mobile devices and popularity of mobile purchases from any gadget and purchases anywhere in the world, automation of sales of goods, popularity of various payment systems, growth of non-cash payment for purchases and number of transactions on plastic cards, active introduction of electronic calculations and equipment for their implementation. Most retailers have found a bright perspective in online shopping over time. Trends show that many chain stores and supermarkets are slowly moving into the e-commerce market. By increasing customers, they increase their profits.

REFERENCES

1. Gavrilova A. G. (2018) Modeling the impact of e-commerce on the economic development of the country: a thesis for a bachelor's degree 6.030502 "Economic Cybernetics". Kyiv.
2. Eurostat. URL: http://ec.europa.eu/eurostat
3. Prospects for the development of e-business and e-commerce. Proceedings of the Interfaculty scientific-practical conference of young scientists (2016). № 2.

4. Online trading 2020 - opportunities and risks of rapid growth. URL: https://www.dsnews.ua/economics/onlayn-torgovlya-vozmozhnosti-i-riski-stremitelnogo-rosta-31072020-394057

УДК 330.341.1
Баранов В. В.[1]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту та економіки, Льотна академія Національного авіаційного університету, м. Кропивницький, Україна

СТВОРЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПАРКІВ У РЕГІОНАХ ЯК ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОСИСТЕМИ УКРАЇНИ

Основною метою технопарків є системна організація наукомісткого виробництва через максимальне сприяння створенню та запровадженню нових технологій та стимулювання розвитку потенціалу відповідних фахівців. Технологічні парки, як територіально-виробничі наукові комплекси, це специфічні зони економічної активності, де поєднується науковий потенціал університетів, науково-дослідних структур, промислових підприємств та суб'єктів інноваційної інфраструктури різних рівнів.

В останній час в усьому світі технологічні парки які поєднують наукову та виробничу складову і представляють найбільш ефективну організаційно-економічною форму інноваційної структури. Висока ефективність впровадження та використання різнобічних інноваційних механізмів на мікро- та макрорівнях є основним фактором швидких темпів зростання національної економіки на інноваційній основі.

В нашій країні термін «технологічний парк» з'явився в 1996 році. Тоді ж було прийнято рішення про створення трьох таких структур, а у 1999 році був прийнятий відповідний закон Верховною Радою, який визначає та регулює їх діяльність. Серед перших трьох подібних інституцій були: «Інститут електрозварювання імені Є. О. Патона» в Києві, «Інститут монокристалів» в Харкові і «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» в Києві. Створення перших національних технопарків відбувалось на потужній науково-виробничій базі Національної академії наук. Планувалось, що основний напрям їх діяльності це розробка і впровадженням наукомістких продуктів для різних галузей: охорона здоров'я, біотехнології, розвиток електроніки, радіаційне приладобудування, ядерна техніка та інше. Основне завдання організації роботи технологічних парків — створення середовища для створення і випуску закінченого високотехнологічного продукту[1].

Основний задум закону 1999 року полягав в тому, що технологічні парки звільнялися від ПДВ та податку на прибуток. Головною умовою отримання пільг був обсяг «зекономлених» на податках коштів на науково-

технічну діяльність. При цьому в законі 1999 року зазначалися не технопарки, а про певні суб'єкти господарської діяльності. Планувалось, що кошти будуть не просто перераховуватися до бюджету, а накопичуватимуться на спецрахунках технологічних парків. Спецкошти могли бути використані лише за статтями, перерахованими у законі. Такий механізм сприяв би у створенні для технопарків надійного джерела фінансування та рефінансування інноваційно-інвестиційних проєктів, які направлені на впровадження новітніх технологій.

В Україні офіційно зареєстровано 16 технологічних парків, перелік яких закріплений в законі і оприлюднений на відповідному сайті Міністерства освіти. Найбільші вітчизняні технопарки: Київська політехніка, Інститут електрозварювання, Інститут монокристалів. Інші структури мають назву технопарків, хоча не є ними по суті. Інформаційний вакуум навколо офіційних технологічних парків цілком логічний. Державна підтримка, яка конче необхідна, практично відсутня разом із податковими пільгами. Єдине що працює — резидентам технопарків інколи субсидують ввезення в Україну імпортного обладнання і матеріалів, які не мають відповідних вітчизняних аналогів, що принципово ситуацію з розвитком технопарків не змінює — закордонні інвестиції в цей сектор практично відсутні. Чинне законодавство щодо діяльності технопарків дуже не досконале, зроблено все, щоб ускладнити розвиток цих інноваційних структур: починаючи з того, що для реєстрації кожного нового технопарку необхідно вносити зміни в закон і до складної процедури відповідної експертизи [2].

Однак певні перспективи все ж таки бачать приватні інвестори та компанії, які вважають створення інноваційних парків і кластери дуже ефективним напрямком розвитку. Старт відбувся у квітні 2017 року у Києві на території колишнього мотоциклетного заводу, де було створено інноваційний парк UNIT.City. Ця інноваційна структура створена завдяки ініціативі та при повному фінансуванні UFuture Investment Group. Технопарк став спеціалізованим осередком, який поєднав школу програмування UNIT.Factory, офіси стартапів, R&D-центри міжнародних компаній та інноваційні відділи українських підприємств. До сьогодні відкрито декілька корпусів та коворкінгових центрів, упорядковано територію технопарку, який вже став однією з основних державних локацій щодо проведення різних бізнес та навчальних заходів. У Львові запущено LvivTech.City, а в Харкові UNIT.City Kharkov в межах яких здаються в оренду офіси. Принципи їх організації ідентичні UNIT.City [3].

Поступово впроваджуються і інші формати. Так, Львівський IT Кластер займається інфраструктурним проектом IT Парк (або IT District). Орієнтири цієї структури трохи інші і більше направлені на розв’язання певної проблеми: в західних областях України налічується понад 20 000

айтішників та існують офіси великих IT-компаній одночасно з відсутністю спеціалізованого простору для комфортної роботи. Будується кілька офісних центрів, яки за проєктом повинні вміщувати до 10 000 осіб, одночасно ведуться роботи над IT Village — заміським котеджним комплексом.

В Івано-Франківську реалізується ще один регіональний проєкт, який поступово розгортається на 2 га території колишнього заводу Промприлад. Мета Promprylad.Renovation полягає у залученні до себе офіси IT-компаній, стартапів, R&D-центрів та представництв глобальних компаній. За планами проекту його повинні закінчити за 4-6 років, однак сьогодні відновлено та приведено до ладу лише шоста частина необхідної площі.

У 2019 році в Україні мова зайшла про ще один формат — екотехнопарк. Суть проекту полягає в створенні великого дата-центру поблизу електростанції для використання тієї енергії, яку технічно важко або неможливо передати в магістральні мережі. Приставка «еко» передбачає будівництво ферм поряд, де в теплицях буде утилізуватись відведене тепло. Екотехнопарк планує реалізувати холдинг TECHIIA, для чого зараз ведуться переговори з урядом про погодження документів і проєкту, одночасно з цим тривають переговори з інвесторами і партнерами [4].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3333-15
2. Мазур О.А., Шовкалюк В.С. Технологічні парки. Світовий та український досвід: монографія. К.: ПрокБізнес, 2009. 70 с.
3. Семиноженко В. Технологічні парки України: досвід інноваційної економіки. Краєзнавство. Географія. Туризм. 2015. № 7. С. 8-11.
4. Шишкин О. Мифы и реалии украинских технопарков. URL: http://www.technoparkisc.com/index_ru.php?page=press&id=2

УДК 681.83

Білоцерківський О.Б.[1], Бакадорова Г.Є.[2]
[1]к.т.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та експертизи товарів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна
[2]здобувач вищої освіти, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна

РОЗВИТОК ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Підприємництво є одним з важливих факторів економічного розвитку країни. Підприємці виводять на ринок інновації, забезпечують розвиток нових технологій, спосіб обхідних появи нових галузей промисловості, збільшують конкуренцію на різних ринках в країні. Технологічне підприємництво дає більший соціальний і економічний внесок у розвиток інноваційного потенціалу країни, ніж інші форми підприємництва. За часткою високотехнологічних галузей можна робити висновки щодо ступеня розвитку економіки країн: у таких розвинених країнах, як США, Канада, Японія, країни ЄС (крім Португалії і Греції), частка високотехнологічних галузей коливається від 25% до 40%. У країнах, що розвиваються, цей показник складає менше 10% [1-2]. Тому актуальним є питання статистичного аналізу сучасного стану та прогнозування розвитку високотехнологічного сектору економіки України. Для аналізу структури високотехнологічного сектору економіки України будемо враховувати як високотехнологічні, так і середньотехнологічні види промислової діяльності за класифікацією ОЕСР. За цими видами проведено аналіз структурних складників високотехнологічних галузей у промисловості України на основі даних Держкомстату України про реалізацію промислової продукції за 2010-2019 рр. [3]. Аналіз даних показав, що питома вага складника «виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів», «виробництво зброї та боєприпасів» упродовж 10 останніх років збільшилася на 72% у загальному промисловому виробництві. Це можна пояснити пільговим оподаткуванням підприємств із виробництва основних фармацевтичних препаратів (40% від кількості підприємств у галузі), виробництва зброї та боєприпасів (23%) та триваючим збройним конфліктом на сході України. Водночас питома вага складника «хімічні речовини та хімічна продукція» за цей же період зменшилася на 17%, «комп'ютери, електронна та оптична продукція» – на 25%, «виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування» – на 30%, «автотранспортні засоби, причепи та напівпричепи та інші транспортні засоби» – на 35%, «виробництво електричного й електронного устаткування» – на 10%, «виробництво медичних і

стоматологічних інструментів і матеріалів» – на 11%. Можливо, це пов'язано з недостатнім субсидіюванням виробництва хімічних речовин та хімічної продукції (0,2% від обсягу створеної ними валової доданої вартості) та виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (0,7%). Загалом за 2010-2019 рр. частка високотехнологічних галузей у промисловості України зменшилася з 10% до 8%, що, можливо, пояснюється втратою близько 18% промислового виробництва країни внаслідок збройного конфлікту на Донбасі та анексії Криму, частка якого становила 4% ВВП, втратою ринків збуту в країнах СНД, несприятливою економічною ситуацією та іншими факторами. Таким чином, на жаль, Україна за галузевою структурою промисловості належить до країн, що розвиваються.

Для прогнозування розвитку високотехнологічного сектору економіки України пропонується використовувати економетричну модель парної регресії, що описує частку високотехнологічних галузей в промисловості України залежно від року:

$y = 0{,}0136x^4 - 109{,}52x^3 + 330898x^2 – 4*10^8x + 2*10^{11}$, ($R^2 = 0{,}94$), де x – рік.

Таким чином, проведено структурний аналіз високотехнологічного сектору економіки України за даними про реалізацію промислової продукції протягом 2010-2019 рр., визначено, що частка високотехнологічних галузей у промисловості України зменшилася з 10% до 8%, що, можливо, пояснюється втратою близько 18% промислового виробництва країни внаслідок збройного конфлікту на Донбасі та анексії Криму, частка якого становила 4% ВВП, втратою ринків збуту в країнах СНД, несприятливою економічною ситуацією та іншими факторами. Виходячи з цього, за галузевою структурою промисловості Україна була віднесена до країн, що розвиваються. Для прогнозування розвитку високотехнологічного сектору економіки України було запропоновано використовувати економетричну модель парної регресії у вигляді поліному 4-го порядку, що описує частку високотехнологічних галузей в промисловості України залежно від року.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шапран Є.М., Білоцерківський О.Б. Сучасний стан і тенденції розвитку високотехнологічних галузей промисловості України. Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». 2017. № 4(57), Т. 22. С. 146-149.

2. Білоцерківський О.Б. Прогнозування розвитку високотехнологічного сектору економіки України. Економіка та суспільство: електрон. фахове вид. 2017. Вип. 11. С. 573-577. – Режим доступу до журналу: http://economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/92.pdf

3. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання за видами економічної діяльності у 2010-2019 роках

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm

УДК 631.1:001.76 + 632.9:633.1

Борзих О.І.[1], Круть М.В.[2]
[1] д с.-г.н, академік НААН, директор Інституту захисту рослин НААН, м. Київ, Україна
[2] к.б.н., в. о. зав. відділу, Інститут захисту рослин НААН, м. Київ, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА БАЗА ДАНИХ НАУКОВИХ РОЗРОБОК ІЗ ЗАХИСТУ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ

Одним із чинників, що стримують стабільний розвиток зернового господарства країни, є низький рівень наукового забезпечення галузі, зокрема відсутність цілісних інноваційних баз даних із захисту зернових культур. Але широке впровадження наукових досягнень дозволяє знизити потенційні недобори врожаїв на 70–75 %, пестицидне навантаження на агроекосистему – на 30 %.

На підставі аналізу роботи, виконаної Інститутом захисту рослин Національної академії аграрних наук України та іншими установами Науково-методичного центру «Захист рослин» впродовж 2001-2018 рр., створено базу даних інновацій із захисту зернових культур в Україні. Вона складається із 155 наукових розробок, які згруповані за 6 напрямами.

1. Прогнозування фітосанітарного стану посівів. Відображено в 13 інноваціях, які можуть широко використовуватись науковими установами та управлінням фітосанітарної безпеки Держпродспоживслужби України. Тим самим розкриваються можливості щодо вирішення цілої низки питань – це прогнозування змін в агросфері на основі аналізу багаторічної бази даних гідротермічних умов та показників фітосанітарного стану агроценозів зернових культур, упередження надзвичайних ситуацій в агросфері на підставі сучасної системи моніторингу із застосуванням GPS-навігації та розробки регламенту проведення захисних заходів, прогнозування недоборів урожаїв зернових культур та визначення економічної доцільності хімічного захисту рослин.

2. Наукове забезпечення селекції зернових культур на стійкість до шкідників та збудників хвороб. Є в наявності величезний потенціал, а саме: а) джерела стійкості сої, рису, вівса до збудників основних хвороб; б) бази даних генів стійкості пшениці, ячменю до тих чи інших рас збудників основних хвороб; в) методики створення та використання в селекції пшениці комплексних інфекційних фонів патогенів; г) методика польового оцінювання стійкості сортозразків пшениці озимої до шкідників; д) методики використання механізмів стійкості сортозразків пшениці, рису до основних

шкідників; е) методики використання генофонду стійких до збудників хвороб та шкідників м'яких пшениць у селекційних програмах; є) сформований каталог генетичної цінності сортів пшениці м'якої озимої з ідентифікованими ДНК-маркерами; ж) методики оцінки стійкості пшениці до вірусних захворювань. Все це представлено в 29 інноваційних розробках і може успішно використовуватись селекційними центрами та іншими науковими установами в селекційній роботі..

3. Біологічний метод захисту рослин. В цьому напрямі створено 8 інновацій. Так, на основі ентомопатогенного штаму бактерії *Bacillus thuringiensis* 0293 розроблено лабораторний регламент виробництва рідкого біопрепарату, у якого відмічено широкий спектр ефективної дії проти шкідників ряду Lepidoptera. Виявлено можливості застосування мікробіопрепарату Хетомік (на основі природного штаму гриба-антагоніста Chaetomium cochioides 3250) для захисту пшениці ярої від збудників гельмінтоспоріозної й фузаріозної гнилей. Вказано на доцільність сумісного використання фізичних методів із бактеріальними препаратами для передпосівної обробки насіння ячменю й пшениці ярої проти збудників хвороб рослин та для покращання якості зерна. Відмічено ефективність різних поєднань біопрепарату на основі бактерій *Pseudomonas flurenscens* з оптимальними концентраціями речовин групи амонійних солей дигідропірімідину і композицій мікроелементів при обробці посівів сої – зниження розвитку фузаріозу, аскохітозу, септоріозу на 55–76 %.

Вдосконалений екологічно безпечний метод регуляції чисельності лускокрилих шкідників кукурудзи базується на використанні трихограми *Trichogramma evanescens* Westw. місцевої популяції та врахуванні дії природних ентомофагів. Це дає змогу підвищити ефективність захисту культури на 20–25 %, зменшити кількість обробок посівів, зекономити кошти на проведення захисних заходів на 35–50 %.

4. Вдосконалені екологічно безпечні технології захисту зернових культур від шкідливих організмів. Це третина всіх інноваційних розробок, створених Інститутом захисту рослин та багатьма іншими установами НААН, розташованими в різних ґрунтово-кліматичних зонах. Так, розроблено методичні рекомендації щодо захисту культурних рослин, зокрема зернових культур, від нематодозів, оптимізовано системи захисту посівів від бур'янів. Розроблено зональні інтегровані системи захисту зернових культур (пшениця, ячмінь, тритикале, кукурудза, просо, овес, рис, соя, горох) від шкідників, хвороб та бур'янів, складовими яких є стабілізація структури посівних площ, дотримання агротехнічних вимог (сівозміна, обробіток ґрунту, удобрення, оптимальні строки сівби та збирання врожаю), широке використання стійких високопродуктивних сортів, застосування фунгіцидних, інсекто-фунгіцидних композицій, біопрепаратів та регуляторів

росту рослин для передпосівної обробки насіння, постійний моніторинг фітосанітарного стану посівів, контроль бур'янів, обробка посівів у критичні періоди для розвитку хвороб та шкідників рослин. Ефект від трансферу створених інновацій може бути таким: чистий прибуток – від 3367–7950 до 12644,5 грн. (за умов зрошення) на 1 га, рентабельність – від 84,1 до 131–152 %.

За впровадження екологічно безпечних технологій захисту зерна від хвороб та шкідників при зберіганні важливими є такі заходи: дезінфекція незавантажених складів, більш досконалі способи моніторингу шкідливих організмів в умовах довготривалого зберігання, сумісне застосування інсектицидів і біопрепаратів на зерносховищах, мікрохвильове опромінення зерна, зберігання зерна у поліетиленових мішках-рукавах Ipesa Silo.

5. Хімічний метод захисту рослин. 19 створених інновацій стосуються вдосконалення хімічного методу захисту зернових культур. Так, розроблено технологічні регламенти застосування пестицидів сучасного асортименту. При цьому велике значення надається раціоналізації та екологічної безпеки хімічного методу захисту: передпосівна обробка насіння фунгіцидними та інсектицидними протруйниками проти шкідників сходів, обробки посівів пестицидами в науково обґрунтовані строки, застосування сумішей пестицидів із біологічними препаратами. Розроблено модель оцінки ризику застосування пестицидів сучасного асортименту для захисту зернових культур, що базується на використанні екотоксикологічних критеріїв та інтегральних показників – ступеня небезпечності пестициду, середньозваженого ступеня небезпечності комбінованих препаратів, варіантів хімічного захисту окремих культур, агроекотоксикологічного індексу.

6. Карантин рослин. Розроблено численні методичні рекомендації та інструкції з процедур проведення: аналізу фітосанітарного ризику, діагностики та контролю розвитку карантинних шкідників зернових культур (західний кукурудзяний жук, совки роду *Spodoptera*, зерноїди роду *Callosobruchus*, рисова та соєва нематоди) та бур'янів (гірчак рожевий, сорго алепське, ценхрус якірцевий, амброзія полинолиста), обстеження сільськогосподарських угідь та складських приміщень на виявлення карантинних організмів, випробування сортів та гібридів кукурудзи на стійкість до діабротики, знезараження зернобобової продукції. Створено також інформаційно-аналітичну базу «Карантинні види кукурудзяних жуків. Можливість акліматизації в південно-західному регіоні України», базу даних нових шкідливих організмів – веб-сервіс, автоматизовану картографо-інформаційну систему «Інтерактивний атлас. Карантинний стан рослин Одеської області». Реалізація всієї названої науково-технічної продукції (29 інновацій) буде сприяти істотному покращанню широкомасштабної роботи

відділу карантину рослин Держпродспоживслужби України, спрямованої на охорону рослинних ресурсів країни і разом із тим здійснення ефективних заходів щодо захисту зернових культур від карантинних шкідливих організмів.

УДК 658
Брагіна О.С.[1], Жила А.В.[2]
[1] к е.н., ст. викладач кафедри підприємсництва і торгівлі, ДУ «Одеська політехніка», Україна
[2] здобувач вищої освіти, ДУ «Одеська політехніка», Україна

ВАЛЮТНИЙ РИНОК: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Валютний ринок та його регулювання займає провідне місце в економічній політиці держави, адже він є важливим не лише для банківських установ, але і для суб'єктів підприємницької діяльності та населення країни. Відповідно до зазначеного, валютне регулювання може бути стимулом для економічного розвитку в країні та передумовою для посилення позицій держави на світовому ринку. Розвиток валютних відносин всередині країни можливий за умови нормального функціонування ринку, на якому можна вільно продати та купити валюту. Таким чином, аналіз стану та виявлення перспектив розвитку валютного ринку займає провідне місце серед науковців та зумовило вибір теми дослідження.

Метою дослідження є аналіз стану національного валютного ринку, особливостей його функціонування та виявлення перспективних напрямків розвитку.

Аналіз валютного ринку доцільно розпочати з аналізу динаміки обсягів торгів валютою на національному ринку (табл. 1).

Таблиця 1 - Динаміка обсягів торгів валютою на національному ринку [1]

Показники	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг операцій на валютному ринку, млн.грн.	17771	28449	37319	30127	58737
Темп зміни обсягів торгів на національному валютному ринку, %	173,06	103,42	132,38	74,23	233,05

Протягом чотирьох років (2015-2019 р.р.), динаміка обсягу торгів валютою на національному ринку динамічно змінюється. У таблиці подані дані про те, яким чином змінювався показник середнього офіційного курсу

національної валюти щодо іноземної валюти. Аналіз номінальних змін курсу гривні до іноземної валюти виявляє суперечливі тенденції.

Валютний курс, як і більшість економічних показники типів знаходиться в постійній динаміці. Природно, що величина валютного курсу викликає зміни в економіці, і для цього необхідно знати, які причини викликаю коливання валютного курсу. Тому проаналізуємо темпи змін курсів іноземних валют (табл.2):

Таблиця 2 - Темпи змін курсів іноземних валют по відношенню до національної валюти, % [2]

Показники	Роки						Середній темп зміни
	2015 до 2014	2016 до 2015	2017 до 2016	2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019	
Долар США (USD), грн.	152,21	113,29	103,22	98,65	85,55	111,95	110,81
Євро (EUR), грн.	136,35	108,39	117,85	94,68	83,31	109,84	108,4
Британський фунт (GBR), грн.	144,88	93,77	113,24	93,1	88,3	104,53	106,3
Японська ієна (JPY), грн.	152,6	116,62	106,74	100,93	86,19	113,68	112,8
Швейцарський франк (CHF), грн.	144,77	109,4	107,88	98,7	85,92	112,47	109,86

На основі даних табл.2 варто відмітити, що найбільш істотні підйоми курсу іноземних валют по відношенню до гривні простежуються в 2015 році (під впливом політичних та форс-мажорних факторів). У період з 2016 по 2018 р. на валютному ринку спостерігалася відносно спокійна ситуація.

На основі аналізу валютного ринку можна виділити такі основні напрямки розвитку, як:

- зменшенню рівня доларизації економіки України, шляхом підвищення привабливості гривні;
- удосконаленню механізмів ринкового регулювання;
- вдосконаленню інфраструктури ринку з врахуванням міжнародної практики та запровадження нових видів міжнародних розрахунків;
- розвитку нових фінансових технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/ua/markets/currency-market (дата звернення: 14.04.2021).
2. Міністерство фінансів України. URL: https://minfin.com.ua (дата звернення: 14.04.2021).

УДК 339:004.738.5

Віннікова І.І.[1]., Іващук Д.В.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту, ДВНЗ ,,КНЕУ ім.В.Гетьмана'', Україна
[2] здобувач вищої освіти, ДВНЗ ,,КНЕУ ім.В.Гетьмана'', Україна

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ ЯК СПОСОБУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

В 2019 році невідомий вірус з'являється в Китаї, в 2020 році всі країни об'являють масову пандемію. В 2019 році економісти всіх країн ніколи не очікували що вони будуть молитись на лікарів і шукати нові методи збуту, менше ніж за півроку, економіка ніколи так сильно не надіялась на медицину як в наші часи. Мало людей уявляло що вони не зможуть відвідувати ресторани, будуть боятись піти в супермаркет. Але коли закриваються магазини з'являються нові ідеї і пандемія дала масовий всплеск зацікавленості і розвитку в електронній торгівлі. Такий ріст очікували в найближчі 5 років, але частка продаж по світу досягла за 2020 рік відмітки майже в 9% і не збирає зупинятись. Електронна торгівля щільно ввійшла в життя всього світу і стала незамінимим інструментом в багатьох містах для вибору і придбання товарів. Нині важко уявити велику торгову компанію без виходу на електронну торгівлю. Багато підприємств з'являються лише через появу електронної торгівлі.

Можна сказати що електронна торгівля зараз заміняє торгівлю через телевізори та телефони 90-х, навіть класичну, але зараз настільки востребувана що підприємства повністю перепрофілюються в неї. Чому компанії повинні встигнути на потяг електронної торгівлі:

1. Цей бізнес молодий і дає малому бізнесу налагодити зв'язок зі своїм клієнтом і клієнту найти необхідний товар/послугу без великих затрат. Це один з найкращих варіантів для малого бізнесу, раніше тобі потрібно було придбати землю, зробити магазин, пункти видачі, зараз молоді бізнесмени можуть продавати товар онлайн, пересилаючи з власного дому його почтовими сервісами та сервісами доставки

2. Частка ринку електронної торгівлі с кожним роком росте, навіть не зважаючи на умови пандемії електронна торгівля ставала все значнішим

гравцем на ринку, безліч компаній перепрофілювалась, по прогнозам американських вчених електронна торгівля з 2017 року до 2023 року збільшиться вдвічі, але недавні дослідження показують що ці дані ще й занижені. Купляти в інтернеті дуже легко. Цей вид торгівлі отримав найбільший розвиток через те що ти не повинен шукати спеціалізований магазин в іншому місті чи районі, коли ти можеш зробити любий вид транзакції сидячи на дивані і отримати його наступний день. Покупці будуть все більше надавати перевагу покупці через інтернет

3. Звісно, якщо ми згадали пандемію, нам слід сказати і про неї і її прямий вплив на цей ринок, багато компаній швидко перепрофілювались в електронні магазини, багато з'явилось нових, ті хто не встиг поніс великі витрати через постійні закриття на локдауни.

Але це звісно не чудо річ яка замінить нам звичайні походи в магазин, великою проблемою купівлі через інтернет є:

1. Мала інтеракція з покупцем. Покупець сам вибирає собі товар, ніхто із спеціалістів магазину не може порекомендувати або вплинути на його вибір.

2. Немає можливості доторкнутися, перевірити, побачити. Це й є основним недоліком перед звичайним методом торгівлі. В магазині ти можеш перевірити перед покупкою, в електронній торгівлі цей варіант зазвичай відсутній.

Галузь через COVID-19 стає все більше і знаходить все більше способів приваблення клієнтів прямими методами: швидкістю доставки, ціною, знижками, акціями, та непрямими: благодійністю, гарним обслуговуванням тощо. Не зважаючи на новизну такого підходу в торгівлі він вже набирає всі фактори стандартних ринків, значна конкуренція та боротьба за місце на ринку. Тільки підприємства які зможуть використати кращі сторони електронної торгівлі і налагодити зворотній зв'язок зможуть триматись на рівні з кращими гравцями не залежно від розміру та статусу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Що таке електронна торгівля? // The Balance Small Bussiness // [Електронний ресурс]. - Режим доступу.- https://www.thebalancesmb.com/how-does-ecommerce-work-understand-the-nuts-and-bolts-1141583

2.Як працює електронна торгівля // BigCommerce // [Електронний ресурс]. - Режим доступу.- https://www.bigcommerce.com/articles/ecommerce/

УДК 330.117

Воляк О.О., к.т.н, доц., доцент кафедри економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», Україна

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМИ В УКРАЇНІ

В умовах глобалізації від підприємств і підприємців потрібен постійний пошук нових можливостей і підходів до ведення бізнесу. Як наслідок, розвиток стартапів стає основним завданням формування і функціонування національної економіки. Метою доповіді є аналіз становлення й розвитку стартапів, як форми інноваційного підприємництва, та їх внесок у формування нових ринків.

Стартап є новою, нещодавно створеною компанією, яка будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій,і володіє обмеженою кількістю ресурсів (як людських, так і фінансових) і планує виходити на ринок [1]. За даними світового рейтингу стартапів сервісу Startup Ranking [2] у 2018 році Україна займала 43 місце в рейтингу країн за кількістю стартапів, тоді їх там налічувалося 258, а вже в першій половині 2019 року в країні працювало понад 320 стартапів. Незважаючи на численні проблеми в економіці, сфера інноваційного підприємництва в Україні динамічно розвивається. За останні роки в країні народилося кілька «єдинорогів», і є проекти, які ось-ось стануть ними. Якщо говорити про розвиток стартапів в Україні, то слід зауважити, що розробники стикаються з рядом проблем. Так, українські стартапи змушені орієнтуватися на захід і шукати фінансування за кордоном, оскільки залучити фінансування для проекту в країні непросто. Крім того, багато українських програмісти знаходять роботу за кордоном і намагаються запустити і розвивати свій проект там же, робити це в рідній країні вирішуються одиниці. Сьогодні, найчастіше, термін "стартап" застосовується по відношенню до інтернет-компаній і інших фірм, що функціонують в сфері IT.

Стартап-екосистема України почала особливо активно розвиватися тільки в останні роки, ще недавно країна ставилася до держав де зароджується стартап-екосистеми. Зараз в Україні запущено величезна кількість унікальних стартап-ініціатив, багато з яких досягли успіху, а деякі навіть стали єдинорога. За останні роки в Україні з'явилися перші акселератори та інкубатори [3].

Перший бізнес-акселератор і інкубатор Happy Farm з'явився в Україні у 2012 році. Серед його послуг – експертиза і бізнес-розробка, навчання, юридичне та фінансове супроводження. Некомерційний інкубатор Open Data Incubator основа у 2016 році. Програми інкубатора допомагають

стартапам зав'язувати бізнес-контакти у підприємницькому середовищі та державному секторі. В рамках інкубатора створено понад 150 проектів, сумарно вони залучили понад $ 1 млн. інвестицій. Інноваційний парк Unit.City, заснований у 2017 році в Києві, став одним з найбільших центрів інновацій у регіоні й точкою входу в Україні для компаній з усього світу. Акселератор SectorX допомагає українським стартапам вийти на європейський і український ринки. Startup Ukraine – освітній центр для підприємців в Україні, який почав працювати у 2012 році. За цей час в його заходах і програмах взяли участь більш ніж 17000 осіб

Висновки. Інноваційні проекти – це ціла індустрія. Сьогодні багато інвесторів в країні готові вкладатися саме в інноваційні проекти на початкових стадіях їх розвитку, деякі організації спеціалізуються саме на інвестиціях в стартапи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. Распорядження КабінетуМіністрів України № 526-р від 10 липня 2019 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p#Text

2. Ситник Н. І. Екосистема стартапів як складова інноваційної екосистеми [Електронний ресурс] / Н.І. Ситник // БІЗНЕСІНФОРМ – 2017. – № 8. – С. 89-94. – Режим доступу: http:// ekosistema-startapiv-yak-skladova-innovatsiynoyi-ekosistemi.pdf

3. Стартап підприємництво як фактор розвитку національної інноваційної системи. [Електронний ресурс] – Режим доступу: ttps://bigbusinessman.ru/biznes/startap-predprinimatelstvo-kak-faktor-razvitiya-natsionalnoy-innovatsionnoy-sistemyi/

УДК 338.2

Герасимчук В.В[1], Кущ А.О.[2]

[1] старш. викл.кафедри маркетингу, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського, Україна

[2] здобувач вищої освіти, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського, Україна

СТАРТАП – ІНСТРУМЕНТ ПРИВАБЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Термін «стартап» в Україні з’явився кілька років тому і став позначати бізнес, що починається «з нуля». Однак у стартапів є свої особливості і відмінні характеристики. Так, будь-який бізнес, як вид діяльності, передбачає організацію підприємства з метою отримання прибутку або диверсифікацію діяльності вже існуючого підприємства з метою збільшення капіталу і прибутку.

Стартап – це принципово нова організація, найчастіше провідна діяльність в IT- або інтернет-середовищі. Головною характеристикою стартапу є наявність потенціалу для стрімкого зростання, який досягається створенням нових сегментів ринку або пропозицією абсолютно оригінальних, інноваційних товарів чи послуг. Неодмінними елементами будь-якого стартапу є принципово нова бізнес-ідея, розроблений під неї бізнес-план і певне джерело фінансування.

До основних характерних рис стартапу належать такі:

1) тимчасовість існування: через декілька років після створення, стартап трансформується на повноцінну компанію, продається або стає дочірним підприємством;

2) високий потенціал розвитку;

3) орієнтованість на впровадження у виробництво продукту таких інновацій, за допомогою яких задовольняються певні потреби ринку;

4) нестабільна ситуація на ринку;

5) невизначеність існування.

Проаналізувавши низку наукових джерел маємо змогу констатувати, що стартап проходить в своєму розвитку 5 стадій (табл. 1)

Таблиця 1 – Етапи розвитку стартапу та джерела його фінансування

Стадія розвитку	Зміст стадії	Джерела фінансування	Предмет застосування
1	**2**	**3**	**4**
Посівна стадія	Формування ідеї, команди, ентузіазму, бажання	Власні заощадження; програми акселерації бізнес-інкубатори	Детальний план розвитку стартапу
Стадія запуску	Створення робочої моделі, формування плану розвитку	Власні кошти; краудфандінг	Налагодження системи просування на ринок

Продовження табл. 1

1	**2**	**3**	**4**
Стадія зростання	Наявність сформованого продукту, послуги чи технології та постійних клієнтів; наявність сталого місця на ринку	Великий інвестор чи інвестиційна компанія	Доопрацювання недоліків. Масштабування на ринку
Стадія розшире-ння	Завершений функціональний продукт, що приносить прибуток. Відпрацьована реклама, сервіс, управління компанією	Розподіл часток між інвесторами, можливе залучення додаткових коштів	Вихід на нові ринки

Стадія «виходу»	Наявність налагодженої роботи компанії та хороших позиції на ринку, постійного прибутку	Випуск акцій. Отримання інвесторами доходів у вигляді дивідендів або через продаж своїх часток у бізнесі	Продаж компанії чи її частини інвестиційному фонду або великому інвестору

Для забезпечення ефективності впровадження інвестицій у стартапи, необхідно створити певні інноваційні механізми, які б стимулювали залучення приватних інвестицій в інноваційні підприємства та проекти. Їх створення надасть широкі можливості для ефективної презентації компаній інвесторам, зручні та ефективні комунікації між усіма категоріями учасників ринку та інформаційно-аналітичну підтримку.

Підводячи підсумки, варто зазначити, що Україна має достатньо великий інноваційний потенціал. Обираючи інноваційний напрямок діяльності, стартап матиме більше шансів на розвиток, якщо приділяти йому більше уваги. Чим більше надходить до країни інвестиційного капіталу, тим швидше здійснюється розвиток національної економіки, а тому і покращується якість життя населення. Для того, аби мати змогу залучати до державних проєктів ще більше інвестиційних вкладів, необхідно довести, що стартап є перспективним напрямком інвестиційної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бондаренко Т. Г., Ісаєва К. О. Стартапи: актуальні питання розвитку. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/startapy-v-rossii-aktualnye-voprosy-razvitiya

2. Нікітіна А. В., Павленко Е. А., Захарова А. О. Розвиток стартапінгу в Україні. Режим доступу -:http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/342

УДК 005.73:004

Голіонко Н.Г.[1], Кістерська О.Л.[2]

[1] к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту, ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана», м. Київ, Україна

[2] здобувач вищої освіти, ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана», м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЇ

Сучасний розвиток інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій істотно посилює їх важливість для людей, та ступінь їх використання у спілкуванні, побуті, професійній діяльності, культурі, політиці. Можливості успішних цифрових перетворень більш вірогідні у

тих організаціях, які здатні швидко навчатися, змінюватись, адаптуватися до нових реалій. Та чи не ключовим у таких цифрових трансформаціях є формування і розвиток відповідної трансформаційної культури організації.

Зазначимо, що, на нашу думку, *цифрова культура бізнес-організації* це сукупність певних правил, принципів і цінностей, сформована у корпоративній культурі конкретної компанії, і яка характеризує використання технологій для взаємодії з суспільством і вирішення завдань у професійній діяльності. Особливої затребуваності, такі нові цифрові компетентності працівників компаній набули у період Covid-карантину. Важливим тут стало підвищення рівня цифрових навичок співробітників, грамотності і умінь користування сучасними технологіями і програмним забезпеченням, навички організування віддаленої роботи та формування і належного дотримання графіка власних активностей.

Менеджери цифрових трансформацій сучасних організацій, як зарубіжних Google, Amazon, eBay, так і українських DTEK, МХП та ін. вважають, що універсальної формули для формування цифрової культури не існує. Кожна компанія шукає власний шлях, причому має врахувати безліч факторів, від розмірів організації, стану конкуренції в галузі до специфічного розвитку культури у власній країні.

Як приклад успішного формування цифрової культури наведемо досвід DTEK. Зокрема, зі слів очільника цифровізації компанії - Дмитра Осики, в процесах цифрової трансформації важливо пріоритетними вважати зміни в людях і процесах, навіть, якщо інформаційні технології розглядаються нами як каталізатор змін. Тож, основними принципами формування цифрової культури є наступні [1]:

1) *Колаборація*: робота в крос-функціональних командах, коли співпраця цінується більше, ніж індивідуальні зусилля. Успіх в цифровій культурі відбувається завдяки колективній роботі і обміну інформацією між департаментами, підрозділами і функціоналами;
2) *Тестування і навчання* - організація бере на себе ризики і перевіряє інноваційні рішення, помилки вважаються досвідом і знанням, заохочується сміливість, а не обережність. У цифровій культурі людям пропонується ризикувати, аналізувати невдачі, вчитися на помилках;
3) *Формування екосистеми*: компанія розвивається разом з конкурентами, партнерами, стейкхолдерами, зовнішнім світом;
4) *Робота на основі даних* як беззаперечний тренд цтфрових змін. При повному забезпеченні якості даних та інформації (через певні інструменти і методи аналізу даних), всі рішення приймаються лише на

основі даних. Потрібно оцінювати та аналізувати дані і вчитися їх використовувати;

5) *Клієнтоорієнтованість*: в центрі всіх напрямів діяльності – клієнт або користувач, причому при розробці продуктів (послуг) співробітники ставлять себе на місце клієнта;
6) *Автономність* і розширення прав і можливостей співробітників: працівники мають отримати автономію для прийняття власних рішень;
7) *Динаміка прийняття рішень*: співробітники діють і реагують швидко, існує акцент на діях, а не на плануванні. У швидко мінливому цифровому світі планування і прийняття рішень повинні переходити від довгострокового до короткострокового;
8) *Відкритість*: комунікації між різними рівнями в ієрархії - прямі і чесні. Дуже важливий пункт - це трансформація "вертикальної" комунікації (за ієрархією - згори донизу) на "горизонтальну", контролю - на делегування;
9) *Ціннісний підхід*, як пріоритет при розробці продуктів та рішень,
10) *Відкритість до радикальних змін* - співробітники відкриті до рішень, які докорінно змінюють звичні бізнес-моделі.

Формування цифрової культури в компанії має бути поступовим, тому важливо розуміти, що такий процес є тривалим. Отже, варто зважати на потребу у розумінні і підтримці команди при виявленні певних невдач, на формування впевненості у вірному напрямку руху, на створення відповідних механізмів підтримки та вимірювання ефективності змін, а також на постійний розвиток відповідних компетенцій та експертизи (власних і командних), що в результаті неодмінно приведе до отримання реальних прикладів успішних цифрових змін у культурі компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Д. Осика Успішна цифрова трансформація починається з культури. Електронний ресурс: режим доступу: https://dtek.com/media-center/news/uspeshnaya-tsifrovaya-transformatsiya-nachinaetsya-s-kultury/

УДК 330.117 : 004
Голованова М. А.[1], Клименко Т. А.[2]
[1]к.т.н., доц., доцент кафедри економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», Україна
[2]ст. викладач кафедри економіки та маркетингу, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», Україна

РЕЙТИНГ НАЙКРАЩИХ СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМ

Якщо говорити про центри, присвячені стартап-екосистемам та інноваціям, то всі, природно, думають лише про Кремнієвую долину (англ. Silicon Valley). Чи є інші центри у світі? Чи існують нації та міста, що розвиваються в цьому напрямі? І яке місце України в міжнародному рейтингу стартапів-екосистем?

Розглянемо «Звіт про глобальні рейтинги StartupBlink 2020» [1]. Цей рейтинг базується на даних із найрізноманітніших джерел. Для проведення особистих досліджень та отримання даних для включення в алгоритм StartupBlink співпрацює з партнерами в екосистемі державного сектора, включаючи уряди, муніципалітети та компанії з економічного розвитку. Крім того, алгоритм ураховує базу даних з десятків тисяч стартапів, акселераторів та коворкінгових просторів. Робота доповнюється даними, отриманими від глобальних партнерів, таких як CrunchBase, SEMrush, Meetup та Coworker, а також від десятків тисяч зареєстрованих членів на глобальній карті StartupBlink.

Для того, щоб надати максимально точні та об'єктивні дані, суб'єктивні інструменти (опитування та інтерв'ю) не враховуються, алгоритм базується винятково на кількісно вимірювальних даних, які можна порівняти за регіонами, країнами та містами.

У звіті наведено два рейтинги: для країн та для окремих екосистем у містах. Загалом представлено 100 країн та 1000 міст. Рейтинг має загальний бал, який є сумою трьох критеріїв: кількість, якість, економічний контекст:

– кількісний показник враховує, скільки існує стартапів та допоміжних організацій, бо звичайна екосистема не може містити лише стартапи, але вони мають містити організації, що надають ресурси, мережі та доступ до капіталу;

– якість стартапів та організацій, що надають підтримку, є важливою й може відрізнятися в різних місцях. Цей параметр обертається навколо питання, наскільки ці стартапи рухають інновації. Отже, якість стартової екосистеми в кожній країні та місті оцінювалася за різними даними та факторами;

– економічний контекст є особливим фактором. Це єдиний компонент «змішаного» рейтингу між успіхом місцевої екосистеми стартапів та

загальними показниками, пов'язаними з інфраструктурою, бізнесконтекстом, здатністю вільно працювати як засновник стартапу в країні чи місті.

Згідно з рейтингом Топ-10 стартап-екосистем перелік країн не змінився: США, Великобританія, Ізраїль та Канада, Німеччина (5-е місце, +4 позиції), Нідерланди, Австралія, Швейцарія, Іспанія (піднялася на 9-те місце), Швеція.

Розглянемо рейтинг найкращих стартап-екосистем за містами. П'ять найкращих міст залишилися фактично такими, як і у 2019 р.: Сан-Франциско, Нью-Йорк, Лондон, Бостон та Лос-Анджелес. Єдиною зміною стала зміна позиції між Бостоном та Лос-Анджелесом. Хоча розрив між цими містами та 6-ю позицією дуже великий. У звіті прогнозується, що у 2021 р. Пекін та Шанхай зможуть увійти до Топ-5. Китайська столиця (6-е місце, +11 позицій), тоді як Шанхай (10-е) опустився на 21 місце. Підйом Пекіна зіштовхнув як Тель-Авів (7-е), так і Берлін (8-е), тоді як Москва, центр економічної екосистеми стартапів у Росії, виросла на одне місце й посідає 9-те місце у світі.

Більшість стартапових екосистем у рейтингу (понад 70%) зосереджено в Північній Америці та Європі. Європу представлено у звіті з 339 стартовими екосистемами в 45 країнах, із яких 6 країн увійшли до глобальної Топ-10.

Порівняно з 2019 р. Німеччина, Литва та Швеція зафіксували значне зростання. Що стосується Європи, то позитивна тенденція спостерігалася в країнах Балтії: Таллінн (66-е місце) та Вільнюс (75-е місце) зросли на 17 та 10 позицій відповідно. І навпаки, Цюрих (65-е) впав на 12 позицій, тоді як Базель зафіксував зростання до 72-го місця. Що стосується міст, то Західна Європа має лише одне місто в 10 найкращих екосистемах у всьому світі (Берлін).

Україна має 7 міст у рейтингу (але тільки 6, бо Дніпро згадується двічі (за новою та старою назвою)) та покращила свої позиції з 31 на 29 місце. Україна досягає відносно хороших результатів за якісним показником, але невисокі кількісні показники та середні за підприємницьким балом. Серед шести українських міст, наявних у рейтингу, Київ знаходиться на вершині, на 32-му місці (+2 позиції), є єдиним, що увійшов до рейтингу Тор-100. Львів посів 354 місце (–55 позицій), Одеса – 356 місце (–122 позиції), Харків – 441 місце (–6), Тернопіль – 724 (–46), а Дніпро зазначено як новий елемент, водночас Дніпропетровськ посідає 865 місце (–304 позиції).

Українська економіка страждала ще до пандемії COVID-19. Державний сектор України мало що запропонував для розвитку національної екосистеми. Проте останнім часом було розпочато нові ініціативи, за допомогою яких сподіваються відновити екосистему. Україна як держава з великою кількістю інновацій та IT-талантів має переваги для вигідних стартапів. Завдяки більшій юридичній та фінансовій підтримці, вона,

безумовно, може перетворитися на важливий і всесвітньовідомий стартап-центр.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Researching the Global Startup Ecosystem. StartupBlink. URL: https://startupservices.startupblink.com/webinarandreport/.

УДК 330.322

Городецька Т.Б.[1], Домусчі В.О.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва і торгівлі, ДУ «Одеська політехніка», Україна
[2]здобувач вищої освіти, ДУ «Одеська політехніка», Україна

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВЕНЧУРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Венчурний бізнес в кінці минулого століття вплинув на розвиток різних галузей виробництва, на структуру виробничих сил і виробничі відносини в цілому. Слово «venture» у перекладі з англійської мови означає «ризикувати».

Венчурні підприємства – це підприємства, орієнтовані на наукові дослідження, інновації та розробки, з наявним підвищеним ризиком, в прогресивних галузях виробництва, і економіки загалом. У випадку венчурних підприємств треба використовувати слово «ризикові», але не «ризиковані», адже і підприємець, і інвестор повинні адекватно оцінювати ситуацію і виправданість ризиків.

Венчурні фірми підвищують конкурентоздатність товарів чи послуг, забезпечують впровадження нових технологій і інновацій, використовують науково-технічну основу для реорганізації та переозброєння виробництва, впливають на зайнятість робітників.

Розрізняють три види фірм, що пов‘язані з венчурним бізнесом:

1. самостійні невеликі венчурні фірми, що орієнтовані на всі етапи створення нової продукції;
2. внутрішні фірми-венчури – дочірні фірми великих підприємств, завдання яких здійснювати пошук і фінансування найвигідніших інноваційних проектів у сфері виробництва;
3. спільні підприємства – це об’єднання малої наукомісткої фірми, що займається розробками та інноваціями, і великої компанії, яка в свою чергу виступає у ролі фінансового помічника, займається пошуком каналів збуту і організує роботу з клієнтами.

Головними умовами для створення і існування венчурної фірми є інноваційність, попит на нові товари чи послуги, підприємець і фінансування, шляхом «ризикового» капіталу.

Венчурні підприємства є генераторами прогресу, завдяки чому відбуваються науково-технічні прориви.

В Україні серед інвестиційного потоку венчурних фондів більшість інвестицій складає іноземний капітал. Проблемою розвитку венчурних підприємств є те, що фірми, що розробляють і створюють новітні технології, не продають свої ідеї і технології у виробництво, а намагаються вигідно продати за кордон. Нерідко буває й таке, що через зменшення іноземного фінансування, вітчизняні фірми вимушені збувати свою продукцію іноземним підприємствам ще початкових етапах інноваційного циклу, що сповільнює інноваційну діяльність в Україні.

Виправити таку ситуацію можливо за допомогою деяких заходів націлених на захист інвестиційного капіталу:

- створення привабливих умов інвестування на рівні законодавства;
- розвиток фондового і страхового ринків, банківської системи;
- розвиток венчурних мереж, створення кластерів і інноваційних фондів;
- не тільки створення, а й прийняття програм підтримки інновацій за рахунок розвитку малих венчурних фірм;
- створення можливостей для поєднання державної підтримки і приватного капіталу (пільги і субсидії малій інноваційній компанії, що вкладає капітал у щойно створені підприємства й залишає їх приватними).

Такі заходи допоможуть покращити інноваційну діяльність в країні, відповідно буде шанс для появи нових венчурних підприємств, і країна згодом зможе зарекомендувати себе, як країна з інноваційною діяльністю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гулькин П. Венчурный капитал [Електронний ресурс] / П. Гулькин. - Режим доступу : http://www.cfin.ru/investor/venture.shtml.
2. Пікуліна Н. Ю. Венчурний капітал у системі економічних відносин ринкової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: спец. 08.01.01 – Економічна теорія / Ю. Н. Пікуліна – Київський національний економічний університет. – 2002. – 17 с. / Захист 30.09.2002 р. у спец. вченій раді Д. 26.006.03.
3. Дюгованець О.М. Особливості венчурного інвестування в Україні / Дюгованець О.М. // Збірник наукових праць: Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. (Ужгородський національний університет). – 2011. – Спецвипуск 33. – Частина 2. – С. 70-73.

УДК 330.341

Городецька Т.Б.[1], Славенко Є.А.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва і торгівлі, ДУ «Одеська політехніка», Україна
[2]здобувач вищої освіти, ДУ «Одеська політехніка», Україна

СТАРТАПИ – ПІДҐРУНТЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сучасний український ринок характеризується сильною конкуренцією та мінливістю, що змушує підприємців шукати нові підходи до ведення підприємницької діяльності, які дадуть змогу здобути першість у різних сферах бізнесу. Інновації та технології – шляхи успіху для сучасного підприємництва. Тому актуальним питанням стає розробка стартапу, який включає в собі саме ці характеристики, які дозволяють йому триматися в жорстких умовах ринку.

Стартап – новостворена компанія, яка будує свою діяльність на основі інновацій, перебуває у стадії розвитку та ще шукає свою позицію на ринку. Дані компанії характеризуються обмеженими людськими та матеріальними ресурсами та короткими термінами реалізації бізнес-ідеї. Виключною перевагою стартапу є висока конкурентоспроможність.

Саме розвиток інформаційних технологій призвів до розвитку стартапів в цілому. Адже стартап-компанії відповідають більшості запитам покупців і націлені на свою цільову аудиторію, потреби яких вони успішно задовольняють.

Основні відмінності, які виділяють стартапи від звичайного підприємництва:

1. Проводить свою діяльність на основі інноваційних технологій (може бути як інновація для світу, так і локально для країни чи регіону).
2. Головна складова в стартапі – це ідея. Вона може бути застосована в будь-якій сфері бізнесу, та найчастіше це IT-сфера та сфера послуг.
3. Має обмежені початкові фінансові ресурси. Зазвичай початковий капітал формується інвесторами, які зацікавлені у даному проекті.
4. Швидкий процес розвиток проекту, під час якого можуть вноситись зміни. Зазвичай на створення стартапу відносять кілька місяців, винятком можуть стати високотехнологічні стартапи, на запуск яких відводиться термін до 1 року. Якщо автор та розробник проекту – різні люди, тоді ці зміни стають причиною суперечок та проблем.
5. Низький шанс на успіх проекту. Стартап – неперевірена технологія чи сервіс, тому може бути ризиковим, коли втілюється у життя.
6. Має нестійке становище на ринку і невизначеність існування.

Сервіс Startup Ranking проаналізував 137 стартапів у різних країнах світу та склав рейтинг, у якому Україна в 2019 році отримала 42 місце з кількістю стартапів, яка дорівнює 215. Україна випередила Литву і Естонію.

При цьому слід зазначити, що перше місце в цьому рейтингу займає США, з кількістю стартапів 45 004, друге місце посідає Індія – 5203 стартапа і закриває трійку лідерів Великобританія з 4702 стартапами[1].

На сьогоднішній день процес формування стартапів переживає стадію «дорослішання». Серед істотних недоліків, які перешкоджають розвитку ринку стартапів можна виділити спрямованість на внутрішній ринок, низький рівень проникнення інтернету серед інших краї Європи, відсутня клієнтська база. Також розвитку стартапів в Україні перешкоджає законодавство, яке унеможливлює відкрите функціонування стартап-компаній. Тому для подальшого розвитку стартапів в Україні необхідна зважена та ефективна державна підтримка малого підприємництва в сфері інновацій.

Серед переваг стартапів можна виділити те, що український онлайн-ринок не перенасичений ні в одному сегменті. Це дає змогу вільно займати лідируючі позиції на ринку і вести успішну конкуренцію.

Серед іншого, формування в Україні високо розвинутої та соціально орієнтованої економіки, що базується на знаннях та інноваціях, передбачено Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» [2], планами дій з імплементації Угоди про асоціацію з ЄС, зобов'язаннями України щодо досягнення національних Цілей сталого розвитку на період до 2030 р. [3].

Отже, стартап є підґрунтям для розвитку підприємництва в Україні. Сучасний ринок здебільшого визначається рівнем розвитку малого та середнього бізнесу, тому розвиток стартапів сприяє позитивним тенденціям розвитку цього ринку. Серед таких тенденцій виділяємо залучення коштів від інвесторів, створення нових робочих місць, створення нових, інноваційних продуктів, підвищення загального іміджу країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Discover, rank and prospect startups worldwide. -Режим доступу: https://www.startupranking.com
2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 № 2/2015. - Режим доступу: https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015
3. Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року: проект закону України від 07.08.2018 № 9015. - Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html

УДК 330.341.1

Городецька Т.Б.[1], Чиж К.А..[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва і торгівлі, ДУ «Одеська політехніка», Україна
[2]здобувач вищої освіти, ДУ «Одеська політехніка», Україна

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Інноваційне підприємництво – це певний особливий вид ведення бізнесу, в основі якого лежить постійний пошук новаторських рішень; створення товарів, послуг чи технологій, які будуть кращими та більш якісними за своїх попередників хоча б в деяких аспектах[1]. Особливості такого виду підприємництва представлені нижче на рисунку 1.

Особливості інноваційного підприємництва
•підвищений ризик до втрати капіталу; •неоднозначність шляхів досягнення цілей компанії; •орієнтування компанія на зпрогнозовані оцінки; •відсутність можливості до детального планування; •необхідніс зацікавленості учасників-ініціаторів у самому інноваційному процесі; •напрвленість зусиль колективу на комерціалізацію робочого процесу.

Рис. 1 Особливості інноваційного підприємництва.

Не такою важливою, але теж особливістю виступає те, що при такому виді діяльності підвищується саме значення маленьких підприємств, успіх яких залежить від певних причин[2].

Основними учасниками інноваційного підприємництва можна вважати:

- винахідник – людина, яка прагне удосконалити виробництво шляхом залучення чи навіть впровадження нових ідей;
- інвестор – людина чи компанія, яка прагне фінансувати виробництво протягом тривалого часу;
- керівник чи засновник інноваційного підприємства – людина, яка готова ризикнути власним бюджетом, та вкласти його у власну справу, знаючи наскільки непередбачуваною вона є.

За часом залучення до інноваційного процесу та підходом до вибору самого інноваційного процесу ринкові суб’єкти поділяються на 4 важливі категорії, що можна побачити наглядно в схемі 1, зображеній нижче[3].

Експлеренти – певний тип фірм, які спеціалізуються на повній заміні старих сегментів ринку чи створенні абсолютно нових, які раніше не

використовувалися. Завдяки цій категорії на ринках частіше всього впроваджуються інноваційні технології та з'являються нові типові схеми фінансування, розраховані на певний відрізок часу.

Схема 1 – ринкові суб'єкти (за часом залучення до інноваційного процесу)

Патієнти – фірми, які в основному формуються під впливом сучасних трендів чи реклами. Зазвичай такі компанії орієнтовані на вузький сегмент ринку та спрямовані на задоволення нових споживачів на ринку. Патієнти ставлять за ціль високу якість продукції та правильну цінову політику (аби ціна товару не була надто високою). Комутанти – фірми, котрі використовують інновації, створені іншими, але при цьому збагачують їх певними індивідуальними характеристиками, аби вдосконалити. Комутанти зазвичай виконують невеликі замовлення конкретного клієнта[4]. Віоленти – великі фірми з значним капіталом, які займаються масовим виробництвом. В основному у таких компаній великі можливості та багато шляхів для вдосконалення виробництва, але цей тип орієнтується на максимальне здешевлення виробничого процесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1) Матеріал написаний за участю Ненсі Теннант, віце-президента з інновацій Whirlpool Corporation. https://www.vedomosti.ru/management/articles/2017/06/06/693175-priznakov-innovatsionnoi-kompanii.

2) Полтерович В. (2009). Гіпотеза про інноваційну паузі і стратегія модернізації // Питання економіки. № 6. С. 4-23. [Polterovich V. (2009). The Innovation Pause Hypothesis and the Strategy of Modernization // Voprosy Ekonomiki. No 6. P. 4-23].

3) Freeman C. (1995). The "National System of Innovation" in Historical Perspective // Cambridge Journal of Economics. Vol. 19. P. 5—24.

4) OECD (2005). Science, Technology and Industry Scoreboard.

УДК 330.341.1
Карпенко А.В.[1], Карпенко Н.М.[2]
[1] д.е.н., доц., професор кафедри економіки та митної справи, НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2] к. держ. упр., доц., доцент кафедри економіки та митної справи, НУ «Запорізька політехніка», Україна

РОЛЬ КЛАСТЕРІВ У РОЗБУДОВІ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЕКОСИСТЕМ

Жорстка конкуренція та турбулентні зміни у світовому просторі на фоні зростання наслідків пандемії COVID-19 ставлять вагомі виклики не лише перед владними структурами різних країн, а й менеджментом на окремих локальних рівнях. У таких умовах основною рушійною силою динамічного розвитку суспільного виробництва стають інновації. Вони відіграють вирішальну роль у економічному зростанні та розвитку економічних систем розвинених країн. Стабільне економічне зростання здійснюється на інноваційній основі при активному використанні сучасних науково-технічних досягнень, здатності до продукування та комерціалізації інновацій. Високий рівень продукування та впровадження інновацій забезпечується в сучасних умовах за високої продуктивності та взаємодії різних акторів ринку, що утворюють узгоджену за всіма елементами інноваційну систему.

Реалізація на практиці узгодженої діяльності різних акторів ринку щодо продукування та комерціалізації інновацій набула поширення у регіональних інноваційних екосистемах різних країн світу. Зокрема вважається, що економічне зростання на різних локальних рівнях забезпечується тісними виробничими зв'язками пов'язаних різноманітних секторів і платформ, наявними інноваційними мережами, що утворюють інноваційну екосистему. Інноваційна екосистема – «це сукупність організаційних, структурних і функціональних компонентів (інституцій) і їх взаємовідносин, задіяних у процесі створення та застосування наукових знань і технологій, що визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу та забезпечують розвиток інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні регіону та країни загалом за принципами самоорганізації» [1, с. 50]. Інноваційна екосистема є відкритою системою з певним комплексом інститутів, які мають бути поєднані тісними зв'язками. Ефективність функціонування даної системи забезпечується взаємодією організацій (структур), різних форм власності, що зайняті виробництвом наукових знань та технологій (об'єктів інтелектуальної власності) і підготовкою їх до комерціалізації. Вона виробляє і накопичує наукові знання як суспільні блага, які набувають вигляду нематеріальних активів, забезпечує створення умов для формалізації та масштабування процесів, накопичення і

використання знань, ціноутворення в сфері інноваційних продуктів, підтримки результативності інтеграційних зв'язків між акторами інноваційної системи [2]. Інноваційна екосистема є своєрідним комплексом різних взаємопов'язаних інститутів (правового, фінансового і соціального характеру), що регламентують умови, правила та реалізацію інноваційних процесів, сприяють генеруванню, накопиченню та перетворенню знань (ідеї, підприємницький досвід, інвестиції та співтовариство, що їх поєднує).

У локальному середовищі поєднати зазначені елементи здатні кластери, які набувають поширення в умовах загострення конкуренції та формуються з метою посилення власних позицій переважно малого і середнього бізнесу, отримання більш вагомих переваг на ринку порівняно з відособленою власною діяльністю. Кластери дозволяють поєднати та скоординувати всі рівні інноваційної політики, оскільки забезпечують концентрацію ресурсів і створення сприятливого середовища для економічного прориву у вигляді інновацій, сприяють підвищенню конкурентоспроможності на мікро-, мезо- та макрорівні, стрімкому інноваційному розвитку локальних територій, спрощенню для підприємств доступу до різних ресурсів і технологій, зниженню фінансових ризиків тощо [1, с. 411]. У кластерах забезпечується колаборація та синергія науковців, бізнесу, влади та громадськості, а їх основою виступає розвинуте правове забезпечення та дисципліна, розвиток інституту довіри і відповідальності, чого ще значно бракує в Україні [3, с. 204-205].

Отже, кластери є однією з ефективних форм організації інноваційних процесів, що забезпечує створення нових центрів прибутку, технологій і знань, конкурентоспроможну продукцію, дозволяє не лише отримувати переваги від кооперації її учасників, а і підвищувати серед них конкуренцію та формувати унікальні компетенції в межах окремих регіонів чи міжрегіональних зв'язків. Кластери засновуються на довірі та відповідальності між її учасниками, толерантна взаємодія яких на перетині наук і виробництв сприяє продукуванню та комерціалізації інновацій. Тобто кластери забезпечують територіальну інтеграцію наукових і освітніх установ з мережею виробників і споживачів, що й утворює інноваційну екосистему.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Давимука С. А., Федулова Л. І. Регіональні інноваційні екосистеми : напрями розбудови в умовах європейської інтеграції : монографія. Львів : Ін-т регіональних дослід. ім. М. І. Долішнього НАН України, 2016. 464 с.
2. Карпенко А. В. Розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу: теорія та практика: монографія. Запоріжжя: ФОП В. В. Мокшанов, 2018. 510 с.

3. Карпенко А. В., Карпенко Н. М. Кластери як форма забезпечення інноваційного розвитку регіону. Підприємництво в аграрній сфері: глобальні виклики та ефективний менеджмент : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (9-11 лютого 2021 р.). за заг. ред. Л. М. Бухаріної. Запоріжжя : ЗНУ, 2021. С. 204-207.

УДК 658.15:658.589

Крупка М. І.[1], Рущишин М. О.[2]
[1]д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна
[2]аспірантка кафедри фінансів грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах господарювання рівень конкурентоспроможності підприємств визначається здатністю до нововведень, тобто істотно залежить від рівня інноваційної діяльності. Водночас інноваційна діяльність неможлива без відповідного фінансового забезпечення, що є досить актуальним, зважаючи на дефіцит власних фінансових ресурсів та складність залучення інвестицій, високий рівень відсотків за банківські кредити.

Інновації, передусім, є невід'ємною частиною економічного розвитку не тільки окремих підприємств, а й країни загалом. У зв'язку з цим важливо правильно розподіляти фінансові ресурси, спрямовані на підтримку і розвиток інноваційної діяльності. Пошук і вибір методів фінансування інновацій повинен здійснюватися з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів. Процес зростання інноваційної активності вимагає значного фінансового забезпечення, тому розвиток національної інноваційної системи України потребує вирішення проблеми фінансування інноваційної діяльності [1, с. 83].

На сьогодні одним із головних факторів економічного зростання є ефективне фінансування інноваційного процесу вітчизняних підприємств. Цей вид діяльності є надзвичайно ризикованим, непередбачуваним і вимагає значних капіталовкладень на кожному етапі, починаючи від виникнення ідеї та закінчуючи її кінцевою комерціалізацією й реалізацією [2]. Враховуючи відмінності інноваційних проектів один від одного, доцільно навести низку методів щодо фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємства, враховуючи особливості їх використання задля забезпечення його успішного розвитку (табл. 1) .

Аналіз розглянутих методів фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств в розрізі особливостей їх застосування та

характеристик інноваційних проектів надає можливість виокремити ознаки для використання того чи іншого методу, зокрема: за його пріоритетністю з урахуванням специфіки проєкту, його терміну окупності, розміру, ризикованості та спрямованості.

Таблиця 1

Види методів фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств

Метод фінансування	**Характеристика проєкту**	**Джерела фінансування**
Самофінансування	невеликі реальні проекти, для яких важко визначити строк окупності та рівень дохідності	чистий прибуток; амортизаційні відрахування
Акціонування	великі проекти зі значними строками окупності витрат; при галузевій або регіональній диверсифікації	емісія акцій
Кредитне фінансування	невеликі короткострокові проекти з високою нормою рентабельності інвестицій	кредити банків; боргові зобов'язання юридичних та фізичних осіб; цільові облігаційні позики
Бюджетне фінансування	проекти пов'язані з проведенням найважливіших науково-технічних розробок, які виконуються за державним замовленням чи в межах міжнародної науково-технічної співпраці на конкурсній основі	бюджетний кредит; закріплення в державній власності частини акцій створюваних акціонерних товариств; відшкодування частини вкладених інвестором фінансових ресурсів
Лізинг та селенг	модернізація або реконструкція підприємства з високим ступенем зміни технології	передача рухомого та нерухомого майна у тимчасове користування
Проектне фінансування	довготермінові великі проекти розвитку інфраструктури промисловості, а також надання комунальних послуг із використанням специфічних фінансових інструментів	банківський, комерційний, державний, міжнародний капітал
Венчурне фінансування	довготермінові ризикові проекти	великі та міжнародні компанії, банки, страхові й пенсійні фонди, приватні інвестори

Джерело: [3, с. 36-37]

Отже, вибір методів фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств має бути своєчасним та ґрунтуватися на результатах аналізу їхньої діяльності й можливих проектів інноваційного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Заплатинський М. В. Проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств України. Агросвіт №4, 2020. С. 83-90.
2. Сутність і структура інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://buklib.net/books/27731/
3. Хорошко В. А. Методи фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємства. «Управління розвитком», №12(152), 2013. С. 35-37.

УДК 330.341.1(477)

Литвин Л. М.[1]

[1] к.е.н., доц., доцент кафедри філософії та суспільних наук, Тернопільський національний педагогічний університет ім. В.Гнатюка, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ СТАРТАПУ

На даному етапі розвитку підприємництва спостерігається значне піднесення у розвитку стартапів. Для ефективного функціонування та підвищення результативності їхньої діяльності необхідно визначити місце бізнес-моделі. Адже усі процеси всередині компанії описуються її бізнес-моделлю і підпорядковуються їй.

Сьогодні при визначення сутності поняття «бізнес-модель» виокремлюють два підходи: 1) орієнтований на бізнес-процеси/ролі (підхід, спрямований усередину підприємства); 2) орієнтований на цінність/клієнта (підхід, спрямований на зовнішнє оточення підприємства).

Бізнес-модель є основою, структурною решіткою будь-якого бізнесу. Її визначають як:

1) аналітичну методику, що дозволяє зрозуміти процеси, завдяки яким компанія заробляє гроші;

2) спосіб організації бізнесу в галузі, що відображає економічну логіку діяльності компанії та пояснює, як нові продукти, технології, організаційні новації створюють економічну цінність для споживачів, акціонерів, партнерів, як компанія отримує прибуток;

3) спосіб, у який компанія створює цінність для клієнтів та отримує від цього прибуток.

Бізнес-модель має забезпечити системне поєднання цілей компанії та її бізнес-процесів із реаліями зовнішнього середовища, яке підступно-стрімко змінюється. Стійкість бізнес-моделі досягається завдяки правильному баченню ключових аспектів створення нової цінності (інновації).

Інноваційною називають бізнес-модель, що застосовується лише певною компанією галузі. Інноваційна бізнес-модель визначає сегмент споживачів, який не обслуговують існуючі оператори ринку; формування якісно нової пропозиції товару чи послуги змінює ланцюжок вартості та

створює нові цінності для споживачів. Це не пропозиція нового товару чи послуги, це знаходження нового способу пропозиції.

Бізнес-модель буде успішною, якщо базуватиметься на інноваціях, починаючи від ідеї нової споживчої цінності (товару, послуги), способу її створення і завершуючи новими підходами до роботи зі споживачами та партнерами для того, щоб генерування доходів від продажу споживчої цінності відбувалося протягом тривалого часу і забезпечило фірмі швидке зростання. Залежно від того, наскільки довго інновації можуть забезпечувати більшу споживчу цінність товару чи послуги стартапу порівняно з конкурентами, залежать стійкість бізнес-моделі і темпи зростання стартапу.

Фахівці ідентифікують близько 50 шаблонів бізнес-моделей, що з різним ступенем інтенсивності застосовуються в різних галузях. Найбільш зручними та відповідно популяризованими на сьогодні шаблонами для моделювання інноваційного бізнесу є: шаблон бізнес-моделі «Canvas» О. Остервальдера та І. Піньє [1].

Бізнес-модель «Canvas» складається з дев'яти взаємопов'язаних блоків, що відображають: ключові види діяльності інноваційного проєкту, споживчі сегменти та канали формування взаємовідносин зі споживачами, ціннісну пропозицію, канали збуту продукції, ключових партнерів, ресурси, витрати та потоки формування доходів проекту. Такий підхід спрощує процеси опису, візуалізації, оцінки та зміни моделі ведення інноваційного бізнесу. Його розробники використовують термін «дизайн бізнесу», наголошуючи на творчому ставленні до проектування інновацій. Для забезпечення цього пропонується низка методів та інструментів проектування щодо розуміння потреб споживача, ідентифікації ідеї, візуального мислення, макетування, розробки сценаріїв тощо [1].

При розробці інноваційної бізнес-моделі потрібно звернути увагу на важливі моменти: 1) Визначення раціональних меж бізнесу – галузі, в якій діє компанія. 2) Визначення місця компанії в майбутньому ланцюгу створення вартості.

Варто зауважити, що інноваційна бізнес-модель має бути новою не лише для компанії, а й для ринку/галузі в цілому.

Таким чином, інноваційна бізнес-модель – це метод ведення бізнесу, який забезпечує конкурентну стійкість і швидке зростання стартапу. Процес створення інноваційної бізнес-моделі містить етапи: проектування (ініціалізація, генерування ідей, інтеграція), створення прототипу (форми: презентація, бізнес-план, пілотний проект), тестування.

В сучасному висококонкурентному середовищі здатність підприємств до тривалого функціонування залежить від того, наскільки продуманими є їх бізнес-моделі з погляду створення споживчої цінності. Однак висока мінливість споживчих потреб вимагає від підприємців

постійного вдосконалення моделі ведення бізнесу для утримання лояльності споживачів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Пер .с англ.. М.: Альпина Паблишер, 2011. 288 с.

УДК 338.49

Литвиненко А. О.[1] , Литвиненко О. Д.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва і готельно-ресторанного бізнесу, Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця, Україна
[2]к.е.н., доцент кафедри маркетингу, менеджменту та торгівельного, Україна підприємництва, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТАРТАП ЕКОСИСТЕМИ ЄВРОПИ

В останні роки в екосистемі Європи спостерігається сплеск кількості стартапів. Незважаючи на цю прискорену діяльність, європейські стартапи все ще відстають у досягненні успішних результатів на пізніх стадіях у порівнянні з іншими стартовими екосистемами.

Метою даного дослідження є вивчення тенденцій й викликів, що впливають на екосистеми, та основних проблем, з якими стикаються підприємці.

В сучасний час у Європі генерує 36 відсотків усіх офіційно фінансованих стартапів. Екосистема Європи була менш ефективною, ніж екосистема США, перетворюючи стартапи у успіхи на пізніх стадіях. Європейські стартапи мали на 30 відсотків менше шансів прогресувати до успішного результату у порівнянні зі стартапами, які залучили фінансування у США [1].

Європейська стартова екосистема значно розвинулась за останні п’ять років, оскільки держави активно прагнули сприяти підприємництву, але стартапи, запущені в Європі мають постійно нижчі загальні показники успіху та демонструють менший прогрес на всіх стадіях розвитку порівняно з США. Європейські компанії частіше зупиняються після збору коштів, тобто вони просто не переходять до наступного етапу фінансування. Це може впливати на зацікавленість венчурних капіталістів, для яких діяльності з прибутком недостатньо.

Європа відкрила свої ринки, але це все ще сукупність десятків різних країн зі своїми мовами, культурами та урядами. Наприклад, поведінка

споживачів різниться залежно від країни, що може вимагати перебудови брендів для окремих ринків. Канали розподілу та збуту можуть бути не менш складними. Навіть лише розміщення мов та методів оплати вимагає більших вкладень в часі розробника, ніж це зазвичай потрібно для запуску в США.

Культурні цінності відіграють свою роль. Європейські стартапи стикаються з набагато більшим тиском ніж стартапи в Сполучених Штатах, де невдача в минулому, як правило, розглядається як почесний знак (або принаймні як досвід, важливий для отримання уроків, необхідних для остаточного успіху).

У той же час, значно менша кількість провідних технологічних компаній та успішних стартапів в Європі зменшує кількість досвідчених керівників та інших талантів, які мають практичний досвід у створенні компаній. Тип оперативних знань, що походить від глибокого досвіду запуску та виходу успішних стартапів, є ключовим для масштабування компаній на пізніх стадіях.

Інноваційні «суперхаби» не настільки щільні ресурсами, як у Сполучених Штатах. Такі суперхаби, як Силіконова долина та Нью-Йорк, які мають високу концентрацію підприємців, технічних талантів та інвесторів, зіграли дуже важливу роль у успіху стартап екосистеми.

Незважаючи на те, що умови покращуються, виклики, що стоять перед початковою екосистемою Європи, залишаються значними. Для їх подолання слід врахувати, зокрема, три ключові сфери. Першим серед них є гармонізація та формування активної політики. Європа могла б продовжувати впорядковувати свої нормативні рамки, які залишаються складними для стартапів, щоб вони могли легко орієнтуватися. Подібним чином можна також переглянути нову правову базу, щоб дозволити європейським стартапам залучити та зберегти необхідний для розвитку стартап екосистеми і масштабувати нові компанії. В основі всього цього може лежати бачення, яке спрямоване як на захист існуючих сильних сторін Європи, так і на побудову та підтримку областей потенційного зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Офіційний сайт McKinsey & Company. URL: https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/europes-start-up-ecosystem-heating-up-but-still-facing-challenges.

2. Офіційний сайт McKinsey & Company. URL: https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/building-a-start-up-innovation-ecosystem-a-conversation-with-jardine-mathesons-anne-oriordan-and-michael-poon.

3. Lytvynenko A. O. Process development of venture business

attraction to the development of industrial enterprises. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2019. № 5. С. 110–116.

4. Lytvynenko A. O. Technologies developing critical thinking modern entrepreneur. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2020. № 5 (116). С. 60–65.

УДК 330.341.1

Марченко О. І.[1], Шпакович С. В.[2],
[1]к.е.н, доц., доцент кафедри економіки підприємства, Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день, інновації – необхідний аспект сучасної підприємницької діяльності. Для початку потрібно визначити що таке інноваційний розвиток та й взагалі інновації. Відповідно до Закону України “Про інноваційну діяльність” інновації визначаються як “новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери”[3].

А інноваційна діяльність це процес за якого створюється (випускається) новий конкурентоспроможній продукт чи послуга завдяки використанню певних наукових розробок чи досліджень. Тому, інноваційний розвиток характерезується саме вдосконаленням національної економіки, що дасть змогу збільшити обсяги суспільного виробництва та підвищити якість продукту, що в свою чергу зміцнить національну конкурентоспроможність та зробить швидшим соціальний прогрес в суспільстві, і все це завдяки практичному використанню сучасних та нових знань.

Проаналізувавши дані Державної служби статистики України станом на 2018 рік кількість інноваційно активних промислових підприємств становить всього 777 одиниць, що становить 16,4 % від загальної кількості промислових підприємств, а в 2019 році дана частка впала до 15,8 %; а загальна сума витрат на інновації становить 14220,9 млн. грн. [1].

Тому можна виокремити два типи проблем, що перешкоджають інноваційному розвитку: проблеми на самому підприємстві та проблеми на державному рівні. До першого можна віднести:

- Дефіцит власних коштів;
- Високі економічні ризики;

- Некваліфікований персонал;
- Мала кількість інформації про новинки та технології;
- Непідйомні витрати на нововведення;
- Не швидка окупність нововведень.

До проблем на загальнодержавному рівні можна віднести наступні: відсутність науково-методологічної бази для формування науково - технологічної сфери, нескоординовані дії суб'єктів інноваційної діяльності, недостатнє фінансування для наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок, відсутність чітко сформульованої стратегії державного управління інноваційної діяльності, держава не створила привабливого підґрунтя для іноземних інвесторів [2].

За статистичними даними 2019 року, витрати на інновації складають на 87,7 % відсотків з власних коштів підприємства, а держава фінансує тільки 3,9 %, все інше припадає на інвесторів [1].

Виходячи з цього, головною проблемою є фінансування, яку негайно потрібно вирішити. Це можна змінити шляхом створення сприятливих умов для інвесторів та відповідно їх залучення, створення державою вигідних позик на розвиток інноваційної діяльності, сприяння державою щодо реалізації проектів та моделей на ранніх стадіях інноваційних бізнес-ідей.

Згідно даних, одним з мажоритарних джерел фінансування є саме власні кошти, тому потрібно зменшити податкові ставки та базу оподаткування на ці кошти, зменшити суму податкового зобов'язання та зменшити податкове навантаження на підприємства, що займаються інноваційною діяльністю.

Отже, дані проблеми інноваційного розвитку підприємництва потребують негайного вирішення і тільки після їх вирішення буде позитивний вплив на національну економіку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
2. Пенькова О.Г. Проблеми реалізації інноваційної стратегії розвитку України // О.Г. Пенькова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. - № 9. – С. 96 - 99.
3. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – URL: http://rada.gov.ua

УДК 330.341.1
Міщук І.П.[1], Ягельницька Ю.С.[2]
[1]д.е.н., доц., завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та логістики, Львівський торговельно-економічний університет, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Львівський торговельно-економічний університет, Україна

ФОРМИ І ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сучасна економічна наука визначає підприємництво як особливий вид діяльності та певний стиль господарської поведінки, яким притаманні: свобода вибору напрямків діяльності і самостійність у прийнятті рішень; постійна наявність фактора власного ризику; ініціативність і пошук нетрадиційних рішень у сфері бізнесу; інноваційний характер діяльності – постійні новації на самооновлення; цілеспрямованість і наполегливість у бізнесовій діяльності та орієнтація на досягнення комерційного зиску [1].

Аналіз спеціальної літератури свідчить, що на практиці виділяють дві моделі підприємництва. - Перша модель - це класичне підприємництво (традиційне, репродуктивне, рутинне), націлене на організацію діяльності з розрахунком на максимальну віддачу ресурсів, наявних у розпорядженні підприємницької організації. Друга модель - інноваційне підприємництво, яке передбачає пошук нових шляхів розвитку підприємства, що дозволяє говорити про концепцію управління ростом, або інноваціями. [2] Інноваційне підприємництво в сучасних умовах вважається одним з найперспективніших з точки зору реалізації підприємницької ідеї. У найбільш спрощеному трактуванні інноваційне підприємництво - це процес створення чогось нового, чогось особливого та унікального завдяки пошуку нових можливостей, які опираються на ті чи інші інновації.

На сучасному етапі розвитку економіки України за умов глобалізації, жорсткої конкуренції та насиченості ринків дуже важливе місце посідають питання розробки і впровадження інновацій. Інноваційне підприємництво повністю сформоване на інноваціях, тому новий товар, з новими властивостями та характеристиками - це безпосередньо результат такої діяльності. Розроблення нових методів і підходів до організації інноваційної діяльності, впровадження нових принципів інноваційного розвитку, а також визначення в організації внутрішніх бар’єрів, які стримують впровадження інновацій, є необхідними передумовами розвитку ефективної та прибуткової діяльності суб'єктів підприємництва та економіки держави в цілому. Проблема впровадження інновацій в реальному секторі економіки приховується в самих людях, які звикли чітко виконувати свої функції у традиційних системах організації виробництва та працювати за незмінними

правилами. Недостатня увага з боку керівників до інноваційного розвитку підприємств, затримки з впровадженням нових підходів і правил корпоративного управління, економія за рахунок непрямих витрат не дає розвиватися інноваціям і негативно впливає на стабільність українських компаній. Фахівці визнають, що інноваційна сфера економіки України і досі не стала по-справжньому привабливою для вітчизняних та іноземних інвесторів.

Розвиток інноваційної активності суб'єктів підприємництва в Україні стримує низка проблем, зокрема:- відсутність науково-методологічної бази формування науково-технологічної сфери;- відсутність системності у здійснюваних державою заходах щодо реалізації інноваційного потенціалу національної економіки;- здійснення державного управління інноваційною діяльністю без чітко сформульованої стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку, послідовної та виваженої зовнішньої та внутрішньої економічної політики. До того ж, в Україні ще недостатньо розвинена інноваційна інфраструктура, вона не охоплює всі ланки інноваційного процесу, відсутній системний підхід до забезпечення суб'єктів підприємництва необхідними послугами у сфері інноваційної діяльності [3]. Але ж майбутня конкурентоспроможність українських компаній визначається існуючим рівнем наукових досліджень, а процеси, які відбуваються в економіці країни, створюють додаткові умови для формування конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва та їх продукції. На даному етапі недостатнім є навіть звичайне швидке реагування на ринкові тенденції, що постійно змінюються, а тому використання суб'єктами підприємництва нових технологій, їх впровадження, стратегічна та інноваційна співпраця мають стати основними елементами підґрунтя для побудови ефективної і високотехнологічної економіки. Таким чином, інноваційні процеси впливають на розвиток економіки, в той же час високий рівень розвинутої економіки сприяє швидкому й ефективному впровадженню у виробництво інноваційних процесів, а тому українським компаніям потрібно переходити на шлях інноваційного розвитку, генерувати та впроваджувати різні інновації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Підприємництво як особливий вид діяльності. - Режим доступу: https: //thelib.info/psihologiya/1280591-pidpriiemnictvo-yak-osoblivij-vid-diyalnosti/
2. Драчук Ю. З. Пропозиції щодо підвищення ефективності розвитку інноваційного підприємництва в Україні / Ю. З. Драчук, Н. В. Трушкіна. // Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 3. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_3_8.

3. Гринько Т.В. Формування інноваційної інфраструктури України як основа активізації інноваційної діяльності підприємств. - Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/1115/1/69.pdf

УДК 330.341.1
Ніколайчук Т.О.[1]
[1]магістр правознавства, аспірант, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ, м.Одеса, Україна

РОЗВИТОК КРЕАТИВНОЇ ІНДУСТРІЇ НА ОСНОВІ СТАРТАПІВ

Протягом 2020-початку 2021 років, у зв'язку з всесвітньою пандемією короновірусу, викликаною інфекцією, спричиненою SARS-CoV-2, люди не мали можливості задовольнити свої потреби в отриманні позитивних вражень, емоцій, спогадів шляхом традиційних видів туризму, що мало негативний вплив на сімейно-родинні відносини. Враховуючи необхідність сімейних пар у спільному відпочинку, отриманню позитивно-романтичних відносин, оновленню емоційно-романтичного стану нами пропонується формування індустрії послуг інтим-вражень. Інститут *послуг інтим-вражень* є досить економіко-перспективним для України, оскільки на її території перебуває велика кількість фортифікаційних об'єктів історико-культурного значення, яким притаманні історії кохання або зрад; природних територій з любовно-містичними ознаками. П. Маді,А. Коттам, Р. Рейсайд зазначають, що сфера «послуг надання емоцій» має неабиякі господарсько-маркетингові перспективи, оскільки будь-які послуги оцінюються за суб'єктивним відношенням клієнта[1] .О. Садченко, Н.Хумарова стверджують, що головним завданням «маркетингу вражень» є всебічний облік бажань споживача щодо властивостей пропонованого товару/послуги [2]. На думку таких вчених, як П. Перерва, В. Матросової, О. Проскурня, А. Волченко, А. Грідіна становлення та розвиток емоційного маркетингу здійснюється за рахунок емоційного зв'язку з брендом і маркетингом вражень [3]. Уілсон Д.-Девід, Праудфуд Д.,Валачич Джі.С. зазначають, що враховуючі існуючі соціально-економічні умови, одними з головних інструментів маркетингу вражень є соціальні мережі, такі як Facebook, Instagram, Twitter, тощо. Відповідні он-лайн мережі мають досить широке коло інструментів управління враженнями, однак вимагають оприлюднення персональних даних [4].

Послуги інтим – вражень - є вектором послуг вражень, головні завдання якого формування штучно створених обставин, процесів, алгоритмів діяльності чи кейсів, з метою виклику у потенційних клієнтів емоцій романтичного характеру, емоцій-ревнощів, чи, набуття романтичного-сімейного досвіду. До основних послуг інтим вражень доцільно віднести наступні:1) *шлюбний інтим – туризм*: організація зустрічі

нетрадиційного характеру для сімейної пари на річницю; романтичної зустрічі у гірській місцевості або печері (наприклад, Камінне село Житомирська область, Соледарське озеро, Донецька область); 2) *романтично-містичні тури до нетрадиційних місць –поклоніння богам плодоріддя чи інфраструктурно-архітектурним об'єктам, яким притаманні певні властивості* (наприклад, у разі неможливості сімейної пари зачати та народити дитину, або бажання довголіття, наприклад, «Коло звірів», с.Сокільске, Броварський район; Терношонське святилище, с.Космачі; Дівич-Гора, с.Трипілля, Київська область, Угринська Карстова печера, с.Угрінь, Чортківський район, Тернопільска область); 3) *quick-знайомства* з метою подальшого відпочинку або побудови шлюбно-сімейних відносин (наприклад, організація та здійснення заходів присвячених офф-лайн зустрічам осіб шлюбного або похилого віку з метою знайомства для довгострокових відносин або короткострокового проведення часу); 4) *послуги «примирення»,* тобто штучне створення ситуації чи інших обставин, за яких сімейна пара або закохані особи отримують спільні позитивні емоції, що сприяють гармонізації їх шлюбно-сімейних відносин; 5) *романтичні тури для закоханих* (наприклад, формування індивідуальної програми романтичного шоу, яке поєднується з певним алгоритмом діяльності, враховуючи вік потенційного клієнта, професійні та особисті інтереси); 6) *proposal – тури* (індивідуальні тури, основною метою яких є, формування штучного сценарію для здійснення пропозиції коханим, та здійснення «контент-супроводу», наприклад love-story для транслювання на весільній церемонії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Mudie P., Cottam A. & Raeside R. An Exploratory Study of Consumption Emotion in Services. The Service Industries Journal. 2003. 23(5). PP. 84-106. - Режим доступу: https://www.tandfonline.com /doi/abs/10.1080/02642060308565625 DOI: 10.1080/02642060308565625
2. Садченко О.В., Хумарова Н.І. Основи маркетингу в еколого-інноваційному розвитку економіки вражень. Збірник наукових праць "Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління".2019, №3(43). - Режим доступу: http://rinek.onu.edu.ua/article /view/ 183625.DOI: https://doi.org/10.18524/2413-9998.2019.3(43).183625
3. Перерва П.Г., Матросова В.О., Проскурня О.М., Волченко А.С., Грідіна А.О. Інноваційні стратегії маркетингу вражень в туристичному бізнесі. Інноваційні стратегії маркетингу вражень в туристичному бізнесі. Триторія, 2020. - Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/47869/1/Pererva_Turystychnyi_biznes_2020.pdf

4. Wilson, D. W., Proudfoot, J. G., & Valacich, J. S. Saving face on Facebook: Privacy concerns, social benefits, and impression management. Paper presented at 35th International Conference on Information Systems: Building a Better World Through Information Systems. ICIS 2014, Auckland, New Zealand. - Режим доступу: https://arizona.pure.elsevier.com/en/publications/saving-face-on-facebook-privacy-concerns-social-benefits-and-impr

УДК 658.1
Остапенко В. В.[1]
[1]к.т.н., доц., доцент кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, НУ «Запорожская политехника», Украина

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РАКУРСЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РОЖДЕНИЯ И СМЕРТИ ЕДИНОРОГОВ

Инвестиции в исследования и разработки (ИР) у многих предприятий стали превышать инвестиции в основные фонды, превращая тем самым компании из мест, где что-то производят, в места, где думают

На 50-ом юбилейном мировом экономическом форуме в Давосе президент Украины Владимир Зеленский сказал: «Мы программируем себя на позитивное мышление. Мы программируем себя на амбициозные задачи … стать лидером Восточной и Центральной Европы. Много мировых «единорогов» начинали с сумасшедших идей с несколькими работниками и офисом в собственном гараже… Мы брали расстояние для разбега и решительного экономического прыжка. У нас есть всё, чтобы стать успешной страной – благоприятные климатические условия, очень выгодное географическое расположение, не исчерпанный аграрный и индустриальный потенциал, и наиценнейший украинский ресурс – неимоверно креативные и очень талантливые люди, которые входят в топ 50 по рейтингу индекса человеческого капитала. Мировая экономика, которая пребывает на грани нового глобального кризиса, требует экономического чуда. Украина именно то место, где происходят чудеса. И моя цель в том, чтобы в учебных пособиях рядом с кейсами Японии, Южной Кореи, Сингапура, появилась Украина… Украина должна стать инвестиционной Меккой Восточной и Центральной Европы. Мы одна из немногих стран, которая позволяет зарабатывать высокий доход на инвестированный капитал» [1].

В 2013 году венчурный предприниматель Эйлин Ли пишет статью о выросших из стартапов компаниях, перешедших в рыночной оценке черту в 1 миллиард долларов. В её терминологии это компании «единороги». В клуб единорогов с 2013 года вошли более 500 компаний. Многие из них не большие - от 11 до 500 сотрудников. В экономике понятие “стоимость” все чаще заменяется на “ценность”. Если по мнению экспертов за компанию

дают на рынке в десятки раз больше совокупной бухгалтерской стоимости ее материальных активов и финансового капитала, то это свидетельство рыночной ценности нематериальных активов. Открытость, честность, возможность советоваться и выбирать наиболее эффективный для всех вариант развития – это ключ к созданию необходимого для развития «единорогов» климата [2].

Стоимость компании на рынке складывается из суммы основных фондов, оборотных средств и интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал может быть как положительным, так и отрицательным.

На самом деле это не просто понять, поэтому такой шокирующий пример. Microsoft оценивалась в ноябре 1996 в 85,5 млрд. долл. Собственность Microsoft с учетом амортизации составляла 0,93 млрд. долл. То есть, интеллектуальный капитал увеличил стоимость Microsoft в 92 раза. Запорожский завод «Днепроспецсталь», доля которого в производстве продукции на мировом рынке спецстали составляла 2,5%, был приватизирован за 5 млн. долл.

Если продолжать запорожскую аналогию, то все предприятия отрасли специальной стали мира можно было бы оценить в 200 млн. долл. А суммарная стоимость заводов спецстали на момент приватизации «Днепроспецстали» была выше, чем стоимость Microsoft, т.е. вместо 200 млн. долл. должно было стоять число хотя бы 100 млрд. долл. Т.е. отрицательный интеллектуальный капитал снизил рыночную ценность «Днепроспецстали» в 500 раз!

Другой аналог - «Криворожсталь»! Юлия Тимошенко, добившись более верной оценки, создала из «Криворожстали» «единорога» в рекордные сроки. И таких «единорогов» на постсоветском пространстве ещё хватает. Многие предприятия тут умерли, чтобы где-то далеко в других странах конкуренты стали пусть не «единорогами», но более конкурентоспособными и ценными.

Чтобы понять, как зарабатывать миллиарды долларов на интеллектуальном капитале, а в частности на смерти, реанимации и рождении «единорогов» необходимо очень тщательно рассматривать и оценивать все составляющие, как белого, так и чёрного интеллектуального капитала. При этом для белого интеллектуального капитала только положительные значения человеческого, структурного и потребительского капитала дают повышение капитализации предприятия. Если хотя бы одна из этих составляющих отрицательна (или, что возможно в чём-то даже хуже – равна нулю), то предприятие будет оценено рынком ниже стоимости его основных фондов. Старые компании можно не просто реанимировать, а буквально «расстарить» и омолодить, давая им возможность огромной капитализации, если умело и правильно работать с интеллектуальным

капиталом. Среда обитания единорогов, к созданию которой Президент Украины А. Зеленский хотел бы привести страну, конечно, не только программное обеспечение, а все сферы экономики и социума, где интеллектуальный капитал может быть увеличен.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Полное выступление Зеленского на форуме в Давосе 22.01.2020. - Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=xPAP0J1atEI&vl=ru (дата обращения 22.03.2020 г.)

2. Ефективність і результативність роботи з інтелектуальним капіталом на підприємствах запорізького регіону / Остапенко В. В., Бобровникова Р.Г. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. - 2016. – Випуск № 3. - С. 53-57.

УДК 658.1

Остапенко В. В.[1]

[1]к.т.н., доц., доцент кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, НУ «Запорожская политехника», Украина

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ И ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Конкурируют между собой и достигают успеха не отдельные люди предприятий, а организационные структуры, на основе усилий и способностей наполняющих их людей. Организация – это процесс создания структуры предприятия, дающей возможность людям эффективно работать вместе.

Организационный процесс включает два основных аспекта – это делегирование и департаментализация.

Делегирование – это передача руководителем задач и полномочий подчиненному, который принимает на себя ответственность за их выполнение Без принятия есть только намерение осуществляет делегирование. И тут важно способность другого лица к выполнению задачи и решимость её выполнить. За приобретение способностей нужно платить (обучение, тренировки, подготовка), а решимость и верность (исповедуемые ценности) могут очень существенно влиять на результаты. Но, выхода у руководителя в общем-то особо и нет.Если руководитель не делегировал задачу другому человеку, то он вынужден будет выполнять ее сам. Следовательно, неумение или непонимание важности делегирования (сущность управления заключается в умении «добиться выполнения работы другими») становится ограничителем карьеры руководителя. Если же руководитель находит среди исполнителей таланты, которые могут

выполнить работу лучше, чем это сделал бы он сам, то, тогда он действительно великий руководитель.

Чтобы делегирование было действенным, необходимо соответствие между полномочиями и ответственностью (принцип соответствия). К сожалению, на практике принцип соответствия часто нарушается. Делегирование связано также с мотивацией, влиянием и лидерством. И тут очень важен один момент – механистические или органические подходы должны быть к данному человеку в организационной структуре.

Основанные на цепях команд бюрократические организационные структуры имеют высокую степень заформализованности. У них отсутствует способность действовать спонтанно, гибко и быстро реагировать на изменение обстоятельств. А изменения в современном мире происходят быстро, организации сталкиваются с динамичным изменением окружающей среды и высокотехнологичной продукцией, следовательно, и роль этих недостатков быстро возрастает.

Органическая структура подобна живому организму и может быть исключительно быстро модифицирована в соответствии с изменениями окружающей среды и потребностями самой организации.

Цели и допущения на которых строится органическая структура, радикально отличаются от тех, что лежат в основе бюрократии.

В бюрократической структуре проблемы и задачи, с которыми сталкивается организация в целом, разбиваются на множество мелких составляющих по отдельным специальностям. Каждый специалист решает свою задачу как нечто обособленное от реальных задач, стоящих перед организацией в целом, так, как будто эта его задача - предмет субконтракта. А "кто-то там наверху" должен решать, насколько эти частные задачи соответствуют задачам всей организации. Поведение и деятельность персонала регламентируются решениями и инструкциями руководства к которому и стекается вся информация. Априори постулируется, что наверху бюрократической пирамиды есть "всезнающий" руководитель.

Такая догма весьма опасна. Ещё в 1543 году Андрей Везалий в трактате "О строении человеческого тела" писал: "Для изучения наук и искусств встречается много препятствий. Далеко немаловажную роль приносит чрезмерное дробное деление тех учений, которые завершают каждую из этих наук. Ещё большим препятствием является узкое распределение отдельных областей работы среди различных специалистов... Они настолько отдаются лишь одной его отрасли, что остальные, теснейшим образом к нему относящиеся и неразрывно с ним связанные, оставляют в стороне. Поэтому они никогда не создают чего-либо выдающегося..."

Когда возникают проблемы и требуемые действия нельзя разложить на отдельные элементы и распределить по специалистам в соответствии с четко

определенной иерархической ролью каждого, органические системы адаптируются к нестабильным условиям. Значительная часть формальных должностных обязанностей в них отпадает, т.к. приходилось бы постоянно их пересматривать, а сотрудники решают свои конкретные задачи в свете задач предприятия. Развиты вертикальные, горизонтальные и диагональные коммуникации. Взаимодействие между сотрудниками различных рангов напоминает скорее консультацию двух коллег, чем приказ начальника подчиненному. Считается, что основными типами адаптивных структур являются проектная организация, матричная организация и конгломераты. Крупные предприятия используют сложную составную структуру, состоящую из структур различных типов, но в основном это всё же бюрократические механистические структуры.

Некоторые проблемы бюрократических структур могут быть решены при введении органических (адаптивных) структур.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрей Везалий. О строении человеческого тела в семи книгах. В 2-х томах. (Серия «Классики науки»). Пер. с лат. В. Н. Терновского. Послесл. И. П. Павлова. М-Л.: издательство АН СССР, 1950—1954 гг.

УДК 330.133:657.421.3

Перерва П.Г.[1], Маслак М.В.[2], Свіщова Н.С.[3]
[1]д.е.н., проф., завідувач кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, НТУ «Харківський політехнічний інститут», Україна
[2]к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, НТУ «Харківський політехнічний інститут», Україна
[3]аспірант, НТУ «Харківський політехнічний інститут», Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ВИТРАТНОГО ПІДХОДУ ДО ВАРТІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Існує цілий ряд проблем в сфері вартісних характеристик об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) і однією з найбільш важливих при цьому було і залишається питання, пов'язане з визначенням ціни, яка необхідна для визначення справедливої винагороди автора, визначення плати за використання виключних прав з боку її покупця, і для визначення величини виплат державі у вигляді мита та податків. В даний час в цьому напрямку використовуються три основні підходи до проведення вартісної оцінки - витратний, ринковий і прибутковий, кожен з яких має свої різновиди.

Витратний підхід - ґрунтується на вивченні можливостей інвестора в придбанні ОІВ і виходить з того, що покупець не заплатить за об'єкт суму більшу, ніж та, в яку обійдеться отримання аналогічного за призначенням і якості об'єкта. Такий підхід може призвести до об'єктивних результатів, якщо є можливість оцінити величину витрат на створення аналогічного об'єкта і його зносу за неодмінної умови відносної рівноваги попиту та пропозиції на ринку. Вартість, визначена з його допомогою, як правило, обмежує нижній рівень ціни ОІВ, оскільки розробник не може бути зацікавлений у продажу об'єкта, якщо запропонована покупцем ціна не відшкодовує всіх його витрат.

Визначення ринкової вартості з використанням витратного підходу включає такі основні процедури:

а) визначення суми витрат на створення нового об'єкту, аналогічного об'єкту оцінки;

б) визначення величини зносу об'єкта оцінки по відношенню до нового аналогічного об'єкту оцінки;

в) розрахунок ринкової вартості об'єкта оцінки шляхом вирахування із суми витрат на створення нового об'єкту, аналогічного об'єкту оцінки, величини зносу об'єкта оцінки.

Основні методи витратного підходу: метод індексації витрат та метод вартості створення, які засновані на витратах, необхідних для створення аналогічного об'єкта.

Метод індексації витрат полягає в індексації фактично понесених правовласником в минулому витрат на створення оцінюваного об'єкта інтелектуальної власності до дати оцінки. При проведенні індексації слід керуватися індексами зміни цін по елементах витрат. При відсутності доступної достовірної інформації про індекси зміни цін за елементами витрат можливе використання індексів зміни цін по відповідних галузях промисловості або інших відповідних індексів. Основна складність використання даного методу полягає в тому, що отримати точні індекси коригування витрат за елементами витрат по всіх роках досить складно, а іноді і зовсім неможливо.

Метод вартості створення полягає в калькулюванні в цінах і тарифах, що діють на дату оцінки, всіх ресурсів (елементів витрат), необхідних для створення аналогічного ОІВ.

Основні етапи методу вартості створення:

1. Визначається повна вартість заміщення або повна вартість відновлення даного ОІВ.

2. Визначається величина коефіцієнта, що враховує ступінь морального старіння нематеріального активу, або розраховується сукупний знос.

3. Розрахунок ринкової вартості ОІВ (з урахуванням зносу).

Головний недолік у використанні витратного підходу полягає в тому, що ринкова вартість ОІВ часто не пов'язана з їх первісною вартістю, і може як перевищувати її, так і опускатися нижче в залежності від ряду факторів: ступеню захищеності патентом ОІВ; кількість загальнодоступної інформації до фактичних витрат на створення ОІВ; термін існування ОІВ та ін.

Проте, даний метод необхідно використовувати, так як в Україні оцінка ОІВ вважається однією із спеціалізацій в області професійної оцінки, а професійний оцінювач зобов'язаний застосовувати всі три підходи, включаючи витратний; існують практичні ситуації, коли оцінка нематеріальних активів на основі витратного підходу дійсно має сенс (наприклад, оцінка прав на програмне забезпечення функціонального призначення).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ивлиева Н.Н., Шишляев Д.В. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / М., Московская финансово-промышленная академия. – 2006, 207 с.
2. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
3. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві. Навч.посібник.- Харків : «Основа», 1993.- 288с.
4. Перерва П.Г., Гочарова Н.П., Яковлев А.И.Маркетинг инновационного процесса. Учебное пособие - Киев: ВИРА-Р. 1998.- 267с.
5. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаенс программа промышленного предприятия.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.

УДК 334.72

Плинокос Д.Д..[1], Острянко К.В.[2] , Глова О.О.[3]

[1]к. е. н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька Політехніка», Україна

[2]здобувач вищої освіти , НУ «Запорізька Політехніка», Україна

[3]здобувач вищої освіти , НУ «Запорізька Політехніка», Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ З ВИКОРИСТАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ

Соціальні мережи перетворюються з розважальних каналів та соціальних мереж в майданчики для організації бізнес процесів, пошуку ділових партнерів, створення нових компаній. Започаткування бізнесу в мережі Інтернет набуває все більшої популярності в зв’язку з карантинними обмеженнями пов’язаними з COVID-19.

Розглянемо на практичних прикладах організацію бізнесу за допомогою мережі Instagram, та інформаційного каналу в Telegram.

Мережа Instagram - це соціальна мережа та додаток, повністю орієнтоване на фотоконтент, і минулого року користувачі мали змогу додавати короткі відео (до 15 секунд). Як інструмент розповсюдження інформації про бренд, ця соціальна мережа набуває сьогодні все більшої важливості для багатьох видів бізнесу.

В 2020 році глобальна аудиторія Instagram перевищила 400 мільйонів користувачів, збільшившись на 100 мільйонів лише за 9 місяців. І їх кількість зростає в геометричній прогресії. Це робить його найбільш швидкозростаючою соціальною платформою серед усіх основних соціальних мереж у світі. Більше того, на думку аналітичної фірми Forrester Research, вона також має найвищий рівень залучення користувачів[1, с. 12].

Однією з великих переваг Instagram є простота використання. Для початку вам просто потрібно встановити додаток на свій смартфон і витратити хвилину-дві на реєстрацію. Наявність мобільного додатку значно полегшує контакт з потенційною аудиторією, оскільки це взаємодія без посередників у вигляді пошукових систем та інших платформ.

Неважко здогадатися, для яких ніш бізнесу найкраще підходить цей канал просування, виходячи з самої концепції цієї соціальної мережі та характеристик її аудиторії.

Перш за все, це ті товари та послуги, для яких ви легко можете створити велику кількість високоякісного фотоконтенту. Наприклад, такі ніші, як косметика, дизайнерські аксесуари, туризм, товари для дому та інтер'єру, весільний бізнес, інтернет-магазини одягу, меблі, доставка їжі тощо.

Насправді, в більшості випадків мова йде про сегмент B2C, оскільки для B2B інші соціальні мережі, ті самі Facebook будуть набагато перспективнішими з точки зору залучення клієнтів.

Популярним засобом у соціальних мережах є хештег. Цей спосіб позначати пости і репости був придуманий у 2007 р., але набув популярності лише до 2010-го. Хештег складається з двох частин: «хеш» (Hash) – решітка і «тег» (Tag) – ярлик, етикетка, мітка. Це будь-яке слово, перед якими стоїть знак «#». Використовувати їх можна всередині запису, у кінці або просто у вигляді окремих фраз під фото. Вставлений знак «#» перетворює наступне слово в активне посилання. Потрібно просто клікнути по ньому, і сервіс виконає підбір за такої ж позначки. Працює це в усіх соціальних мережах. Саме хештегі дають змогу не лише просувати бізнес, а й отримувати оперативну зворотну реакцію відвідувачів та швидко реагувати, вдосконалюючи діяльність в цілому [5].

Ще одним напрямком розвитку бізнесу є канал Telegram. Канал в месенджері Telegram - інструмент для передачі даних «від одного до багатьох»: дані надходять з одного джерела одночасно всім передплатникам. Чимось він нагадує групу в соціальній мережі: на неї можна підписатися і періодично отримувати тематичний контент. Право на публікації при цьому - тільки у адміністратора.

Канали створюють, переслідуючи різні ідеї: від цілком безкорисливого бажання ділитися цікавим контентом до реалізації конкретної бізнес-стратегії. Це може бути підтримка статусу бренду, підвищення клієнтської лояльності, збільшення прибутку, заробіток на рекламі.

Для започаткування бізнесу Telegram каналі необхідно його наповнити контентом. Перш за все, ви повинні визначитися з тематикою – про що будете писати, продумати стратегію. Якщо ви плануєте успішно розвивати Telegram-канал, підійдіть до питання контенту з усією відповідальністю.

Опублікуйте пост в соцмережах (Facebook, Instagram) про свій телеграм-канал. Опишіть його так, щоб якомога більше ваших друзів захотіло на нього підписатися. Розкрутити телеграм-канал вам допоможе постійне анонсування нових постів. Переваги цього методу очевидні – ви будете охоплювати друзів, які недавно на вас підписалися, а також зможете зацікавити тих, хто не захотів підписуватися відразу. Як кажуть досвідчені користувачі, такі анонси приносять по 20-30 підписників, але не потрібно їх робити кожен день. Не соромтеся попросити друзів розповісти про ваш канал на своїх сторінках чи в блогах.

Після наповнення каналу інформацією, та залучення підписників Ви можете починати залучати рекламодавців та зацікавлених осіб в розміщенні контенту на Вашому каналі. Як правило реклама та повідомлення повинні відповідати тематиці каналу, але можуть бути суто комерційні публікації. Чим більша активність і кількість підписників Вашого каналу, та більш цікавий контент, тим більше зацікавленість рекламодавців від розміщення реклами на Ваших каналах. Рекламодавці звертають увагу на канали не меньш ніж з 1000 підписників, хоча зазвичай працюють з каналами від 5000+ підписників.

Саме залучення нових підписників на канал, утримання активної акудиторії лежить в основі бізнесу в Telegram каналі.

Instagram дуже добре підходить для просування інтернет-магазинів. Для України це все ще новинка та тенденція, що зростає, але в багатьох країнах вже є багато прикладів із галузі електронної комерції, коли інтернет-магазини використовують цю соціальну мережу як плацдарм для відкриття бізнесу. А в майбутньому Instagram вже перетворюється на головний

інструмент для залучення клієнтів та формування лояльної спільноти. Основним моментом, з якого потрібно спиратися, є маржа та середній чек. Якщо вони на хорошому рівні, можна сміливо інвестувати в Instagram як перспективний напрямок розвитку бізнесу.

Таким чином, ми можемо сказати, що розвиток бізнесу в Інтернет за допомогою інформаційних технологій з використанням соціальних мереж цілком можливий, та доступний. Будь який користувач може розпочати власну справу в мережі, розвиток бізнесу залежить від креативності, грамотного інформаційного наповнення та підтримання зацікавленості аудиторії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бойко О.В. Оцінка ефективності засобів рекламної діяльності. ХНУ ім. Каразіна - науковий журнал Серія «Міжнародні відносини. Економіка.», - 2018. – 155с.

2. Восколович Н.А. Маркетинг: Економічний факультет МРУ, ТЕИС, 2015. - 167с.

3. Молчанов І. Наука про рекламу / / ефективність рекламних кампаній - 2015. - № 7. - С. 25

4. Мунін Г.Б. Маркетинг. Навч. посіб. / Г.Б. Мунін. - Вид-о «Кондор», 2019. - 364 с.

5. Голубьонкова О.О. Сучасні тренди маркетингу ресторанних послуг / Голубьонкова О.О., Лозовська Г.М // Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 23, 2018. – с. 175-179

УДК 330.341

Плинокос Д.Д.[1],
[1]к. е. н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька Політехніка», Україна

ПРОБЛЕМА - ДЖЕРЕЛО ІДЕЙ ДЛЯ СТАРТАПА

Кожен стартап починається з ідеї. Це повинна бути не просто ідея, а ідея яка може змінити світ, зробити життя людей краще. Розробка нового продукту, нової технології або навіть нового напрямку розвитку діяльності.

Кожна ідея починається з проблеми, яку необхідно вирішити, є більш нагальні проблемні питання, є такі що потребують досконалого вивчення, але є такі проблеми, які можливо і необхідно вирішити за допомогою ідеї, ідеї яка може змінити все на краще.

Фактично ми говоримо про задоволення потреб людини. Економічна потреба виступає як передумова і внутрішній спонукальний мотив розвитку

матеріального і духовного виробництва, задоволення потреби відбувається у споживанні, яке відтворює і створює потребу [1, С.260].

Академічний словник дає таке визначення проблеми: Проблема (задача, утруднення): складне теоретичне або практичне питання, що потребує розв'язання, вивчення, дослідження.

Проблема номер один - питання, що має найважливіше життєве значення і потребує якнайшвидшого розв'язання [2, С. 121].

При організації стартапу необхідно зосередитися саме на проблемі номер один. Як правило ця проблема об'єднує інтереси окремих людей, та суспільства в цілому. Вирішення саме цієї проблеми має практичне значення для певного регіону, країни або навіть цілого світу.

Визначимо, що мета стартапу - знайти "біль" людей, який потенційно можна вирішити, знайти вихід та вирішення проблеми номер один.

Перше, на чому Ви повинні сфокусуватися на початковій стадії – це розпізнавання і чітке виявлення проблеми. Це може здатися тривіальним, однак, це дуже важливий крок. Коли ви розумієте, який аспект ситуації необхідно розплутати і вирішити, ви готові зрозуміти суть проблеми, а не вирішувати похідні задачи. Іншими словами, ми повинні досліджувати ситуацію, звертаючи першочергову увагу на суть проблеми, а не на її симптоми. Для визначення суті проблеми нам необхідно володіти всією необхідною інформацією. Чим більшу інформацією ми будемо мати у своєму розпорядженні, тим більша ймовірність, що суть даної проблеми буде визначена нами вірно.

По-друге Ви повинні проаналізувати проблему. Аналіз проблеми полягає в тому, щоб отримати краще розуміння проблеми до початку роботи з нею. Навіть на стадії формулювання проблеми можуть виникнути питання пов'язанні з тим, як деякі люди сприймають її, розуміють, та бачать її вирішення.

Девід А. Уіттен (David A. Whetten), визначив, що ефективне вирішення проблем передбачає використання системного і логічного підходу і включає, щонайменше, чотири етапи:

1. Визначення проблеми: - відокремте факти від думок; виявите основоположні причини; залучіть всіх хто володіє інформацією; визначте, чия це проблема.

2. Розробка альтернативних рішень: відкладіть оцінку альтернатив; зв'яжіть одну альтернативу з іншими; встановіть альтернативи, які дійсно вирішують проблему.

3. Оцінка альтернативних рішень і вибір рішення: оцінюйте рішення системно; співвідносите рішення з кінцевими цілями; чітко сформулюйте обраний варіант рішення.

4. Реалізація рішення: реалізуйте рішення в потрібний час і в заданій послідовності; забезпечте можливості зворотного зв'язку; заручитися підтримкою зацікавлених сторін; створіть надійну систему моніторингу; оцініте ефект від вирішення проблеми [3].

По-третє Ви повинні зрозуміти, як вирішення проблеми допоможе людині, або суспільству в цілому. Гарна ідея для стартапу вирішує проблеми не тільки однієї людини, а допомогає вирішити проблему певної групи людей.

Таким чином, ми можемо констатувати, що визначення проблеми, а потім вирішення цієї проблеми, це базова опція для організації стартапу, джерело ідей та натхнення на зміни які допоможуть певній людині та суспільству в цілому. Чим повніше Ви зрозумієте суть проблеми, її причини та наслідки, тим більш вдалим та потрібним буде вирішення проблеми, та можливість монетизації Вашої ідеї в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Економічний словник-довідник / [ред. С. В. Мочерний]. – Київ, 1995. – 367 с.,С.260.

2. Словник української мови: в 11 томах. — Том 8, 1977. — Стор. 121.

3. Whetten, David A., and Kim S. Cameron. "DEVELOPING MANAGEMENT SKILLS." (2016)

УДК 334.72

Плотнікова М. Ф.[1], Назімов І. Г.[2]

[1]к. е. н., доц., доцент кафедри інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності Поліський національний університет, м. Житомир, Україна

[2]здобувач вищої освіти, Поліський національний університет, м. Житомир, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ФОНДУ

За час свого існування людство спробувало багато економічних та соціальних моделей. Трансформація ринкової економіка проілюструвала перспективний характер моделі економічної взаємодії між людьми.

Інвестиційні фонди (ІФ) – специфічні інститути і перспективний формат реалізації діяльності, пов’язаної із обігом цінних паперів, приватизацією підприємств та використанням інвестицій, що може бути цінним для розвитку ОТГ. Разом з інвестиційними компаніями (ІК) ІФ виступають керуючими – стають привабливими фінансовими посередниками на ринку України. З введенням Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», діяльність,

можливості та сфера послуг фондів значно розширилась [1]. ІФ стали основними операторами під час надання фінансових послуг на фондовому ринку. ІФ та ІК є специфічними структурами-посередниками на фінансовому ринку [2]. Типова схема функціонування ІФ та ІК за кордоном як інституцій спільного інвестування (акумуляції коштів дрібних інвесторів під інвестиційну декларацію) передбачає створення публічного акціонерного товариства, розміщення акцій серед населення і їх викуп у акціонерів.

Управління активами ІФ здійснює професійний керуючий. Розмір ІФ залежить від співвідношення обсягу продажу і викупу власних акцій. ІФ не мають вторинного ринку акцій. Вони не котируються на біржі чи позабіржовому ринку. Їх можна викупити тільки у ІФ або його агентів (андерайтерів). Викуплені фондом акції фіксуються. ІФ щоденно визначає ціну акції. Така форма акумуляції капіталу є потужним джерелом для реалізації інвестиційних вкладів та залучення коштів учасників, зацікавлених у розвитку ОТГ. При цьому, інвесторами можуть стати як мешканці громади, органи місцевого самоврядування, так і сторонні учасники [3].

До особливостей функціонування взаємних ІФ за кордоном належить їх глибока спеціалізація. Розрізняють взаємні ІФ грошового ринку (вкладають активи в надійні короткострокові зобов'язання держави і корпоративні структури), ІФ вкладень у державні середньо та довгострокові строкові облігації, ІФ муніципальних облігацій тощо. Інвестор взаємного ІФ повинен враховувати, що вкладення не мають короткострокового характеру (за винятком ІФ грошового ринку).

Однією з основних вимог в Україні щодо функціонування фінансових посередників, в тому числі ІФ, є забезпечення їх прозорості й ліквідності. Така діяльність потребує відповідного регулювання: на державному, місцевому рівнях і з позиції самоорганізації [4].

Досвід зарубіжних країн доводить, що регуляторні зміни здебільшого відбуваються за економічними кризами. У сучасних умовах України завдання ефективного регулювання ІФ як фінансовими потоками і поведінкою посередників є актуальним. Новим напрямком розвитку інвестиційної діяльності та наукової думки є алгоритмізована торгівля, а також управління капіталом за допомогою алгоритмів. Алгоритмічний трейдинг (*algorithmic trading*) як поняття почав зароджуватися у 90-х роках XX ст., що супроводжувалося процесами масштабної комп'ютеризації фінансових ринків, що мало місце ще з 70-х років XX ст. Його реальне застосування відбулося на початку 2000-х років. Наразі бракує достатньо літератури питань розвитку алгоритмічних ІФ. Грунтовні наукові праці з цієї проблематики до цього часу належать зарубіжним дослідникам (Т. Андерсену, Дж. Вангу, Д. Добреву, С. Міхайлову, М. Манкіно, Х. Хонгу, О. Нойжелу, С. Санфелісі. Найактуальну Інформацію про діяльність

алгоритмічних ІФ на ринку та управління ними активами використано відповідно до інформації, наведеної на сайті української асоціації інвестиційного бізнесу («Аналітичний огляд діяльності ринку управління активами»). Галузь управління активами ІФ та інших інституційних інвесторів в Україні наразі активізувалася на тлі незначного пожвавлення економіки в умовах послаблення обмежувальних заходів у період корона кризи. Прискорене зростання активів ІФ та ІК пов'язане із прискоренням нових ІСІ під час управління активами фондів. Більшість КУА значно посилює притік капіталу до відкритих ІСІ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Еволюція кількості активів під управлінням в Європі. Щорічний звіт європейської асоціації по управлінню активами за 2019 рік. розділ 2.1 с. 9. – Режим доступу; http://efama.org/publications (дата звернення 1.12.2020)

2. Сайт української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ), головна сторінка сайту, розділ «основні цифри», графа «кількість дійних членів організації». – Режим доступу; http://www.uaib.com.ua

3. Інвестопедія: Ганті О. Позиційна, довгострокова торгівля. *Investopedia*. 2020. 23 жовтня. – Режим доступу; https://www.investopedia.com

4. Булуй О. Г., Якобчук В. П., Плотнікова М. Ф., Булуй В. Г. Інноваційно-інформаційні технології управління соціально-економічним розвитком територіальних громад. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2021. № 3. – Режим доступу; http://www.dy.nayka.com.ua/

УДК 658.1:004]:005.8

Сагайдак М.П.[1], Діденко Р.В.[2]
[1]д.е.н., проф., завідувач кафедри менеджменту, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна
[2]аспірант, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

ГНУЧКЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ІТ-ПІДПРИЄМСТВ

Сектор інформаційних технологій є одним із найдинамічніше зростаючих в економіці України, що спричинене підвищенням попиту на інноваційні ІТ продукти та послуги у зв'язку з тенденціями до діджиталізації. Проте контекст проектів з розробки програмного забезпечення має ряд суттєвих відмінностей від контексту проектів інших галузей, що ставить підвищені вимоги до гнучкості управління проектами цього типу.

Незважаючи на те, що на сьогоднішній день існує значна кількість праць, присвячених гнучкості управління проектами, лише у кількох роботах було сформульовано означення гнучкості управління проектом, що можуть

претендувати на загальність. Так, у роботах [1] та [2] було застосовано системний підхід до формулювання означення категорії гнучкості управління проектом та гнучкості методології розробки інформаційних систем. Та оскільки будь-яке програмне забезпечення через свою унікальність розробляється в рамках відповідного проекту, цілком правомірним є застосування даного означення й до гнучкості методології управління проектом.

Порівнявши та проаналізувавши означення, наведені в роботах [1] та [2], можна дійти висновку, що в першому випадку в означенні суб'єктом гнучкості є команда проекту, а в другому – методологія управління. Проте означення гнучкості управління проектом має стосуватися як команди проекту, так і методології управління, оскільки проект є соціально-економічною системою. Тому авторами було запропоновано охарактеризувати гнучкість управління проектом як здатність і перманентну готовність методології управління та проектної команди швидко, проактивно чи реактивно ініціювати зміни, що несуть цінність стейкхолдерам, та вчитися на змінах через компоненти проекту і їх внутрішні та зовнішні зв'язки з метою досягнення вищої ефективності проекту та продукту.

Також для кращого розуміння сутності категорії гнучкості управління проектом нами було запропоновано багатокритеріальну систему її класифікації (Таблиця 1).

Таким чином, у даній роботі було сформульовано означення гнучкості управління проектом, основною відмінністю якого від попередніх є суб'єкти гнучкості – команда проекту та методологія управління, що добре відображає двоїсту, соціально-економічну природу проекту. Натомість в означеннях усіх попередніх робіт суб'єктом була або лише проектна команда, або тільки методологія управління, чи-то суб'єкт в явному вигляді взагалі не фігурував у формулюванні. Також авторами було запропоновано багатокритеріальну систему класифікації гнучкості управлінні проектами, що відображає багатоаспектність цієї категорії та поняття проекту взагалі. Ця система може бути в перспективі використана для вдосконалення існуючих і створення нових підходів до кількісної та якісної оцінки гнучкості управління проектами як в галузі інформаційних технологій, так і в інших сферах народного господарства.

Таблиця 1. Система класифікації гнучкості управління проектом, розроблена авторами даної роботи

Критерій класифікації	Типи гнучкості
Рівень менеджменту	• Операційна гнучкість • Тактична гнучкість • Стратегічна гнучкість
Аспекти процесу управління	• Технічна гнучкість

проектом	• Соціокультурна гнучкість
Типи змін	• Технологічна гнучкість • Організаційно-ділова гнучкість
Сфери знань проектного менеджменту	• Гнучкість управління інтеграцією • Гнучкість управління змістом • Гнучкість управління планом • Гнучкість управління вартістю • Гнучкість управління якістю • Гнучкість управління ресурсами • Гнучкість управління комунікаціями • Гнучкість управління ризиками • Гнучкість управління закупівлями • Гнучкість управління стейкхолдерами

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Conforto, E. C., Amaral, D. C., da Silva, S. L., Di Felippo, A., & Kamikawachi, D. S. L. (2016). The agility construct on project management theory. International Journal of Project Management, 34(4), 660-674.
2. Conboy, K. (2009). Agility from first principles: Reconstructing the concept of agility in information systems development. Information systems research, 20(3), 329-354.

УДК 330.3:005.3

Смєсова В.Л.[1], Дмитрієва А.О.[2]
[1]д.е.н., проф., професор кафедри підприємництва, організації виробництва та теоретичної і прикладної економіки, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», м. Дніпро, Україна
[2]здобувач вищої освіти, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», м. Дніпро, Україна

ЦИФРОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

На сучасному етапі розвитку суспільства впровадження цифрових технологій в різні сфери економічного життя займає ключове місце. Цифровізація економіки заснована на автоматизації економічних процесів і перенесенні інформації у доступне для кожного суб’єкта цифрове середовище, в якому її простіше аналізувати, а потім на основі результатів цього аналізу приймати раціональне економічне рішення. Основне завдання цифровізації в процесі економічної діяльності – встановити на основі аналізу даних, чого саме потребує ринок у конкретний момент часу, а після цього –

пристосувати виробництво під потреби ринку. Третя науково-технічна революція була пов'язана з розвитком науки, техніки і технологій, що стало основою використання науково-технічних результатів для раніше сформованих способів організації виробництва. У свою чергу, цифрова революція може стати основою для завершення і подальшого розвитку цих перетворень, а, отже, для впровадження абсолютно нових форм організації виробництва. Йдеться не тільки про більш широке використання робототехніки у виробництві, керованих автопілотом автомобілів у сфері транспортування продукції, але і про розширення персоналізованого виробництва, принципову зміну способів організації бізнесу з використанням цифрових платформ. Показовими прикладами при цьому можуть бути, по-перше, інноваційні платформи, які дозволяють стороннім фірмам впроваджувати додаткові інноваційні продукти і послуги в основний продукт або технологію. Зокрема, на такій основі працюють операційні системи Google Android та Apple iPhone. По-друге, це трансакційні платформи, які забезпечують обмін інформацією, товарами або послугами, а, отже, взаємодію економічних суб’єктів та здійснення трансакцій на основі нових технологічних способів. До таких відносяться Amazon Marketplace, Airbnb і Uber. Так, платформа Uber спочатку була створена як мобільна цифрова платформа для надання транспортних послуг, але пізніше вона була доповнена технологією UberPOOL, яка дозволяє залучати водіїв із власними машинами та здійснювати спільні поїздки.

Автоматизація економічної сфери діяльності відбувається давно. Так, у 50-70 рр. XX ст. з впровадженням комп'ютерів відбувалися процеси автоматизації господарської діяльності, комп’ютерні технології почали використовуватися для прийняття економічних рішень, планування і контролю. Значний науковий внесок у цей процес здійснили Ст. Бір, А. Берг, Н. Вінер, В. Глушков, Л. Канторович та ін. Зокрема, В. Глушков у 70-х рр. XX ст. запропонував створити загальнодержавну автоматизовану систему для розробки народно-господарських планів, Л. Канторович розробляв механізм узгодження народногосподарських планів з інтересами підприємств [1].

Сьогодні суспільство переорієнтовується на впровадження цифрових технологій як в процес виробництва, так і в процес управління. Цифровий менеджмент заснований на управлінні економічними ресурсами підприємства або фірми за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій з метою досягнення позитивної динаміки розвитку компанії. Цифровізація сфери менеджменту дозволяє підвищити ефективність діяльності компанії, знизити трансакційні витрати, отримати економічні переваги великим і дрібним підприємствам. На сучасному етапі в сфері цифрового менеджменту застосовується багато інформаційно-комунікаційних технологій, які дозволяють забезпечити: електронний

документообіг (EDM системи), планування ресурсів підприємства (ERP-системи), управління взаємовідносинами з клієнтами (системи CRM), управління бізнес-процесами (BPM) та ін. Але, окрім переваг, використання цифрових технологій у менеджменті характеризується також негативними аспектами. Зокрема:

- широке використання Інтернету в економічній діяльності підприємств (фірм), відділення фізичних потоків від інформаційних призвело до того, що відбувається дроблення виробничих процесів, а також постійні зміни в структурі і менеджменті компаній;
- зі збільшенням інформаційних потоків все важче відрізнити релевантну інформацію для прийняття рішення в процесі управління підприємством, що призводить до збільшення кількості невірно прийнятих рішень, які ґрунтуються на даних, отриманих не з перевірених джерел, а з мережі Інтернет;
- цифровізація у менеджменті призводить до поступового зниження рівня кваліфікації персоналу підприємства (фірми), тому що більшу частину його функцій виконують автоматизовані системи управління і все меншою стає необхідність у знаннях та навичках самих працівників.

Таким чином, цифровізація задає чіткі часові рамки еволюційного розвитку сфери менеджменту. Однак для того, щоб цифровізація мала більше позитивних наслідків, необхідні фундаментальні зміни в зовнішніх комунікаціях, підходах до управління підприємством та корпоративній культурі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Антонов В.Г., Самосудов М.В. Проблемы и перспективы развития цифрового менеджмента. E-Management. 2018;(2):38-48.

УДК 658.1:075.8

Тебенко В.М.[1]

[1]к.е.н,, доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Таврійський державний агротехнологічний університет ім. Д. Моторного, м. Мелітополь, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні тенденції інноваційного розвитку в світі передбачають зростання частки підприємств, що запроваджують інновації, та питомої ваги інноваційної продукції; збільшення маловідходних та ресурсозберігаючих виробництв; забезпечення притоку інвестицій у інноваційні проекти та державну підтримку інноваційної сфери. Слід зазначити, що в порівнянні з

іншими країнами в Україні рівень інноваційної активності промислових підприємств залишається достатньо низьким, що пояснюється його низьким рівнем на підприємствах, які виступають елементами загальної макросистеми та формують її ефективність. Внесок промислового комплексу в економіку визначає провідну роль і місце промисловості в забезпеченні важливих стратегічних інтересів держави. Дослідивши динаміку активності промислових підприємств за період з 2013 по 2019 рік можна відмітити, що в 2013 році була найбільша кількість інноваційно активних промислових підприємств. Починаючи з 2014 році в країні зменшується відповідно і кількість інноваційно-активних підприємств та кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації.

Рис. 1. Кількість інноваційно-активних підприємств, підприємств які впроваджували інновації (од.), та питома вага їх у загальній кількості (%)

Показники впровадження інновацій на промислових підприємствах демонструють незначну частку вітчизняних підприємств, що впроваджували інновації у своїй діяльності. Найбільший відсоток промислових підприємств, які впроваджували інновації був в 2016 році – 16,6 %, найменша в 2014 рік – 12,1 %. Ці відносні показники в динаміці суттєво не змінилися.

У 2019 році із 782 інноваційно-активних промислових підприємств України найбільша кількість їх була зосереджена в Харківській області -116 од., що складає 27,1 % загальної кількості промислових підприємств. Стримування інноваційної діяльності промислових підприємств України пояснюється, насамперед, обмеженістю джерел її фінансування, що

пов'язано з фінансово-економічною нестабільністю в державі та кризовим станом більшості підприємств, які змушені реалізовувати інноваційні процеси за рахунок власних коштів.

Варто зазначити, що за період дослідження виробництво інноваційних видів продукції зменшилося на 990 найменування (по відношенню до 2013 року), та на 1695 найменувань (по відношенню до попереднього року). В той же час впровадження нових технологічних процесів збільшилося на 742 процес (по відношенню до 2013 року), та на 316 процесів (по відношенню до попереднього року).

Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації в 2019 році – 687 (111 з них знаходиться в Харківській області); у тому числі 336 підприємств впроваджували нову або значно вдосконалену продукції, з них нові для ринку - 90. З 2318 впроваджених у виробництво нових технологічних процесів 857 - це нові або суттєво поліпшені маловідходні ресурсозберігаючі технології, більшість яких впроваджені в Києві (424) та Дніпропетровській області (128).

У складній економічній ситуації, що склалася в останні роки, розробка інноваційних продуктів і послуг залишається стратегічно пріоритетним завданням для більшості підприємств, і для багатьох з них інновації є серйозним фактором зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Інноваційна діяльність промислових підприємств (2000-2020). – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 26.02.2020).
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2019 році. Статистичний збірник / відпов. за випуск М.С. Кузнецова. К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2020. 100 с.
3. Тебенко В.М. Проблеми та тенденції інноваційного розвитку промислових підприємств України. Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). 2018. №2 (37). С. 146–154.
4. Тебенко В.М., Андрєєва Л.О., Лисак О.І. Інноваційна складова підприємницької діяльності в аграрній сфері. Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). 2020. № 2(42). С. 92-101.

УДК:378.14

Ткаченко А.М.,[1] Маслов Д.Г [2]
[1] д.е.н., проф., завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2] здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка» , Україна

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЙОГО РОЛЬ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

На сьогодні провідні країни світу розглядають інноваційну діяльність та пов'язану з нею інтелектуальну власність як одну з головних складових національного багатства та динамічного розвитку країни. З розвитком економіки та переходом її до більш наукоємної моделі розвитку, інтелектуальна власність стає одним з основних векторів економічної захищенності безпеки підприємства. Зростання темпів впровадження та використання різних інновацій, у тому числі й інтелектуальних, є головним напрямків розвитку світової економіки в цілому та економіки України зокрема.

Однією з характерних особливостей успішного функціонування та розвитку підприємства є те, що чим вищою частка інтелектуальної власності в структурі активів підприємства, тим більш успішно працює і саме підприємство. Підприємства, що працюють над інтелектуальними розробками, мають ряд особливостей, що пов'язані зі здатністю генерувати нові ідеї та знання, а також знаходити й обробляти необхідні дані та інформацію, в умовах інформаційної невизначеності та надмірності, не втрачаючи при цьому об'єктивність прийняття рішень та мотивацію для виробництва нових знань та винаходів. При ефективному введенні в експлуатацію, використанні та подальшій комерціалізації нових знань, винаходів та інформації зростає вірогідність забезпечення підприємству нових шляхів до підвищення його конкурентоспроможності, але також водночас і вимагає обґрунтованого підходу до управління.

Новітні інтелектуальні концепції вимагають від підприємств нових підходів у їх діяльності. У сучасних економічних умовах необхідно враховувати особливості інтелектуальної власності, створення та управління інтелектуальним бізнесом.

На сучасному етапі розвитку економіки та суспільства характерною особливістю є посиленням уваги до інноваційної діяльності, як одного зі шляхів успішного господарювання підприємства та передових позицій держави, а також захисту прав на інтелектуальну власність, і зацікавленістю у можливостях її комерціалізації. Різні шляхи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності відкривають великі перспективи для розвитку та забезпечення конкурентоспроможності підприємства і подальшого

формування його виробничо-економічного потенціалу, а разом з тим і національної економіки в цілому.

Основою інноваційного процесу, інноваційного розвитку є «…процес створення і комерційного використання продуктів інтелектуальної праці», тобто інтелектуальної власності [1, с. 252]. Це говорить проте, що поняття «інтелектуальної продукції» (об'єктів права та інтелектуальної власності) та «інновації» є основою інтелектуального бізнесу та об'єктом інтелектуального підприємництва.

Управління інтелектуальним підприємництвом – це сукупність принципів, методів і форм управління інтелектуальною діяльністю та персоналом, зайнятим цією діяльністю. Управління інтелектуальним бізнесом реалізовується через процес прийняття управлінських рішень, які формують сукупність відповідних функцій управління. Виділення функцій у менеджменті інтелектуального підприємництва зумовлене різноманітністю управлінської діяльності в ланцюзі «ідея – наукові дослідження – розробки – проектування – виробництво – реалізація інтелектуальних продуктів» [2, с. 102].

Основним завданням менеджменту інтелектуального бізнесу полягає в тому, щоб забезпечити довгострокове та більш менш стабільне функціонування підприємства за допомогою ефективної організації інноваційних процесів, а також розробки й впровадження планів для забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції.

Головним завданням керівників інтелектуального бізнесу є досягнення балансу між творчістю та процесами щодо створення вартості. Для цього доцільно виокремити у структурі організації (особливо на великих підприємствах) інтелектуальні системи [3, с. 99]. Ці системи повинні поєднувати у собі установлені принципи, процедури та інформаційні схеми, які забезпечують ефективну інтелектуальну діяльність у межах діяльності суб'єкта господарювання. Для створення та подальшого використання інтелектуальних продуктів і винаходів з метою отримання прибутку спочатку варто вложити значну кількість ресурсів, а саме, на придбання найсучаснішого обладнання, залучення до праці висококваліфікованих працівників, а також використання матеріальних та фінансових ресурсів, пов'язаних з організацією та проведенням науково-дослідних робіт.

Зазвичай є потреба у формуванні рекомендацій щодо розвитку інтелектуального бізнесу в українських реаліях, до цих рекомендацій можна віднести наступні:

По-перше – забезпечити повний перехід українських вищих навчальних закладів на Європейські стандарти підготовки та випуску науковців та спеціалістів у сфері інноваційної діяльності та інтелектуального підприємництва;

По-друге – розробити програми які направленні на високий рівень підготовки та мотивування української молоді до зайнятості в інтелектуальному підприємництві та інноваційній діяльності.

По-третє – розробка та подальша реалізація програм розвитку інтелектуального підприємництва та інноваційної діяльності;

По-четверте – створити спеціальний фонд спрямований на розвиток інтелектуального підприємництва та пов’язаної з ним інноваційної діяльності для забезпечення стабільного залучення інвестиційних ресурсів, за допомогою яких, підвищувати конкурентоспроможність інтелектуальних продуктів та підвищення рівня добробуту населення.

Виходячи з усього сказаного можна відмітити, що інтелектуальне підприємництво у сучасних умовах розвитку світової економіки є доволі перспективним напрямком ділової активності, що головним чином визначає рівень інноваційного розвитку країни та доволі суттєво впливає на конкурентоспроможність країни на світовому ринку. Проте процеси до збільшення частки інтелектуальної діяльності та створення продукції інтелектуальної діяльності економіки потребують подальшої особливої уваги держави щодо розвитку інтелектуального підприємництва та забезпечення відповідного захисту прав на продукти інтелектуальної власності та зменшення бар'єрів що гальмують розвиток у сфері інноваційного розвитку суб’єкта господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Енциклопедія інтелектуальної власності /за ред. проф. П. П. Крайнева. К.:Старт-98, 2012. 660 с

2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: [навч. посіб.] / С.М. Ілляшенко; 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: Університетська книга, 2005. – 324 с

3. Тоні Д. Працююча інновація: Як управляти нею, вимірювати її та здобувати з неї вигоду/ Д. Тоні, М.Дж. Епштейн, Р. Шелтон; пер. з англ. за наук. ред. Т.Ф. Козицької. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 320 с.

4. Капітаненко Н.П., Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Використання зарубіжного досвіду щодо регулювання авторського права інтелектуальної власності в сучасному інформаційному суспільстві // The Ist International scientific and practical conference «TOPICAL ASPECTS OF MODERN SCIENCE AND PRACTICE » (September 21-24, 2020). Frankfurt am Main, Germany 2020. 402 p. pp. 117- 121

УДК 349.6:346.7
Трегуб О.А.[1]
[1]к.ю.н, мол. наук. співроб., ДУ «Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Мамутова НАН України», м. Київ, Україна

РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ ЕНЕРГЕТИЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ

Діяльність у сфері енергетичного використання відходів може переслідувати не лише енергетичні (виробництво електричної та теплової енергії, палива і т. д.), але й екологічні цілі та, за певних умов, розглядатись як екологічне підприємництво. На теперішній час концепція екологічного підприємництва активно розробляється в економічній та юридичній науці, але поки що не отримала повноцінного законодавчого закріплення. При цьому стимулювати розвиток такого підприємництва вже вимагає Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року».

В юридичній науці під екологічним підприємництвом розуміється інноваційна діяльність суб'єктів господарювання з виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг спеціального (екологічного) призначення, спрямована на забезпечення екологічної безпеки, раціональне використання природних ресурсів, підвищення рівня охорони навколишнього середовища з метою отримання прибутку (А.Г. Бобкова) [1, с. 38]. Така спрямованість екологічного підприємництва обумовлює необхідність застосування щодо нього переважно заохочувального правового режиму, що означає надання державної підтримки в різних її формах [2, с. 58–59]. Водночас спеціальний правовий режим повинен мати й достатньо чіткі та обґрунтовані межі для недопущення підтримки видів діяльності та суб'єктів господарювання, що не орієнтовані на реалізацію екологічних цілей державної політики.

Закон України «Про відходи» містить загальні положення щодо ощадливого використання відходів як вторинних енергетичних ресурсів, а також дозволяє спалювати побутові відходи лише з енергетичною метою. Однак цей Закон, як і інші нормативно-правові акти в досліджуваній сфері, не передбачають розподілу енергетичних операцій з відходами за критерієм їх екологічної ефективності.

Значно прогресивнішим у цьому плані є законодавство ЄС. Зокрема, Директива 2008/98/ЄС закріпила ієрархію дій з відходами від найвищого до найнижчого пріоритету. Залежно від екологічних та інших характеристик, операції, спрямовані на використання енергетичного потенціалу відходів, можуть перебувати на різних «сходинках» ієрархії. Країни-члени ЄС повинні дотримуватися цієї ієрархії у правотворчому процесі, під час формування й реалізації державної політики у сфері управління відходами та ресурсами.

Україна зобов'язана наблизити своє законодавство до положень відповідної Директиви відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС, у зв'язку з чим ієрархія дій з відходами пропонується проєктом закону України від 04.06.2020 р. № 2207-1-д про управління відходами.

Проблеми, обумовлені переходом від лінійної до циркулярної моделі економіки (ґрунтується на максимальному використанні вторинних ресурсів та замкнених матеріальних циклах), спонукали Європейську Комісію окремо розглянути роль різних підходів до перетворення відходів в енергію (waste-to-energy) у цій моделі економіки. У комюніке Європейської Комісії від 26 січня 2017 р. слушно наголошується, що перетворення відходів в енергію може здійснюватися за допомогою багатьох способів, які справляють різний вплив на навколишнє середовище і здоров'я людей, а також мають відмінний потенціал для циркулярної економіки. До найбільш екологічно безпечних і ресурсоефективних операцій належить анаеробне зброджування органічних відходів, що дає змогу отримувати і біогаз для виробництва енергії, і добриво для сільського господарства. Своєю чергою, найгірші екологічні та ресурсоощадні властивості має спалювання твердих побутових відходів, оскільки супроводжується забрудненням атмосферного повітря, утворенням небезпечних шлаків та знищенням вторинної сировини (це суперечить меті відокремлення та перероблення ресурсоцінних компонентів). З огляду на це, країнам, у яких інфраструктура зі спалювання відходів відсутня або не має значної потужності, рекомендується віддавати пріоритет підтримці схем з роздільного збирання та перероблення відходів [3, с. 2, 6].

Наведений курс організації поводження з відходами є актуальним і для України, де практично відсутня інфраструктура зі спалювання відходів. Сьогодні в країні функціонує лише один сміттєспалювальний завод та три сміттєспалювальні установки, що разом забезпечують утилізацію близько 1,7 % змішаних побутових відходів. Водночас цілком виправданим може бути спалювання тієї частини побутових відходів, що лишилася після вилучення усіх цінних та небезпечних компонентів. Таку діяльність можливо віднести до екологічного підприємництва за умови високого рівня охорони довкілля та забезпечення екологічної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бобкова А.Г. Щодо контролю дотримання спеціального правового режиму екологічного підприємництва. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія ПРАВО. 2012. Вип. 19. Т. 3. С. 38–41.

2. Бобкова А., Павлюченко Ю. Учасники відносин у сфері екологічного підприємництва. Підприємництво, господарство і право. 2017. № 9. С. 56–61.

3. The role of waste-to-energy in the circular economy: COM(2017) 34 final. Brussels: European Commission, 2017. 11 p. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX%3A52017DC0034 (last accessed: 10.04.2021).

УДК: 334.7:005.72

Трусова Н.В.[1]
[1]д.е.н, проф., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Таврійський державний агротехнологічний університет, імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь

РОЗВИТОК ІНТЕГРОВАНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ НА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ОСНОВІ

Процеси, які відбуваються нині у світовому економічному просторі, характеризуються значним переплетінням інтересів глобальних економічних і політичних гравців. Внаслідок боротьби за ринки і ресурси усе більше сегментів глобального ринку опиняються під впливом транснаціональних корпорацій, які диктують свої умови співпраці з іншими, менш потужними суб'єктами економічної діяльності. Останнім, щоб зберегти своє місце на ринку, доводиться докладати все більше зусиль, оперативно реагуючи на нові виклики і відшукуючи нові способи формування конкурентних переваг, зокрема, у доволі вузьких нішах. Нові умови господарювання вимагають від бізнес-структур суттєвих змін в підходах до ведення бізнес-процесів, які б сприяли збільшенню віддачі від використання наявного ресурсного потенціалу і розвитку їх ринкових можливостей. Особливо актуальною дана проблема є для агропромислового комплексу України, в якому домінує сировинна складова результативності.

Для бізнес-структур, що розвиваються у високотехнологічних галузях агропромислового комплексу упровадження інновацій є необхідною складовою забезпечення їх конкурентоспроможності, а тому велика увага та відповідно значна частка інвестиційних ресурсів таких підприємств спрямовуються на проведення досліджень і розробок. У галузях агропромислового комплексу із невисоким рівнем автоматизації і технологічного оновлення впровадження інновацій не є принциповим питанням, а є швидше додатковим фактором формування конкурентних переваг підприємств та нарощення їх вартості [1]. Відмінності інноваційно-інвестиційних процесів у розрізі галузей агропромислового комплексу вимагають застосування нових підходів до формування функціоналу бізнес-структур за принципом державно-приватного партнерства.

Серед пріоритетів розвитку АПК України у формуванні організаційних об'єднань є створення великих агрохолдингів, метою яких є об'єднання підприємств в технологічному ланцюжку традиційної експорто-орієнтованої сировинної продукції сільськогосподарського походження (зернові, олійні культури тощо). Гармонічне регулювання державою інвестиційної діяльності великих агробиробників (агрохолдингів) має базуватися на адміністративно-правових, організаційних та економічних методах та забезпечувати дотримання норм і правил в інвестиційній сфері на рівні відповідних структурних та функціональних інституцій [2].

Уможливлення поєднання інтересів усіх суб'єктів бізнес-структур та їх консолідації, формування у великого агробізнесу соціально-еколого-економічної орієнтації щодо нових напрямів розвитку галузей сільського господарства та АПК в цілому, на основі бюджетних та інноваційно-інвестиційних відносин дозволяє сформувати основні положення гармонізації інтересів найбільш раціональних структур, які системно охоплюють всі складові інноваційно-інвестиційного потенціалу виробництва в бізнес-структурах агропромислового комплексу. При цьому, ключовими регуляторними інструментами держави щодо функціонування агрохолдингів та введених у взаємодію з ними нових бізнес-структур є: розвиток бізнесу на інвестиційній основі – держава зацікавлена в залученні зовнішніх інвестиційних ресурсів в галузі сільського господарства та підвищення інвестиційної привабливості сільських територій шляхом створення бізнес-інкубаторів та стартап-проектів; покращення інноваційної функціоналу бізнес-структур – держава сприяє створенню інституту багаторівневого співробітництва та безпеки розвитку, через державно-приватне партнерство та розвиток агрострахування як з боку великого бізнесу, так підприємницьких структур малого та середнього типу з метою формування конкурентоспроможності на світових ринках; забезпечення сталого розвитку та соціальної адаптації суб'єктів господарювання в сільських територіях – держава через регуляторні інструменти системи оподаткування бізнес-структур усіх типів забезпечує збалансований захист й розвиток сільських територій.

В перспективі поштовхом до розвитку агропромислового комплексу могли б стати малі та середні підприємства, об'єднані в мережі, зокрема, сільськогосподарські кооперативи. Створення такої мережі дозволить нівелювати проблеми, які стоять на заваді з іншими формами співпраці, а саме: прагнення зберегти незалежність та мати ефективну економічну систему, впровадження міжорганізаційних інновацій шляхом формування нової якості ведення бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрійчук В. Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства. Економіка АПК. 2013. № 1. С. 3-15.

2. Дуб Б. Сучасний стан і тенденції економічної безпеки агрохолдингів в Україні. Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. 2017, Vol. 3, №. 1. С. 94-107.

УДК 338.48:658.012

Цвілий С.М.[1]

[1]к.е.н., доц., доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу, НУ «Запорізька політехніка», Україна

КЛІЄНТООРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ГОСТИННОСТІ

Сучасна система споживання послуг у вітчизняній сфері гостинності, яка побудована на показниках надрентабельності певних проектів, фіктивних перетвореннях якості, політико-економічних спотвореннях базових цінностей є втратною для кінцевого покупця і це слугує імпульсом для пошуку нових клієнтоорієнтованих підходів до розуміння якості. Конкурентоспроможність сфери гостинності за вектором забезпечення якості послуг на світовому та національному ринках неможлива без інновацій, до яких слід відносити не тільки покупку сучасного обладнання, розробку чи модифікацію продукції та послуг, але і нововведення, які засновані на об'єктах власності компаній та закладів (винаходи, ноу-хау, корисні моделі, цифрові аналоги послуг) [1; 2].

Під інноваційним розвитком підприємницької структури сфери гостинності в умовах посткоронавірусного стану зовнішнього середовища слід вважати траєкторію руху, за якою забезпечується зовнішня ефективність функціонування за допомогою здійснення системи змін різних форм, які обумовлені комбінацією таких основних факторів, як: нові технології (1); їх застосування в формі нових продуктів, послуг і процесів (2); нові ринки або окремі сегменти (3); нові організаційні структури управління, організаційний дизайн (4); нові підходи в управлінні (5). Зміни впроваджуються паралельно-послідовно; є продуктом функціонування системи знань бізнес-структури [3].

Управління інноваційним розвитком підприємницьких структур сфери гостинності має ґрунтуватися на клієнтоорієнтованому підході:

– надання унікальної послуги: кінцевий продукт диференційований, унікальний в своєму роді, що приносить споживачеві додаткові переваги;

– забезпечення глобальної концепції продукту: ідея, задум і розробка товару і послуги спочатку повинні орієнтуватися на світові стандарти якості;

– забезпечення маркетингової орієнтації досліджуваних процесів;

– проведення інтенсивного первинного аналізу: до початку розробки повинні витрачатися ресурси на поглиблене обґрунтування прогнозних змін;

– реалізація стратегії нового продукту: план дій здійснення проекту, переліку завдань, вибору ринку, набору властивостей його позиціонування;

– ставлення до інформації як до ресурсу, який не обмежується будь-якими бар'єрами в середині бізнес-структури, на основі створення загальної інформаційної платформи для забезпечення узгодження дій індивідуумів з результатами діяльності підрозділів і всієї компанії сфери гостинності;

– забезпечення міжфункціональної сінергії в межах єдиної філософії компанії відносно нового продукту на базі організації інформаційної мережі за вектором «дослідження - виробництво - маркетинг - фінанси - персонал»;

– забезпечення єдності процесів оновлення архіву та моделей знань з іншими функціональними бізнес-процесами та процесами адміністрування;

– правління на базі структурованого плану освоєння нововведень: перехід від планового позиціонування продукту в свідомості споживача до плану операційного маркетингу в часі, цінах, каналах збуту, комунікаціях;

– підтримка інновацій менеджментом підприємницької структури (відмова від прямого втручання, але зацікавлена підтримка інновацій);

– забезпечення економічної, технологічної, споживацької, іміджевої віддачі нововведень (з'єднання всіх для отримання комбінованого ефекту);

– розробка механізму попереднього відбору інноваційних проектів;

– контроль за ходом розробки та реалізації інноваційного проекту, а також своєчасна відмова від проекту при зміні ситуативних чинників;

– забезпечення доступу до ресурсів: для успіху слід сформувати кадрові і фінансові ресурси для розгляду у якості інвестиції, а не як витрати;

– врахування фактору часу як пріоритету у конкурентоспроможності бізнесу: швидкий прихід на ринок з якісною пропозицією продукту клієнту;

– реалізація багатоступеневої процедури оцінки майбутніх інновацій.

Взагалі, слід враховувати, що в процесі оперативного менеджменту неприпустимо поєднувати принципи різних концептуальних підходів до управління інноваціями та орієнтуватися на певні принципи довгострокового планування та стратегічного управління інноваціями. Філософія бізнесу, який має на меті забезпечення якості споживання, в посткоронавірусній економіці має бути зорієнтована виключно на інноваційність організаційно-економічної системи підприємницької структури сфери гостинності. Посткоронавірусні ринципи менеджменту у конкретній компанії повинні бути чітко визначені й втілені керівництвом у процедурах, регламентах, організаційному дизайні, корпоративній культурі, інформаційній системі, кодексі споживання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Карпенко А. В. Розвиток інтелектуальних активів людського потенціалу: теорія, практика: монографія. Запоріжжя: Мокшанов, 2018. 510 с.
2. Кукліна Т.С., Корнієнко О.М. Особливості менеджменту на підприємствах ресторанної галузі. Електр. журнал "Інфраструктура ринку". 2017. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/13_2017_ukr/22.pdf.
3. Tsviliy S., Gurova D., Zhuravlova S. Coronavirus priorities in marketing management of microenterprises in the hospital field. Електронний науково-практичний журнал "Інфраструктура ринку". 2021. №52/2021. URL: http://www.market-infr.od.ua/uk/52-2021.

УДК 334.72.001.76:331.5-053.6

Шахно А.Ю. [1], Кошова К.М. [2]
[1]д.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки, організації та управління підприємствами, Криворізький національний університет, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Криворізький національний університет, Україна

ВПЛИВ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАЙНЯТІСТЬ МОЛОДІ

Інноваційне підприємництво є пріоритетною сферою економічного розвитку та визначальною формою реалізації національних інтересів. Завдяки інноваціям підвищується рівень конкурентоспроможності національної економіки, в країну залучаються глобальні інвестиційні потоки. У той же час інвестиції ефективні лише в тому випадку, якщо вони забезпечують зростання продуктивності праці, що відбувається, в першу чергу, завдяки формуванню й розвитку людського капіталу, забезпеченню інноваційності технологій та продуктів. Із впровадженням сучасних технологій, що актуалізує інноваційність праці, з прискоренням глобалізаційних процесів набуває поширення молодіжне інноваційне підприємництво. Молодість – вирішальний період життя, коли людина починає усвідомлювати свої прагнення, пов’язані з економічною незалежністю та здобуттям власного місця у суспільстві. Глобальна криза у сфері зайнятості ускладнює для молодої людини реалізацію цих прагнень, посилює вразливість молодих людей щодо безробіття, низької якості робочих місць, надмірної нерівності на ринку праці між різними групами молоді. Безробіття є однією з найважливіших проблем на українському ринку праці. Сьогодні на зайнятість впливає пандемія, фінансово-економічна криза, політичні події, глобальні та геополітичні проблеми [1].

Зі створенням інноваційного середовища у основних сферах людської діяльності, особливо в економіці, відбуваються глибокі структурні зміни, які

надають динамізму економічній системі в умовах поступових змін. Інноваційна діяльність є інструментом досягнення комерційної мети та фактором економічної стабільності й зростання, оскільки інновації відповідають ринковому попиту, специфічним вимогам споживачів. Однак існує потреба в активній державній підтримці та стимулюванні розвитку інноваційного підприємництва через: недостатність стимулів з боку приватного бізнесу до проведення науково-технічних досліджень у сфері науки, освіти, охорони здоров'я тощо, результати яких дають в основному соціальний, а не економічний ефект; недостатність розвитку економічної конкуренції та існування монополізму в науково-технічній сфері, що обмежує ринок інноваційної продукції. У зв'язку з цим держава повинна зробити все можливе для зростання попиту на інновації та нововведення з боку економіки, зокрема, вітчизняних підприємств, сприяти інтенсивній інтеграції академічної і галузевої науки, впровадженню моделі «освіта протягом життя». Без державної підтримки українська економіка втратить наукові школи, колективи активних винахідників, науковців та інженерів, талановиту молодь. Значною проблемою в країні є інтелектуальна міграція й втрата інтелектуального капіталу, значна частка якого приходиться на молодь, яка отримала освіту й професійні навички після закінчення освітніх закладів [2].

В українській системі освіти молодь закінчує навчання в середньому у віці 20-22 років, і переважна більшість людей цієї вікової групи є економічно неактивними, оскільки навчаються. Водночас масовий вихід молодих людей із завищеними очікуваннями, переважна більшість яких не має досвіду роботи та навичок працевлаштування, ускладнює пошук роботи в перші роки після отримання вищої або професійної освіти. Невідповідність між отриманою освітою та професійними навичками молодих людей й потребами економіки найбільше впливає на ймовірність працевлаштування в цей період. Як результат, 47,0% людей у віці 20–24 років не можуть знайти роботу після закінчення навчального закладу.

Таким чином, можна зробити висновок, що проблеми працевлаштування молоді в Україні мають свої особливості. Розвиток інноваційного підприємництва позитивно впливає на зайнятість молоді. Залучаючи підтримку держави до впровадження інновацій, необхідно підвищення ефективності діяльності навчальних закладів на основі координації їхніх зусиль з роботодавцями для забезпечення стажування студентської та учнівської молоді, укладання договорів про працевлаштування випускників. Перспективою є створення молодіжних центрів, у яких є змога втілити стартап. Для підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці необхідно впроваджувати дуальну освіту, активізувати стажування на підприємствах за професією, за

якою здобувається освіта, що надасть змогу засвоєння інноваційних технологій, отримання додаткових професійних компетенцій. Лише реалізуючи ефективну стратегію інноваційного розвитку, українська держава може досягти інноваційного прогресу та зайняти гідне місце в сучасному європейському та світовому суспільстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гавриш О.М., Пильнова В.П., Пісковець О.В. Інноваційне підприємництво: сутність, значення та проблеми в сучасних умовах функціонування. Економіка та держава. 2020. №12. С. 109-113.

2. Kuzmin O., Bublyk M., Shakhno A., Korolenko O. and Lashkun H. Innovative development of human capital in the conditions of globalization. The International Conference on Sustainable Futures: Environmental, Technological, Social and Economic Matters (ICSF 2020). E3S Web Conf., Vol. 166 (2020), №13011. DOI: https://doi.org/10.1051/e3sconf/202016613011.

СЕКЦІЯ 4. «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІД ЛІНІЙНОЇ ДО ЦИРКУЛЯРНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ»

УДК: 338.43:338.246.025.2(43)
Агрес О.Г. [1]
[1] к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Львівський національний аграрний університет, Україна

РЕЗЕРВИ НАРОЩУВАННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Для підвищення економічної прибутковості активів спочатку необхідно визначити, від чого це залежить, і засоби впливу на ці фактори. З механізму визначення економічної віддачі активів випливає, що ключовим елементом, на який можна впливати (це призведе до часткової зміни середнього розміру активів), є прибуток до оподаткування, тобто скажімо внутрішнє джерело збільшення капіталу, а у випадку сільськогосподарських підприємств Яворівського району - переважно останні роки збитків.

При аналізі фінансового стану опитаних компаній ми виявили негативні тенденції. Нам потрібно рухатись у напрямку пошуку внутрішніх джерел, щоб зменшити непокриті збитки.

Внутрішні заходи з реорганізації здійснюються за рахунок внутрішніх джерел, тобто тих, що створені в компанії та не пов'язані з фінансовою участю третіх осіб (власників, кредиторів, держави тощо). Основною метою мобілізації внутрішніх фінансових стабілізаційних резервів є збільшення (або відновлення) його платоспроможності та ліквідності. Цього можна досягти:

Через збільшення суми вхідного грошового потоку за рахунок:

- збільшення товарообігу,
- продаж частини основних фондів,
- рефінансування дебіторської заборгованості;

Через зменшення початкового грошового потоку через:

- зменшення витрат, пов’язаних із виробничими витратами
- зменшення витрат, які покриваються прибутком, який залишається у розпорядженні компанії.

Більшість із цих заходів спрямовані на збільшення прибутку бізнесу, крім рефінансування дебіторської заборгованості та зменшення витрат, які покриваються прибутками, що залишаються у розпорядженні бізнесу.

Тривале збільшення товарообігу є головним завданням оздоровлення підприємства, оскільки воно гарантує збереження фінансової стійкості. Для цього можна вжити наступних заходів.

По-перше, розширення ринків збуту та реалізації готової продукції. Компанія добре відома за кордоном, але в Україні мало хто знає про її існування. Тому розширення внутрішнього ринку може бути дуже ефективним засобом розвитку. Сільськогосподарські підприємства можуть відкрити свої фірмові магазини у великих сусідніх населених пунктах. Наприклад, крім міста Яворів, яке вже має кілька таких торгових точок, це можуть бути обласні центри та інші міста центральних, східних, південних та південних територій. північна Україна.

При цьому не можна забувати про підтримку та розвиток інтернет-магазину. Вам потрібно регулярно оновлювати інформацію на сайті, додавати більше зображень предметів, виготовлених із використанням фірмових товарів.

Не менш важливо підтримувати та встановлювати нові відносини з мережевими магазинами, що працюють у нашій країні.

По-друге, а точніше паралельно з розширенням ринку, має відбутися перегляд цінової політики. А саме, підвищення цін на збиткові товари або взагалі відмова від них.

По-третє, запровадження гнучкої системи знижок та використання системи знижок для прискореної оплати продукції. Це дозволить компанії отримувати кошти від клієнтів раніше і спонукатиме їх купувати ширший асортимент товарів цієї марки.

По-четверте, здійснення акцій та спеціальних акцій продажу. За підтримки маркетологів необхідно інформувати громадськість про її існування.

Така подія, як продаж частини основних фондів, має сенс лише тоді, коли їх реальна (ринкова) вартість перевищує балансову вартість - це мобілізує приховані ресурси або вони не будуть повністю використані у процесі виробництва і може бути продана, не порушуючи нормального виробничого циклу. Оскільки ми не можемо отримати таку інформацію з публічної інформації, цей захід слід залишити без детальної перевірки.

Щодо зменшення вихідного грошового потоку слід зазначити, що, наприклад, ТОВ «Агроль» вже працює у цьому напрямку, зменшуючи частку витрат у чистому доході (доході) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Також компанія модернізує свої виробничі фонди, додатково зменшуючи виробничі витрати. Це робить продукцію більш вигідною і дозволяє більше використовувати різні знижки, щоб максимізувати продажі.

Таким чином, фінансове оздоровлення підприємства може здійснюватися за рахунок внутрішніх джерел, а саме розширення внутрішнього ринку, перегляд цінової політики, розширення системи знижок та реклами, а також продовження політика зниження собівартості доходу

(реалізації). послуги).

УДК 331.101.3
Бардась А.В.[1], Дудник А.В.[2], Іванова О.О.[3]
[1] д.е.н., проф., професор кафедри менеджменту НТУ «Дніпровська політехніка», Україна
[2] к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту. НТУ «Дніпровська політехніка», Україна
[3] здобувач вищої освіти, «НТУ «Дніпровська політехніка», Україна

ЕТАПИ ПЛАНУВАННЯ В МЕНЕДЖМЕНТІ

Загальновідомим фактом є те, що існує чотири основні функції менеджменту: планування, організація, мотивація, контроль. Однак саме функція планування потребує поглибленого дослідження, як базис започаткування нового підприємства чи просто бізнес ідеї.

О.Г. Янковиґ доводить, що планування – це творчий процес, який має допомогти досягти омріяних цілей з визначеною кількістю витрачених ресурсів та можливостей фірми за дійсних умов ринку [1]. Г.С. Кононенко, у свою чергу, стверджує, що планування, як і кожен процес, у будь-якій діяльності підприємства, відбувається за допомогою трьох етапів: стратегічного, тактичного иґ оперативного. Стратегічне планування має на меті передбачення постановки иґ досягнення визначених цілеиґ. Тип підприємства (спеціалізоване чи диверсифіковане), рівень концентрації виробництва, ступінь розвиненості ринку та багато інших складових впливає на зміст стратегічного планування [2]. Тактичне планування підприємницької діяльності – це процес знаходження потрібних ресурсів для формування нових стратегій та / або плани для просування підприємства. Відтак, шляхом такого вибудованого плану можливе формування підприємницького механізму, який ґрунтується на стратегічних принципах у виробництві та передбачає врахування бюджету, необхідного для досягнення поставленої мети.

Щодо тактичного планування розповсюдженим є виокремлення шести етапів [2]. По-перше, аналізується наявність ресурсів задля досягнення мети, тобто оцінюються можливості наявні на даному підприємстві. По-друге, обраються відповідні заходи, плани, що дозволять отримати заплановані результати. По-третє, менеджери підприємства повинні усе узагальнити та систематизувати. В-четвертих, обговорення та затвердження, що потребує використання сучасних методів комунікацій. За логікою, перед початком їх використання, підприємство повинно чітко дотримуватися вище затвердженого бюджету. По-п’яте, документальне та нормативне затвердження обраних заходів. По-шосте, розробка поетапної стратегії.

У [3] доводиться, що останнім, але не менш важливим етапом планування є його оперативна складова. Оперативне планування необхідне для визначення різноманітних методів вирішення проблем всередині організації та забезпечення швидкої реакції на непередбачені зміни у планах як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі.

Як і будь-який інший процес, оперативне планування також має свої послідовні етапи. Спочатку відбувається аналіз планів, що мали місце у минулому. Після з'ясування недоліків і виокремлення помилок, організація повинна встановити загальні цілі окремо для кожного відділу свого підприємства. Далі, звісно ж, потрібно це все узгодити та систематизувати задля подальшого регулювання топ-менеджментом. Нарешті, відбувається затвердження та підготовка до реалізації обраної стратегії.

Окремо визначимо особливості планування нового продукту, яке включає не тільки технічну розробку виробу, а і комплекс організаційно-економічних заходів, спрямованих на задоволення запитів споживачів і зростання рентабельності підприємства.

В.О. Василенко доводить, що можна вираховувати імовірність невдачі нової продукції [4], адже це фактор показує освоєння нових методів на будь-якому підприємстві. До невдач щодо впровадження нових технологій можна віднести такі: погано або неточно аналізований ринок; помилковість у виробі самої продукції; завеликі витрати на виробництво; рівень конкуренції; недосконалість роботи маркетологів.

Л. Федулова у [5] доводить, що на сьогодні інновації охоплюють багато сфер діяльності підприємств, тому можна впевнено говорити про доцільність зосередження планування всіх нововведень в ефективному плані інноваційного розвитку підприємства. Вдало створені інновації є мотиваторами для стрімкого підвищення загалом інноваційної активності та розвитку сучасних підприємств. Відтак, функцію планування слід віднести до одного з найважливіших інструментів формування виробничої стратегії підприємства в сучасних умовах, оскільки саме планування відіграє ключову роль в процесі економічного розвитку як самого підприємства так і держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Янковий О.Г., Гура О.Л. Вдосконалення планування на підприємстві за допомогою математико-статистичних методів прогнозування. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. Вип. 1 (91). С. 229–238.

2. Кононенко Г.С. Стратегічне планування економічно- го розвитку підприємств харчової промисловості. *Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління*. 2009. № 2. С. 36–44.

3. Денисенко М.П., Михайлова Л.І., Грищенко І.М., Гречан А.П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід : монографія; за

ред. М.П. Денисенка, Л.І. Михайлової. Суми : Університетська книга, 2008. 1050 с.

4. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент : навч. посіб.; за ред. В. О. Василенко. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 440 с.

5. Федулова Л. Технологічна готовність економіки України до нових викликів в умовах відсутності технологічної політики. *Економіка України*. 2010. № 9. С. 12–25.

УДК 005.8:330.33

Батенко Л.П.
к. е. н., професор, професор кафедри менеджменту, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

РОЛЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ЦІРКУЛЯРНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

Розвиток циркулярної економіки, або економіки замкнутого циклу, як відомо, базується на принципах 3R [1]:

1) Reduce (скорочення), що означає зменшення використання ресурсів для виробництва товарів та послуг, надання переваг відновлюваним матеріалам;
2) Reuse (повторне використання), тобто максимально ефективне використання продуктів;
3) Recycle (переробка), що передбачає переробку відходів, побічних або вже неприйнятних для використання продуктів.

Зрозуміло, що перехід до моделі циркулярної економіки потребує як від окремих підприємств, так і вертикально інтегрованих галузей суттєвих зрушень в розробці нових матеріалів, дизайні та конструкційних рішеннях щодо нової продукції, технологічних процесів її виробництва та умов використання та повторної переробки. Всі ці виклики, з одного боку, генерують потребу у великій кількості відповідних інноваційних проєктів, а з іншого – вимагають пришвидшення цих процесів та забезпечення їх результативності з огляду на критичний стан економіки і довкілля, суттєві кліматичні зміни, додаткові обмеження, що виникають внаслідок пандемії COVID – 19. Це, в свою чергу, зумовлює необхідність професійного підходу до реалізації різноманітних проєктів, пов’язаних з широким колом питань запровадження моделі циркулярної економіки, тобто надзвичайно гостро постає завдання ефективного використання сучасного інструментарію проєктного менеджменту.

Проєктний менеджмент як наука і професійна діяльність відповідних фахівців все ще не отримав належного визнання у вітчизняних сферах матеріального виробництва та надання послуг. Для значної кількості

українських підприємств він залишається терра інкогніта, а різноманітні проєкти де-факто реалізуються через славнозвісний «план заходів», покладаючись на здоровий глузд та практичний досвід задіяних виконавців і керівників. Навіть при наявності певних елементів управління проєктами у сучасному його розумінні лише обмежена кількість наших суб'єктів господарювання може засвідчити запровадження в їхній діяльності системи управління проєктами.

Що вміщує в себе це поняття і чому наявність системи управління проєктами на підприємстві є важливою передумовою забезпечення переходу на циркулярну модель економіки?

Оскільки система - це сукупність взаємопов'язаних елементів, що діють разом синергетично для досягнення набору цілей [2], то основними елементами системи управління проєктами (СУП) розглядають об'єкти, суб'єкти і процеси управління, що підтримуються відповідним програмним забезпеченням.

До об'єктів СУП відносять проєкти, програми і портфелі проєктів і програм; суб'єктами виступають проєктний комітет, офіс (відділ) управління проєктами, а також ключові стейкхолдери кожного проєкту/програми (замовник, куратор, менеджер проєкту). Основні процеси управління проєктами, спрямовані на досягнення основних цілей проєктного трикутника (обсяги, час, бюджет), реалізуються за допомогою цілого набору інструментів, що саме і складають сферу цієї галузі знань і професійної підготовки проєктних менеджерів.

Всі ці елементи СУП мають бути прописані у відповідному корпоративному положенні/стандарті з управління проєктами. Це дає змогу, по-перше, свідомо і прозоро формувати портфель проєктів, спрямованих на досягнення цілей по переходу підприємства на засади циркулярної екноміки, зважаючи на наявні ресурси і можливості. По-друге, завдяки наявності СУП краще вирішуються питання визначення пріоритетності проєктів, що вкрай важливо при розподілі обмежених фінансових і людських ресурсів.

По-третє, упорядкування функцій, завдань, повноважень і відповідальності суб'єктів управління проєктами, програмами, портфелем допомагають більш чітко керувати всіма основними процесами, забезпечувати належну взаємодію і командну роботу всіх задіяних підрозділів. По-четверте, описані процеси, процедури, створені шаблони документів, що відображаються у даному стандарті/положенні по управлінню проєктами, дозволяють вести проєкти в узгоджених форматах, що сприяє їх ефективному виконанню, в тому числі в контексті переходу компаній на модель циркулярної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гурочкіна В. В., Будзинська М. С. Циркулярна економіка: українські реалії та можливості для промислових підприємств. Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування. 2020. Вип. 5. – Режим доступу: http://ojs.nusta.edu.ua/index.php/ojs1/article/view/394/556

2. Badiru A. Project Management Systems, Principles, and Applications, Second Edition.- CRC Press, Taylor & Francis Group, 2019. – 515 с.

УДК 811.111'373 :338.1 : 378.2

Бондаренко О.М. [1]

[1]доцент кафедри теорії та практики перекладу. НУ «Запорізька політехніка», Україна

ВИВЧЕННЯ АНГЛОМОВНОЇ ЛЕКСИКИ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ

З кожним роком все більше ми відчуваємо необхідність пристосовувати застарілу економічну систему країни під кращі світові стандарти. Це обумовлено загальносвітовою тенденцією до глобалізації та розподіленню виробництва. Застарілі підходи до економіки призводять до великих неефективних витратат на виробництво та споживання, що неминуче веде до виснаження ресурсної бази людства. Поняття циркулярної економіки не є новим в наукових колах, але досі не набуло належного практичного втілення на всіх рівнях суспільної активності.

Кажучи про конкурентоспроможність вищого навчального закладу, перш за все мається на увазі швидкість реагування на зміни запитів з боку роботодавців і студентів, конкурентоспроможність фахівців, яких готує вищий навчальний заклад. Неможливо досягти бажаної компетентності майбутніх фахівців без належного рівня знань англійської мови.

Навчаючи англійській мові майбутніх дизайнерів, економістів, спеціалістів з міжнародної економічних відносин, ми вважаємо за потрібне знайомити студентів з принципами циркулярної економіки для застосовування у майбутньої діяльності. Враховуючи індустріальний характер регіону та наявність підприємств з застарілими технологіями виробництва, популяризація концепції циркулярної економіки в процесі вивчення іноземної мови є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності підприємств регіону у майбутньому.

Лексичні одиниці галузі циркулярної економіки походять з англійської як мови міжнародного спілкування і науки. Екологічна обізнаність бізнесу має назви *eco-anxiety* або *eco-efficiency*. Лексична одиниця *ecolonomics (ecology + economics)* використовується для

позначення вивчення впливу економічної діяльності на безпеку середовища. Найбільш частотними є морфеми, значення яких асоціюється зі здоровим образом життя, екологічною безпекою: *clean, eco, green*. Серед таких можна відзначити *cleantech, greentech, ecotech* (технологія, яка є безпечною для довкілля); *green urbanism* – дизайн і планування міста для мінімізації впливу на довкілля; *green chemistry* – поліпшення хімічних технологій; *green engineering* – виробництво продуктів з мінімальним впливом на екологію; *green public procurement* – політика, спрямована на купівлю екологічних продуктів; *eco-anxiety* – стурбованість проблемами екології; *eco-driving* - швидкість, за якої негативний вплив на довкілля мінімальний; *eco-efficiency* - виробництво з мінімальним впливом на довкілля. Поняття *secondary materials market place, secondary raw materials* є нескладними для вивчення завдяки використанню слова *secondary* (вторинний). Завдяки використанню у багатьох сполученнях слова *sustainable* у значенні «раціональний» студенти можуть зрозуміти декілька понять циркулярної економіки: *sustainable consumption, sustainable materials management.*

На заняттях студенти знайомляться з основними концепціями циркулярної економіки, соціальної відповідальності, екологічної безпеки: *Lean manufacturing* - виробнича стратегія зменшення витрат через підвищення якості процесів, поняттями *corporate social responsibility, ecological responsibility.* Назви базових принципів оцінки життєвого циклу товару (*life-cycle assessment)* побудовані на асоціаціях, тому не є зрозумілими навіть у перекладі. Ці принципи мають у назві слово *cradle* (колиска): *cradle-to-cradle, cradle-to-grave, cradle-to-gate.* Розуміння термінів потребує від студентів певної творчості та гнучкості мислення, що гарантує впевнене усвідомлене володіння цією лексикою в майбутньому.

Вивчення цих понять на заняттях з англійської мови підвищує обізнаність студентів щодо вимог сучасної економіки одночасно збагачуючи словниковий запас студентів, що також сприяє їх конкурентоспроможності на ринку праці. Іншомовна компетенція і вміння контролювати використання ресурсів, забезпечуючи їх оптимальне використання, є необхідними компетенціями сучасного фахівця. Більш того, швидкість реагування на зміни запитів споживачів освітніх послуг (роботодавців і студентів) підвищує конкурентоспроможність вищого навчального закладу, привертаючи увагу нових поколінь студентів.

УДК 339.138

Борисова Т.М.[1], Болєщук С.В.[2]
[1]д.е.н., проф., завідувач кафедрою маркетингу, Західноукраїнський національний університет , м.Тернопіль, Україна
[2]здобувач, Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль, Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ

При формуванні конкурентної стратегії важливо точно оцінити конкурентне середовище. На міжнародному ринку інструменти оцінки стану конкурентного середовища визначаються законодавством країни чи об'єднань, на території якої діє підприємство.

Дослідженню методичних підходів до оцінювання стану конкурентних присвятили праці багато вчених, проте слід зауважити, що ними використовуються лише методики оцінювання конкурентного середовища на мікрорівні (рівня підприємств), а от дослідження методичних підходів до оцінки стану конкурентного середовища галузей, регіонів та національних економік є недостатніми. Це можна пояснити меншим практичним інтересом, специфікою важелів впливу на суб'єкти конкуренції цих рівнів, складністю отримання емпіричних даних для кількісних показників. Проте потреба у методиці оцінювання існує, оскільки конкуренція між регіонами, галузями, націями сприяє оптимізації структурної трансформації національної економіки, економічної географії загалом.

Наше дослідження дозволило зробити низку висновків. По-перше, оцінювання конкурентного середовища є складовою регулювання конкуренції в межах певного економічного об'єднання чи національної економіки. Оцінювання конкурентного середовища включає принципи, норми, правила та процедури визначення стану конкуренції на визначеному ринку. По-друге, у різних країнах є розбіжності в поглядах на роль монополій в національній економіці. Наприклад, антимонопольне законодавство країн Західної Європи більш ліберальне до монополій, аніж законодавство США. При оцінюванні стану конкурентного середовища найширшого використання набули такі кількісні показники, як коефіцієнт ринкової концентрації, індекс ринкової концентрації Герфіндаля-Гіршмана, ступінь (рівень) монополізації ринку, індекс Лінда, індекс Лернера.

Слід зазначити, що єдина методика для оцінювання міжнародного конкурентного середовища відсутня. Загалом регулювання міжнародного

ринку та конкурентного середовища зокрема є явищем, котре поєднує в собі специфічні механізми узгодження інтересів та вирішення конфліктів різних країн чи економічних організацій (їх економічних суб'єктів) наднаціонального рівня, що носить обов'язковий або рекомендаційний характер. Саме тому методики оцінки конкурентного середовища також численні, хоча спостерігаються схожі риси.

Часто оцінка конкурентного середовища ототожнюється із оцінкою ринку, наприклад, у [1] поняття конкурентного середовища та типу (моделі) ринку вживаються як синоніми, тип ринку (конкурентного середовища) визначається через низку якісних (бар'єри вступу на ринок для потенційних конкурентів, ступінь (можливість) їх подолання; бар'єри виходу з ринку для діючих конкурентів, ступінь (можливість) їх подолання; відкритість ринку для міжрегіональної та міжнародної конкуренції; наявність ринкової влади; оцінка стану конкурентного середовища на ринку, потенціалу його розвитку та надання висновків щодо доцільності запровадження заходів, спрямованих на розвиток конкуренції) та кількісних показників (обсяг та частка ринку, рівень концентрації ринку та інші). Опосередковано стан міжнародного конкурентного середовища можна визначити, використовуючи кількісний показник ступеня відкритості ринку щодо міжнародної торгівлі, котрий розраховується як співвідношення суми загального обсягу імпорту товару на певний ринок з територій інших країн до загального обсягу ринку [1; 2].

Отже, оцінювання стану міжнародного конкурентного середовища забезпечує суб'єктам конкурентних відносин розуміння і знання чинників та сили їх впливу є основою для розробки відповідної конкурентної стратегії, що сприяє досягненню стійких конкурентних позицій і своєчасному використанню сприятливих перспектив.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Тимчасові методичні рекомендації щодо визначення основних типів товарних ринків. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk.

2. Борисова Т.М. Міжнародна економічна конкуренція: Навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2019. 233 с. – Режим доступу: www.marketing.wunu.edu.ua

УДК 336.027
Гапонюк М.А.[1]
[1]к.е.н., проф., професор кафедри фінансів, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СМАРТ-ТЕХНОЛОГІЙ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ

Сьогоднішній етап соціально-економічних відносин суспільства тісно пов'язаний із розвитком так званих смарт-технологій . Дані технології відображають розширення та поглиблення здатностей повсякденних речей до більш гнучкого, персоналізованого та інтелектуального задоволення потреб людей. До таких речей ми можемо віднести наприклад смарт-технології управління тепловими ресурсами будівель, що забезпечують суттєву економію ресурсів і грошей. Набувають розповсюдження смарт-годинники та трекери, що окрім інформування про час, рахують частоту скорочення серця, вимірюють витрати калорій організму та багато іншого. Реалії сучасного розвитку формують нові вимоги та очікування до публічного фінансового сектору. Коли публічна фінансова політика та її фінансові механізми мають демонструвати якомога більшу гнучкість та прозорість, індивідуальний підхід до кожної людини чи підприємства. При цьому реалізація даних базисів смарт-технологій в публічному фінансовому секторі в першу чергу забезпечить стабільність функціонування економіки і якісний поштовх до підвищення ефективності роботи усього фінансового господарства держави.

Наразі напрям поширення смарт-технологій у публічному фінансовому секторі є досить новим. І коли ми починаємо їх розглядати, ми наштовхуємося на комбінацію нових систем координат провадження публічної роботи державних та місцевих органів влади. Сучасні експерименти та проекти у сфері публічних фінансів як на рівні усієї держави, так і на рівнях міст та селищ, завжди використовують певне поєднання чи комбінацію новітніх технологій та інноваційних стратегій дій. Застосовуючи смарт-технології державний чи місцевий апарат може отримати оцінку та уявлення про стан своїх територіальних громад, забезпечити найбільш якісне та швидке вирішення більшості складних ситуацій, при цьому дані дії будуть у будуть здійснені у прозорий та нормативно вірний спосіб.

Однією з ключових смарт-технологій, що активно входить до сектору публічних фінансів є блокчейн. Під блокчейном розуміють багатофункційну та багаторівневу інформаційну технологію, яка головним чином використовується для обліку різноманітних активів. Дана технологія може бути використана будь-якій сфері повсякденного життя людини, у тому

числі сфері надання публічних послуг, проведення та облік фінансових операцій податковими та бюджетними платежами, ведення різноманітних кадастрів обліку державної та комунальної власності.[1]

Так вже сьогодні в Україні блокчейн технологія застосовується у функціональних модулях системи «Прозорий бюджет» та при здійсненні закупівель через систему державних закупівель Prozorro. [2, с. 19-20]

У той же час реформування медичної та пенсійної систем й інших сфер діяльності нашої держави також потребують широкого застосування блокчейн технологій.

Так у сфері пенсійного та соціального страхування використання даної технології дозволить прозоро та надійно обраховувати персональні страхові платежі та надходження державних страхових фондів. Використання блокчейн записів медичній системі дозволяє ефективно обмінюватись інформацією про пацієнтів та їх історіями хвороб й лікування між медичними закладами будь-якої форми власності. Що відповідно забезпечить прозоре використання бюджетних коштів. Набуває поширення використання блокчейн записів у енергетичній сфері, яка традиційно є вкрай централізованою. Коли всі виробники та споживачі задля продажу та купівлі енергоресурсів обов'язково мають вступати у відносини із центральним контрагентом у вигляді спеціального уповноваженого державного органу. В той же час використання блокчейн контрактів має сформувати децентралізований ринок газу та електроенергії в України, коли навіть сусіди зможуть один одному продавати генеровану ними електроенергію. Що у свою чергу значно зменшить транзакційні витрати, а отже і навантаження на бюджет.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики / Мелани Свон. — Москва: Издательство «Олимп- Бизнес», 2015 – 142 с.
2. Волосович С.В. Домінанти технологічних інновацій у фінансовій сфері / С.В. Волосович // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов, — 2017. — № 33/1 — с. 15-21

УДК 568:330.33:502.37
Градобоєва Є.С.
к.е.н., старший науковий співробітник відділу економіко-правових проблем містознавства, ДУ«Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Мамутова Національної академії наук України», м. Київ, Україна

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ЦИРКУЛЯРНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні в Україні відбувається трансформація від лінійної до циркулярної моделі економіки. В цих умовах однією з ключових передумов підвищення конкурентоспроможності підприємств виступає забезпечення екологічної сталості та екологічної безпеки їх діяльності, включаючи зокрема формування системи екологічного та енергетичного менеджменту, інтеграцію у бізнес-процеси принципів енергоефективності, ресурсо- та енергозбереження, завдяки реалізації заходів екомодернізації, запровадження екологічно дружніх технологій, вторинного використання ресурсів, запровадження міжнародних стандартів систем екологічного управління та інших екологічних заходів, що сприятиме мінімізації кількості відходів і викидів та максимізації ефективності використання сировини. Зазначене, поряд із досягненням підприємствами позитивного екологічного (зниження навантаження на довкілля), забезпечить отримання економічного ефекту (зокрема, скорочення витрат і собівартості виробленої продукції, а, отже, підвищення економічної результативності та продуктивності діяльності). Адже, у відповідності з узятими Україною в рамках європейської інтеграції зобов’язаннями у сфері довкілля, вимоги до екологічної сталості та екологічної безпеки суб’єктів господарювання щороку зростатимуть. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та ЄС, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, ратифікована Законом України від 16.09.2014 р. № 1678-VII (гл. 6 «Навколишнє середовище» Розділу V «Економічне та галузеве співробітництво»), передбачає необхідність гармонізації українського законодавства у сфері довкілля з законодавством ЄС, а також імплементації відповідних Директив ЄС, якими зокрема висуваються вимоги щодо необхідності до 2023 р. запровадження суб’єктами господарювання нових технологій, що знизять рівень викидів шкідливих речовин; застосування найкращих доступних методів чи технологій здійснення діяльності, в т.ч. зменшення обсягів і переробка відходів, впровадження технологій максимальної енергоефективності тощо. Виконання зазначених заходів з підвищення екологічності діяльності підприємств пов’язана з необхідністю реалізації відповідних інноваційно-інвестиційних проєктів, що потребує значних капіталовкладень. Утім, наразі в Україні інноваційна активність підприємств є дуже низькою, останнім часом відбулося різке скорочення абсолютних показників

кількості інноваційно активних промислових підприємств (1609 в 2015 р. проти 777 у 2018 р. [1, с. 65]), а реалізація ними інноваційно-інвестиційних проєктів відбувається повільними темпами, що обумовлено як відсутністю у суб'єктів господарювання необхідного обсягу коштів, так і низьким рівнем їх мотивації до впровадження заходів з екомодернізації. Зазначене обумовлює необхідність державної підтримки та доцільність об'єднання зусиль державного регулятора та менеджменту українських підприємств в напрямі сприяння досягненню останніми відповідності засадам циркулярної економіки. Утім, для запровадження в Україні механізмів стимулювання екологічно безпечної діяльності підприємств, підтримки їх екомодернізації потребує змін система фінансування природоохоронних заходів з урахуванням та адаптацією відповідного позитивного досвіду країн ЄС, де провідну роль відіграють такі економічні інструменти [2, с. 52]:

ефективна система екологічних податків, що створюватиме передумови зменшення обсягів забруднення довкілля завдяки підвищенню екологічної безпеки та екологічної сталості діяльності підприємств за рахунок їх екомодернізації (впровадження системи податкових стимулів для екомодернізації визначено одним із завдань Національної економічної стратегії до 2030 року, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 р. № 179, адже наразі в Україні дуже гостро постає проблематика реформування екологічного оподаткування, яке, на відміну від країн ЄС, є недостатньо ефективним, виконуючи не стільки стимулюючу, скільки фіскальну функцію);

стимулювання інновацій, завдяки системі відшкодування, яка сприяє конкуренції за досягнення визначених індикаторів певних показників поліпшення екологічних характеристик (зокрема, найнижчих викидів на одиницю виробленої продукції) (є прийнятним для використання в Україні, особливо за умов недоцільності зменшення суми податкового зобов'язання з екологічного податку, адже це протирічить принципу «забруднювач платить», в той час як «…фіксована річна сума компенсації (відшкодування податку) є шляхом до сучасної системної екологічної політики, що реалізується у країнах ЄС») [3];

інститут державних видатків, включаючи, зокрема надання різних субсидій для інвестування в екологічні заходи, а також різні форми прямої державної допомоги (пільгові позики, програми співфінансування та гранти).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Наукова та інноваційна діяльність України: стат. зб. / Відп. за вип. М.С. Кузнєцова. К.: Державна служба статистики України, 2019. 107 с.

2. Звіт щодо інструментів стимулювання зеленої модернізації промислових підприємств в країнах ЄС та в Україні. Київ, 2021. 93 с. *Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України. Офіційний сайт.* 2021. – Режим доступу: https://mepr.gov.ua/files/звіт.pdf

3. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року: Закон України від 28 лютого 2019 року № 2697-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2019. № 16. Ст. 70.

УДК 658.1

Дончак Л. Г.[1], Шкварук Д. Г.[2]
к. е. н., доц., доцент кафедри економіки, обліку та оподаткування, Вінницький навчально-науковий інститут економіки Західноукраїнського національного університету, м. Вінниця
[2]викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Вінницький навчально-науковий інститут економіки Західноукраїнського національного університету, м. Вінниця

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Значення управління фінансами підприємств полягає в такій організації роботи фінансових служб, яка дає змогу залучати додаткові фінансові ресурси на найвигідніших умовах, інвестувати їх із найбільшим ефектом, проводити прибуткові операції на фінансовому ринку.

За своєю сутністю управління фінансами підприємства передбачає прийняття управлінських рішень в умовах швидкої зміни зовнішнього середовища та передбачає реалізацію наступних основних етапів:

1) виявлення та формулювання задачі управління фінансовими ресурсами підприємств, що повинна бути вирішена на базі використання минулого досвіду та наявних даних;

2) прийняття управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів та його реалізація;

3) аналіз результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також врахування його результатів в процесі нагромадження досвіду, який може бути використаний в майбутньому [1; с. 113].

Досліджуючи механізм управління фінансами підприємства, варто зазначити основні притаманні йому властивості, зокрема: безперервність; циклічність; залежності ефективності управління від послідовності його етапів; динамічність; стійкість; імпульсивність.

З метою ефективного управління фінансами підприємства необхідно врахувати домінуючі основні принципи, що дозволить уникнути багатьох можливих помилок та забезпечить досягнення максимального результату. До таких принципів слід віднести наступні: узгодженості термінів фінансових операцій; платоспроможності; рентабельності інвестування; збалансування ризиків; врахування потреб ринку; максимізації рентабельності [2, с. 29].

Основними складовими управління фінансами підприємства є управління власним капіталом, залученими коштами, а також управління структурою капіталу та визначення оптимальної його структури, яка б максимізувала ринкову вартість підприємства.

Варто зазначити, що процес управління фінансами підприємства здійснюється в наступній послідовності: забезпечення повного та достовірного обліку фінансових потоків організації та формування необхідної звітності; аналіз фінансових потоків в попередньому періоді; оптимізація фінансових потоків організації; планування фінансових потоків в розрізі їх видів; забезпечення ефективного контролю за протіканням фінансових потоків організації.

Оцінку якості управління фінансами суб'єкта господарювання необхідно проводити за критеріями стійкості, платоспроможності та ділової активності, які розглядаються через показники структури капіталу, ліквідності та оборотності, що дає можливість кількісно оцінити вплив якості управління фінансовими ресурсами на рівень рентабельності та динаміку розвитку підприємства.

Механізм управління фінансовою діяльністю підприємства включає: зовнішнє регулювання; внутрішнє регулювання; державне правове та нормативне регулювання фінансової діяльності підприємств; внутрішнє регулювання окремих аспектів фінансової діяльності підприємств; інформаційне забезпечення фінансової діяльності; ринковий механізм регулювання фінансової діяльності підприємств; система методів фінансового управління, що використовуються на підприємстві; система фінансових важелів [3, с. 118-120]. Кожному елементу механізму управління відповідає певний напрям дії.

Отже, механізм управління фінансами підприємств забезпечує його господарську діяльність фінансовими ресурсами, вирішує існуючі фінансові протиріччя у фінансових відносинах, здійснює контроль за дотриманням фінансової дисципліни і націлений на подальший розвиток підприємства, досягнення його стратегічних цілей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ванькович Д.В. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств. *Фінанси України*. 2014. № 9. С. 112-117.

2. Хрущ Н.В. Аналіз та оцінка рівня прибутковості фінансових ресурсів підприємства. *Економіст*. 2014. № 7. С. 28-31.

3. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз : навч. посібник. Вінниця : ВНТУ, 2007. 191 с.

УДК 330.322:502

Зайченко К.С.[1], Болховська А.П.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва і торгівлі ДУ «Одеська політехніка», Україна
[2] здобувач вищої освіти, ДУ «Одеська політехніка», Україна

ЕКОІНВЕСТИЦІЇ: СУТНІСТЬ ТА ПЕРЕВАГИ

В сучасному світі питання екологізації людського устрою становляться дедалі важливішими. Та впровадження нових технологій та зміни стилю життя із врахуванням екологічного фактору неможливий без екологізації інвестицій. Раніше інвестиції в зелені технології були маркетинговим активом і мали великий потенціал, але цього було недостатньо, щоб вплинути на інвесторів, стурбованих ризиком. Але зараз зелені інвестиції отримують позитивну рентабельність завдяки можливостям комерціалізації та сучасним екологічним тенденціям.

Розглянемо як різні вчені тлумачать поняття «екологізація інвестиційної діяльності та еконінвестицій».

Н. М. Андрєєва вважає, що «екологізація інвестиційної діяльності – це комплексний і системний процес перетворення інвестиційної діяльності з урахуванням екологічних обмежень, спрямований на зниження екодеструктивної дії сфер виробництва, обігу, споживання, основним пріоритетом якого є повсюдне впровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу» [1, с.315].

Вишницька О.І. дає таке пояснення: «Екоінвестиції – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються у господарську діяльність і спрямовані на зменшення негативної антропогенної дії на навколишнє середовище, зниження екодеструктивного впливу процесів виробництва, споживання та утилізації товарів та послуг; збереження, раціональне використання природних ресурсів та покращення природно-ресурсного потенціалу територій» [2, с. 52].

Таким чином, існують різні тлумачення «екоінвестицій», але усі вони сходяться на тому, що інвестиції у цій категорії направлені на усунення шкоди або її запобігання у разі екодеструктивних наслідків під час виробництва або іншої діяльності.

Серед цілей екологічних інвестицій виділяють наступні:

1) пом'якшення наслідків зміни клімату (уникнення / зменшення викидів парникових газів або збільшення виведення парникових газів);
2) адаптація до зміни клімату (зменшення або запобігання несприятливого впливу на поточний або очікуваний майбутній клімат або ризики такого несприятливого впливу);
3) стале використання та охорона водних та морських ресурсів;

4) перехід до кругової економіки;
5) запобігання забрудненню та контроль за ним;
6) захист та відновлення біорізноманіття та екосистем.

Треба відмітити, що важливою відмінною рисою екоінвестицій від традиційних є те, що отримання прибутку не являється їх кінцевою метою. Але у довгостроковій перспективі вони можуть створювати умови для отримання високого рівня прибутковості. Тому дуже важливо саме зі сторони держави забезпечити інвестиційну підтримку підприємств у напряму екологізації, яка має гарантувати правову і фінансову опору інвестуванню у впровадженні екологічних технологій та природоохоронних заходів.

Впровадження екологічних інвестицій можна розділити на такі напрями [3]:

1) зелені енергетичні інвестиції. Вода, вітер та сонячна енергія належать до основних джерел відновлюваної енергії;
2) контроль за забрудненням викидів та інших шкідливих речовин;
3) екологічно чистий транспорт;
4) впровадження технологій вторинної переробки та рециклінгу у промисловість;
5) органічне фермерство та стале рибальство.

Екологічна відповідальність зайняла пріоритетне місце у розвитку провідних країн світу. Оскільки тенденції до захисту навколишнього середовища продовжують зростати, актуальність цих заходів буде і надалі зберігатись. Це забезпечить чудову можливість для інвесторів одночасно підтримувати екологічні ініціативи та отримувати прибуток. Екоінвестиції не обмежуються одним сектором економіки, адже цікавим моментом щодо екології є те, що вона виходить за межі різних галузей.

Екоінвестінг гарантує, що інвестори роблять свою справу для захисту навколишнього середовища не лише на поточний стан, а й на перспективу. Таким чином екологічне інвестування поєднує в собі економічні переваги для інвесторів із позитивним впливом на екологічний стан навколишнього середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрєєва Н. М. Теоретичні основи екологізації інвестиційної діяльності в Україні / Н. М. Андрєєва // Наук. вісн.нац. лісотехніч. ун-ту України. – 2005. – Вип. 15. – С. 314-320.
2. Вишницька О. І. Екологічні інвестиції: сутність, класифікація, принципи та напрями реалізації / О. І. Вишницька // Вісник Сумського державного університету. - 2013. – Вип. 2. – С. 51-58.
3. Top Green Investing Opportunities URL: https://www.investopedia.com/articles/stocks/07/green-industries.asp

УДК 338: 004 (476)
Зборина И.М.[1]
[1]к.э.н., доцент кафедры экономики и бизнеса, Полесский государственный университет, г. Пинск, Беларусь

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Механизм управления конкурентоспособностью в условиях цифровой экономики основывается на таком факторе конкурентного преимущества, как гибкость и способность к изменениям. Стратегия компании больше не может быть фиксированным планом на перспективу. Ее формулировка должна включать подход, который приспосабливается к быстро меняющимся условиям, чтобы компания не упускала возможности внешней среды и не создавала пробелов для угроз со стороны конкурентов.

В зарубежной научной литературе также отмечается усиление конкурентного давления между предприятиями в цифровой среде ввиду высокой степени взаимозаменяемости продуктов и услуг, что также затрагивает построение отношений с потребителями в рамках клиенто-ориентированного подхода, предложения комплексных услуг.

Обзор мирового опыта, в частности, внедрения цифровых технологий в промышленность позволил выделить основные концепции: Индустрия 4.0, Умное производство, Цифровое производство, Интернет в промышленности. На данных концепциях основывается ряд конкурентных трендов, которые характерны для цифровой трансформации национальной экономики: 1) использование интеллектуальных приборов измерения параметров работы производственных линий; 2) отказ от большого количества работников и переход на роботизированные технологии; 3) замена распределенными ресурсами собственных мощностей для хранения и вычисления; 4) создание единой информационной системы для автоматизации и интеграции производственных процессов; 5) применение всей массы данных для аналитики; 6) введение обязательного электронного оборота документов;7) внедрение цифровых технологий на всех этапах от идеи до эксплуатации; 8) применение специализированных сервисов для осуществления закупки материалов и сырья, а также их последующей поставки заказчику; 9) осуществление продажи примышленных товаров через Интернет.

Главными факторами успеха в цифровизации выступают правильно организованная политика государства, повышенный интерес со стороны промышленного сектора и, конечно, их грамотное взаимодействие, учитывающее специфику целей каждого из агентов.

Совершенствование промышленного производства в Беларуси, с учетом переходной стадии экономики в цифровую среду, возможно осуществить только при условии решения вопросов продуктивного вовлечения предприятий в процесс использования цифровых технологий, подготовки кадров и содействия в переходе к новой организации бизнес-процессов. В связи с этим, возникает потребность в разработке и апробации алгоритма внедрения цифровых технологий на предприятиях промышленности.

В качестве заключения хочется отметить, что трансформация факторов конкурентоспособности проявляется как цифровизация бизнес-моделей, интеграция информационно-коммуникационных технологий в процесс принятия стратегических решений и вызывает системный синергетический эффект повышения конкурентоспособности и эффективности компании.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ковалев М.М., Головенчик Г.Г. Цифровая экономика – шанс для Беларуси. Монография. 2018. С. 327.
2. Ачаповская М. Цифровизация экономики как драйвер инновационного развития. Банкаўскі веснік. 2019. С. 52 – 58.
3. Zboryna I. Competitiveness of the national economy in the con-text of digitalization: trends and factors Часопис економічних реформ № 4 (40) 2020 С 16 – 24
4. Зборина И. М. Формирование пред-посылок развития циркулярной экономики в Беларуси. Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяль-ності: матеріали Міжнародної Науково-практичної конференції 14-15 травня 2020 р. / За заг. редакцією Ткаченко А. М. Запоріжжя: НУ «Запорізька Політехніка», 2020. С. 361–363.

УДК 336.225
Кобєлєва Т.О. [1]
[1]д.е.н, доц., заступник завідувача кафедри з виховної роботи. НТУ «Харківський політехнічний інститут». Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ У СФЕРІ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ

Сучасні умови розвитку туристичного ринку потребують пошуку додаткових методів підвищення розробка рекомендацій щодо організації обліку та оподаткування витрат, щодо вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління витратами, туристичних підприємств, що виходять на ринок або вже працюють на опанованому сегменті. Серед таких резервів на перший план виступає оподаткування як нематеріальний актив, що є

важливим фактором у забезпеченні успішної діяльності туристичного підприємства. Науково обґрунтована організація обліку та оподаткування витрат та обліково-аналітичного забезпечення управління витратами – конкурентні переваги підприємства, що володіє ним. Це визначає необхідність для туристичних підприємств освоєння, адаптації та застосування передових технологій і методів управління в сфері оподаткування.

Туристичні структури, будучи підсистемами комерційних секторів національних економік, приймають на себе частину навантаження в системі суспільного розподілу праці і задоволення суспільних потреб у благах і послугах. З точки зору окупності капіталовкладень туристична індустрія входить в число безперечних економічних форвардів, що дають досить значну величину доданої вартості.

Як і будь-яка інша сфера господарської діяльності, індустрія туризму є досить складною і суперечливою системою [1, 2, 5]. Крім того, туристична галузь - більш рухлива система, ніж інші галузі, бо послуги туризму можна виготовити заздалегідь, або зберігати про запас, а рішення споживача відмовитися від придбання цього блага може прийти несподівано під впливом будь-яких непередбачених обставин. І, тим не менш, країна, що має розвинену туристичну інфраструктуру і ставить розвиток туризму в якості національно значущого пріоритету, прагне виробити і послідовно проводити цілісну політику в цій сфері, створювати достатній запас міцності, щоб протистояти неприємним тенденціям і несподіваних поворотів світової кон'юнктури [2, 3, 5].

Ефективна виробничо-господарська і фінансова діяльність туристичних структур багато в чому визначається правильною організацією і оптимальної методикою бухгалтерського обліку. Кожна організація, індивідуальний підприємець повинні виконувати перед державою свої обов'язки по сплаті податків. Тому особливого значення набуває рівень компетентності в питаннях оподаткування. У зв'язку з цим необхідно вивчення правильної постановки бухгалтерського і податкового обліку в туристичних організаціях. Застосування в практичній діяльності ряду нормативних положень викликає багато питань, особливо в податковому обліку [1, 2].

Як вірно відмічає Г.Л.Угарова [1], досить часто у невеликих туристичних фірмах один фахівець виконує безліч функцій: веде бухгалтерський облік і складає звітність, розраховує податки і займається плануванням майбутньої господарської діяльності. Проблемні ситуації в частині ведення обліку та оподаткування виникають у зв'язку зі змінами в законодавстві з обліку і оподаткуванню. Щоб уникнути помилок і претензій з боку контролюючих органів, слід ретельно контролювати витрати

організації. Згідно діючого в нашій країні законодавства в сфері туристичного бізнесу, однією з форм фінансового забезпечення туристичного оператора є договір страхування цивільної відповідальності за невиконання або неналежне виконання туристичних оператором зобов'язань за договором про реалізацію туристського продукту (договір страхування цивільної відповідальності туроператора). При цьому з тексту існуючих законів не випливає, що такий договір є обов'язковим.

В якості висновку зауважимо, що до цих пір проблемою багатьох туристичних фірм є ведення податкового обліку. Протягом ряду років обговорюється законопроект про зближення бухгалтерського і податкового обліку. Підписання цього законопроекту запровадить ряд поправок, які дозволять спростити роботу фахівців бухгалтерського та податкового обліку, впорядкувати зусилля фахівців, оптимізувати діяльність підприємств туристичного бізнесу та готельно-ресторанної сфери.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Угарова, Г. Л. Проблемы учета и налогообложения в сфере туризма. Режим доступа:https://dspace.susu.ru/xmlui/bitstream/handle/0001.74/4154/41.pdf?sequence=1
2. Журавлев, В.В. Возможные направления роста и развития предприятий сферы туризма и гостиничного хозяйства // Известия ВУЗов. Уральский регион. – 2012. – № 4. – С. 48–52.
3. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
4. Pererva P.G., Kocziszky G., Somosi Veres M., Kobielieva T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veres Somosi.– Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prynt», 2019.– 689 p.
5. Гончарова Н.П., Яковлев А.И., Перерва П.Г. Маркетинг инновационного процесса // Учебное пособие - К.: ВИРА-Р, 1998.- 267 с.

УДК 338.2:658

Ковтун О. І.[1]

[1] к.е.н., проф., професор кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, Україна

ШЛЯХИ І ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА В БІЗНЕСІ В КОНТЕКСТІ ВИМОГ ТА ВИКЛИКІВ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Підприємствам для успішного тривалого господарювання в сучасній глобалізованій економіці, яка динамічно розвивається під впливом НТП, необхідно постійно адаптуватися до зовнішніх як сприятливих можливостей,

так і до вимог і небезпек за допомогою обґрунтованих альтернативних стратегічних рішень і вказівок, тобто формувати відповідні стратегії інноваційної конкурентної поведінки і таким чином забезпечувати ефективне пристосування до навколишніх умов, що постійно змінюються. Ці стратегії, як механізми адаптації підприємства до ведення бізнесу в динамічних конкурентних умовах глобалізованої економіки, повинні насамперед враховувати і опиратися на науково-технічний та інноваційний потенціал, виробничо-збутові можливості та інші внутрішні ресурси підприємства.

Запровадження системи забезпечення конкурентоспроможності на основі інновацій є об'єктивно необхідним процесом у сфері організації управління бізнесом, який підвищує готовність підприємницьких організацій адекватно реагувати на зміни в їх макро-, мезо- та мікросередовищі і сприяє обґрунтованому, узгодженому вирішенню як поточних, так і стратегічних проблем конкурентоспроможності (бо стратегія як певне бачення перспективи визначає логіку поточних дій, щоб досягти бажаного рівня конкурентоспроможності в майбутньому, на основі когнітивного пізнання та виходячи із зміни свого оточення).

В цьому контексті зауважимо, що існують численні шляхи, методи і засоби забезпечення конкурентної переваги підприємства в його бізнесі на основі інновацій, до вибору яких зрештою і зводиться та чи інша конкурентна стратегія інноваційного змісту: досягнення низьких витрат порівняно з конкурентами; володіння найкращим продуктом на ринку; розвиток високоякісного обслуговування покупця; запатентована технологія; більш короткі терміни розробки й випробування нової продукції; більш зручне розміщення бізнесу; найбільш привабливі для покупця особливості продукції і стиль обслуговування; забезпечення покупців продуктами з кращими споживчими властивостями за ті ж гроші (поєднання високої якості, сервісу і прийнятної ціни); добре відома марка і репутація тощо. При цьому усі ці методи, способи і шляхи забезпечення конкурентоспроможності традиційно можна включати до основних видів конкурентних стратегій: лідерства за витратами; диференціації; фокусування (з мінімізацією витрат, з диференціацією і з оптимізацією витрат), які є однією із субстратегій бізнесу підприємства, оскільки бізнес-стратегія містить не тільки пропозиції щодо конкуренції, але також охоплює функціональні сфери, стосується різних змінних умов галузі, а не тільки пов'язаних з конкуренцією і, відтак, формує чи повинна формувати повний діапазон стратегічних рекомендацій, які відповідають бізнесу підприємства.

Виходячи з цього, можна стверджувати, що механізм інноваційного забезпечення конкурентоспроможності – це сукупність методів (способів), форм, засобів та заходів, які передбачають їх застосування, із забезпечення конкурентних переваг підприємства серед конкурентів у певному галузево-

ринковому сегменті на основі інновацій, що закладаються в, і таким чином визначають, зміст стратегії мінімізації витрат, або диференціації, або оптимізації витрат (як їх комбінованого варіанта) як на рівні окремих функціональних ланок ланцюжка вартості підприємства, так і на рівні всього бізнесу підприємства загалом. При цьому існує безліч конкретних способів інноваційного (для певного підприємства) характеру отримання конкурентних переваг, що складають зміст базових конкурентних стратегій: мінімізації витрат, диференціації, оптимізації витрат та інноваційної цінності (або, як її ще називають, упередження), – враховуючи при цьому масштаби конкуренції, мету підприємства та конкурентну перевагу, яку воно намагатиметься досягти (отримати). І якщо говорити про конкретику, тобто конкретні способи забезпечення підприємством своєї конкурентоспроможності на тривалий період на основі інновацій, то це можна зробити, лише сформувавши більш ефективний, ніж у конкурентів, **ланцюжок формування вартості,** який може стати основою ключової компетенції підприємства і забезпечити йому стійку конкурентну перевагу. Основу такої конкурентної переваги складають компетенція і можливості, які визначають успіх підприємств на певному ринку, і, особливо, ті з них, які не можуть виникнути чи бути створені та проявитися у конкурентів (що власне і є сутністю інновації). Стратегічні заходи щодо зменшення витрат, або щодо диференціації, наприклад, у вигляді підвищення якості тощо для отримання конкурентної переваги повинні застосовуватися в тих ланках ланцюжка формування вартості (як підприємства, так і галузі), де або виникають витрати, або існують проблеми диференціації, наприклад щодо якості.

Виділивши три основних ланки ланцюжка створення вартості, в яких зазвичай спостерігається найбільше відмінностей у витратах та інших компетенціях підприємств-конкурентів (постачання, внутрішня діяльність підприємства і гуртова та роздрібна торгівля продуктом підприємства), можна запропонувати такі інновації (як заходи) щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства за рахунок, наприклад, зниження витрат (які власне і складають конкретний зміст інноваційної стратегії в контексті цього аспекту – підвищення конкурентоспроможності в певному бізнесі на основі мінімізації витрат):

а) якщо високі витрати виникають на рівні першої ланки ланцюжка вартості підприємства (придбання товарів і матеріалів), тоді стратегічні інноваційні заходи для певного підприємства можуть бути такими (тут мова не тільки і не стільки про абсолютні інновації, як про інновації суб’єктивні, інновації власне для певного підприємства, що забезпечуватимуть посилення його конкурентоспроможності та підвищення ефективності використання ресурсів, даватимуть можливість зайняти кращі позиції на ринку тощо): інновації в системі логістики, що забезпечуватимуть більш прийнятні для

підприємства ціни на ресурси, комплектуючі тощо; налагодити співпрацю з постачальниками в розробці дизайну виробів та щодо підбору матеріалів, для зниження витрат, а відтак, і цін на їхню продукцію; перейти на дешевші товари-замінники; інновації в співпраці з постачальниками, що забезпечать виявлення взаємовигідних можливостей зниження витрат (наприклад, організація постачання вчасно з метою скорочення запасів матеріалів на складах і, відповідно, витрат на їх утримання, що дає можливість постачальникам економити на зберіганні та транспортуванні продукції й оптимізації графіка постачання, а відтак, знижувати ціни на свою продукцію та послуги); інтегрування назад, до постачальника, з метою встановлення контролю над вартістю ресурсів; компенсація високих витрат у цій ланці за рахунок зниження витрат в інших ланках;

б) якщо високі витрати виникають на рівні кінцевої ланки ланцюжка вартості підприємства (розповсюдження продукту бізнесу підприємства), тоді стратегічні інноваційні заходи можуть бути такими: налагодження тісного контакту з операторами каналів розповсюдження продукту підприємства для пошуку взаємовигідних можливостей зниження витрат; перехід до більш економної стратегії розповсюдження товарів, включаючи перехід до більш дешевих каналів розповсюдження (торгівля через Інтернет), а також інтеграцію вперед, до дилера і продавця; компенсація високих витрат у цій ланці за рахунок зниження витрат в інших ланках;

в) якщо високі витрати виникають на рівні ланки власної діяльності у ланцюжку вартості підприємства (у внутрішніх видах діяльності підприємства зі створення продукту бізнесу підприємства і формування його вартості), тоді стратегічні інноваційні заходи (заходи інноваційної стратегії) можуть бути такими: впроваджувати кращі галузеві стандарти в процеси та види діяльності і, у першу чергу, в ті їх види, в яких витрати перевищують рівень витрат конкурентів; вилучити витратні види діяльності, здійснюючи модифікацію ланцюжка вартості підприємства (наприклад, вилучити види діяльності, внесок яких у збільшення споживчої вартості (цінності продукту) підприємством є мінімальним, передавши їх у аутсорсинг); змінити модель бізнесу; вилучити ланки посередників; організувати постачання продукції безпосередньо кінцевому споживачу (використовуючи для цього електронну торгівлю і мережу Інтернет); перейти на електронну торгівлю своїм продуктом, вилучивши з ланцюжка створення споживчої вартості традиційне обслуговування клієнта при особистій зустрічі тощо; перемістити високовитратні види діяльності (НДДКР, виробничі операції тощо) в регіони, де їх можна виконувати набагато дешевше; виявити види діяльності, які при виконанні їх підрядниками або постачальниками в режимі аутсорсингу будуть обходитися підприємству значно дешевше; інвестувати кошти у високопродуктивні та економічні технології (наприклад, автоматизацію,

робототехніку, гнучкі виробничі системи, комп'ютерний контроль виробництва, якості та запасів тощо); вдосконалювати найзатратніші етапи технологічного процесу (наприклад, щоб замінити вартісні компоненти на дешевші, але нічим не гірші за якістю (зокрема, металеві деталі в автомобілях на пластмасові); розробити власні способи ефективного вирішення виробничих питань, щоб не платити роялті за придбання та користування ліцензійного запатентованого продукту конкурентів чи партнерів; спростити конструкцію товару, зробити його більш технологічним і економним у виробництві; компенсувати високі витрати в одній із ланок внутрішнього ланцюжка створення вартості підприємством, знижуючи при цьому витрати в інших ланках (це розглядається як крайній захід).

Зазначимо, що реорганізація ланцюжка вартості підприємства і галузі на основі інновацій сьогодні може набувати різних форм: перехід на електронні технології; прямий продаж кінцевому споживачу; спрощення дизайну товару; відмова від додаткових елементів та споживчих властивостей товару; перехід на спрощені, більш гнучкі та менш капіталомісткі технологічні процеси (наприклад, комп'ютерне проектування та управління виробництвом, що забезпечують зниження витрат і високий рівень диференціації продукту); відмова від використання дорогої сировини та комплектуючих; перенесення виробничих потужностей ближче до споживача, постачальника або до обох разом, що знижує витрати на транспортні послуги сировини та готової продукції підприємства; концентрація на основних запитах споживачів; реорганізація бізнес-моделі для підвищення рівня узгодженості та виключення малоефективних ланок ланцюжка вартості підприємства.

Отже, як бачимо, реорганізація галузевого ланцюжка вартості та вдосконалення внутрішнього ланцюжка формування вартості продукту бізнесу підприємства на основі інновацій (такі реорганізація та вдосконалення і є інноваціями) є одним із способів на шляху до досягнення конкурентної переваги підприємства в бізнесі, інструментом формування оптимальної моделі його бізнесу та засобом реалізації відповідної їй (цій моделі) стратегії конкурентоспроможності (у першу чергу, за лідерством у витратах, але не тільки за цією ключовою компетенцією), на які необхідно звертати увагу вітчизняним підприємствам при формуванні своєї стратегії в умовах глобалізації та переходу до принципів економіки замкненого циклу, що є економікою 4 промислової революції, в результаті якої має підвищитися раціональність використання ресурсів, а економіка має ставати більш прозорою, передбачуваною, її розвиток швидким і системним.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Портер М. Конкуренция / Портер М.; [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2005. – 608 с.

2. Томпсон мл. А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон мл., А.Дж. Стрикленд. – К. : Вильямс, 2003.– 924 с.

УДК 338.45

Колесник Е.О.[1]
[1]аспірант. кафедра економіки, Класичний приватний університет
м. Запоріжжя, Україна

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В МАСШТАБІ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Історично склалося так, що основою господарського комплексу України вважається важка промисловість, при цьому домінуючою галуззю виступає чорна металургія. Крім того, капітал, сформований в металургії та суміжних галузях, позитивно впливав на розвиток будівництва, ЗМІ, банківської сфери, розважальної інфраструктури та ін. На сьогодні металургія переживає не кращі часи: світова фінансова криза, відсутність ринків збуту, падіння попиту на продукцію та цін на метал, і водночас колосальне зниження обсягів виробництва є ознакою глобального падіння металургійного виробництва.

Теорії та практиці інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію металургійного комплексу, присвячено багато зарубіжних фундаментальних досліджень. Зокрема, цим питанням займались: В.Берне, Г.Александер, Дж.Ван Хорн, М.Мілер, З.Боді, У.Шарп, Дж.Бейлі. В Україні зазначену проблему досліджували такі вчені: К.Ф.Ковальчук, І.О.Бланк,В.П.Савчук, М.Г. Чумаченко, Л.М. Борщ, В.В. Вітлинська та інші.

У металургійний комплекс входять підприємства чорної та кольорової металургії, що охоплюють усі стадії технологічних процесів: від видобутку і збагачення сировини до одержання готової продукції у вигляді чорних і кольорових металів, а також їх сплавів.

Основним видом технологічних зав’язків та формою суспільної організації виробництва в галузі є комбінування. Тому провідним видом металургійних підприємств є комбінати. Залежно від поєднання цих технологічних процесів виділяють такі типи виробництв у металургійному комплексі [1]:

- комбінати повного циклу, в яких одночасно діють усі названі стадії технологічного процесу;

- комбінати неповного циклу - це підприємства, в яких здійснюються не всі стадії технологічного процесу (видобуток і збагачення руди, виробництво сталі та прокату або чавуну і прокату окремо). Підприємства неповного циклу («малої металургії») називаються переробними.

Виробництво чорних металів зосереджено переважно на підприємствах повного циклу, розміщених у трьох районах – у Придніпров'ї (Дніпродзержинськ, Дніпро, Кривий Ріг, Запоріжжя).

Запаси руд заліза в Україні зосереджені в двох залізорудних басейнах (Криворізький, Керченський) та трьох залізорудних районах (Білозірський, Кременчуцький, та Маріупольський). Основна їх частина сконцентрована на території Українського кристалічного щита в Криворізькому залізорудному басейні, де здійснюється видобуток багатих руд переважно підземним способом, залізистих кварцитів в основному відкритим і частково підземним способом. Поклади бурих залізняків не розробляються через відсутність попиту на них [2].

Згідно з даними ДНВП «Геоінформ України», станом на 01.01.2020 р. балансові запаси руд заліза склали 18 836,46 млн т. Всього в Україні налічувалося 60 родовищ руд заліза. Розглянемо місця в Україні, де знаходяться найбільший обсяг балансових запасів (табл.1):

Таблиця 1

Структура балансових запасів руд заліза за областями України станом на 01.01.2019р. і 01.01.2020р., млн т

	на 01.01.2020р.	на 01.01.2019р.
Кіровоградська	322,06	328,21
Запорізька	2853,7	2863,52
Полтавська	5064,42	5089,17
Дніпропетровська	9444,05	9444,11

Найбільший обсяг балансових запасів України знаходиться в Дніпропетровській області (9 444,05 млн. т або 50,14%), на другому місці – Полтавська область (5 064,42 млн. т або 26,89%), на третьому - Запорізька (2 853,70 млн. т або 15,15%). Також запаси руд заліза розташовані в Кіровоградській (322,06 млн т або 1,71%) області. У 2019 році загальний обсяг балансових запасів руд заліза зменшився порівняно з минулим роком на 0,22%, зокрема у Полтавській області - на 0,48%, Запорізькій - на 0,36%, Кіровоградській - на 1,81%.

Рівень забезпеченості України балансовими запасами залізної руди можна визначити як високий. За умови подальшого збереження обсягів видобування руд заліза на рівні 2019 року, балансових запасів вистачить на 120 років.

Більша частина українських підприємств використовує застарілі технології, такі, як мартенівське виробництво та блюмінг, що спричинило негативну ситуацію, за якої собівартість їх продукції значно перевищує аналогічний показник західних виробників. Як відомо, переважна більшість основних фондів металургійних підприємств галузі мають доволі високий ступінь зношеності, зокрема були повторно введені в експлуатацію після ІІ світової війни.

Стан устаткування, введеного в експлуатацію на початку минулого століття, обходиться підприємствам значно дорожче, ніж будівництво нових, енергозберігаючих і економічно вигідних технологій, які відповідають вимогам світових стандартів. Залишається або закривати бізнес, або модернізувати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Макаровська Т. П., Бондар Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб./ Макаровська Т. П., Бондар Н. М. — К.: МАУП, 2003. — 304 с.

2. Сайт Державного нуково-виробничого підприємства «Державний інформаційний геологічний фонд України»-[Електронний ресурс]- Режим доступу: http://geoinf.kiev.ua/stan-zapasiv-rodovyshch-korysnykh-kopalyn-ukrayiny/.

УДК:346.9:347.4

Крайнік О.М. [1], Лівошко Т.В.[2], Маслов Д.Г.[3],
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2] к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна
[3] здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

На сьогоднішній день глобалізація світової економіки постійно посилюється, а разом з тим і чисельність транснаціональних корпорацій та їх вплив на економіки різних країн світу. Все це сприяє загостренню проблем пов’язаних з оподаткуванням. Корпорації через розмивання оподатковуваної бази виводять прибуток з-під оподаткування.

Через застосування транснаціональними компаніями деяких схем, направлених на зниження рівня сплати податків, бюджети в різних країнах світу щорічно втрачають дуже великі суми.

За таких умов, міжнародні компанії через схеми, які допомагають їм, «економити» на оподаткуванні отримують конкурентні переваги в порівнянні

з підприємствами, які працюють у національному просторі певної країни. Такий підхід призводить до ускладнення та уповільнення розвитку національних економік.

Тому трансфертне ціноутворення залишається однією із пріоритетних та значущих задач найближчого часу для більшості країн світу, в тому числі і України. На сьогодні вже є певний прогрес у розв'язання цього питання, але також є необхідність вдосконалити систему протидії ухилення від сплати податків міжнародними компаніями, які працюють на українському ринку.

Разом з тим, на сьогоднішній день для бізнесу України є актуальним питання щодо приділення недостатньої уваги деталям при складанні документації та підготовці звітності з трансфертного ціноутворення. Так, зокрема це стосується приховування інформації про структуру групи компаній та пов’язаних з нею осіб, а також правильністю вибору методик щодо визначення ціни на ринку.

Все більшої актуальності для українського та світового бізнесу набуває питання проведення самостійного коригування трансфертних цін до початку їх перевірок контролюючими органами, за допомогою яких здійснюється донарахування податків, які мають ще більш обтяжливі наслідки для підприємств. За допомогою самостійного коригування цін, український бізнес у 2017 році підвищив свій оподатковуваний дохід або зменшив збитки на суму понад 2,5 млрд. грн. [1].

Щодо подолання поточних проблем та вирішення завдань що є актуальними на цей момент часу, а разом з тим і формування подальших перспектив щодо трансфертного ціноутворення можна відмітити наступне: країни, які вже безпосередньо пов’язані з проблемами трансфертного ціноутворення, а також і похідною від цього проблемою розмивання доходів при сплаті податків та виведення частини прибутку з-під оподаткування, вже почали розробляти певні методичні підходи щодо боротьби з цим явищем.

Одним із перших кроків, що були зроблені ще у 1963 році організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) на шляху до подолання проблем пов’язаних з трансфертним ціноутворенням стала розробка та впровадження конвенції для запобігання подвійного оподаткування. У конвенції було встановлено фундаментальний принцип щодо трансфертного ціноутворення, цей принцип визначався у 9-й статті зазначеної конвенції та у міжнародній практиці отримав визначення як принцип «витягнутої руки», та був закріплений для опису характеру ринкових відносин, що існують між організаціями [2]. Спираючись на даний принцип було визначено наступне, що коли в ситуації, між двома організаціями встановлюються чи створюються певні умови, відмінні від тих, які б мали місце між декількома незалежними організаціями, - будь-який дохід, який було б нараховано одній

з них, але через наявність цих умов не було нараховано, може бути включено в дохід цієї організації та, відповідно, обтяжено податком [2].

Однією ж з ключових подій для міжнародного товариства в боротьбі з незаконними схемами, що були призначені для ухилення від стягнення податків з прибутку транснаціональних підприємств на користь країн в яких вони функціонують стала поява Директиви ОЕСР щодо проблем трансфертного ціноутворення. Надалі ж принципи визначені у Директиві стали базою для законодавств багатьох країн світу щодо трансфертного ціноутворення [2].

Повертаючись до України у 2014 році в Податковому Кодексі України було прописано «принцип витягнутої руки», який став одним із головних принципів при віднесенні тих чи інших операцій до контрольованих. Додаткові зміни у податкове законодавство були внесені в 2020 році.

Висновок: Виходячи з усього вище сказаного, контроль за трансфертним ціноутворенням як в Україні, так і в багатьох країнах світу є одним з найпріоритетніших напрямів для підвищення ефективності оподаткування, а разом з тим і покращення механізму податкового адміністрування. Також актуальним питанням залишається розвиток міжнародного співробітництва, покращення та подальший вибір більш ефективної моделі імплементації чинних напрацювань у межах Плану дій BEPS, що безпосередньо належать до управління та регулювання процесами пов’язаними з трансфертним ціноутворенням.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Актуальні проблеми ТЦУ, ПДВ і податку на прибуток [Електронний ресурс] // Офіційне видання державної фіскальної служби України. – 2018. – Режим доступу: http://www.visnuk.com.ua/uk/news.

2. Офіційний сайт Державної податкової служби України: Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) (2020). – Режим доступу: https://tax.gov.ua/diyalnist-/mijnarodne-/informatsiya-schodo-spivrobitnitstva-derjavnoi-podatkovoi-slujbi/organizatsiya-ekonomichnogo-spivrobitnitstva-ta-rozvitku--oesr-/.

УДК 65.012.32:399.5

Круглікова В.В.[1], Денека М.А[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2]здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РАДІОЛОКАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ ШЛЯХОМ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ГАРАНТІЙНУ ПІДТРИМКУ

Будь яке виробництво та постачання виробів складного машинобудування військового призначення, до якого належать, наприклад, сучасні радіолокаційні станції (РЛС) завжди передбачає надання гарантійної підтримки замовника. Це обумовлено як складністю побудови окремих виробів, їх унікальністю та, відповідно, відносно невеликою розповсюдженістю.

Проблема якісної гарантійної підтримки була розглянута багатьма провідними вченими, такими як: Кононович В.Я., Власовом Ю.А та Виноградовим В.М., з метою спрощення етапів обслуговування продукції та задля мінімізації складності апаратури було вирішено застосувати принцип модульної побудови РЛС.[2, с.78] За рахунок цього відбувається уніфікація виробів та відповідно спрощується їх обслуговування. Наступним кроком, що може спростити технічне обслуговування та зменшити відповідні витрати може стати впровадження у складі РЛС інтелектуальної комп'ютеризованої діагностичної системи яка мала би можливість знаходити та локалізовувати несправність та формувати перелік інструкцій з відновлення. Введення такої системи дозволило б відмовитися від постійної присутності фахівців у країні замовника. [2, с. 88]

Розглянемо типові статті витрат що виникають під час створення підрозділу сервісної підтримки в країни інозамовника.

Таблиця 1 – Типові основні витрати на розміщення фахівців з гарантійної підтримки у країні замовника[1]

№	Вид витрат	Витрати на 2 фахівців , грн
1	Фонд оплати праці (зп 20000 грн/міс.)	710 400 (12 міс)
2	Оренда готелю за рік ($70 на добу)	1 422 876
3	Авіаквитки (в середньому $800)	89 102
4	Добові ($50 на добу)	1 016 340
	Загалом	3 238 718

[1] – Розглядаються типові витрати КП «НВК «Іскра»»

Загалом рівень витрат на гарантійну підтримку на протязі одного року становить приблизно 3,2 млн грн ($118 000).

Розглянемо побудову майбутньої діагностичної системи. Вочевидь для якісного контролю кожний вузол РЛС що може бути відновлений шляхом заміни зі складу запасних частин повинен мати інтегровану діагностичну системи під'єднану до центрального комп'ютеру РЛС, де відповідне програмне забезпечення буде приймати рішення який модуль потребує заміни та формувати алгоритм дій.

Розглянемо собівартість побудови комп'ютеризованої діагностичної системи. До складу входить: витрати з розробки конструкторської документації (КД) – переважно фонд оплати праці для 4 провідних фахівців на протязі 6 місяців та собівартості виробництва системи (Таблиця 2).

Таблиця 2 – Витрати на створення цифрової діагностичної системи[2]

№	Вид витрат	Витрати, грн
1	Фонд оплати праці 4 провідних фахівців на протязі 6-ти місяців (з.п. 30000 грн/міс.)	1 065 600 (6 міс х4)
2	Собівартість виробництва компонентів системи (собівартість одного вузла 3000 грн, до складу РЛС входить 200 вузлів)	600 000
3	Загалом	1 665 600

[2] – витрати пораховано з урахуванням побудови РЛС 80К6Т та рівнем з.п. на «КП «НВК» «Іскра»»

Витрати на створення конструкторської документації можуть бути перераховані у собівартість системи виходячи з кількості РЛС які плануються виготовити за цією КД. Типова кількість РЛС виробляємих за сталою КД становить 10 - 15 одиниць. Виходячи з цього можна перерахувати собівартість діагностичної системи з додаванням частки вартості КД: 1 065 600 / 10 = 106 560 (грн). Відповідно собівартість системи складатиме 706 560 грн. [1, с.322]

Виконаємо оцінку доцільності створення діагностичної системи шляхом порівняння витрат покладених у собівартість виробу та витрат на гарантійну підтримку.. Вартість утримання підрозділу гарантійного обслуговування складатиме 3.2 млн. грн, водночас збільшення собівартості виробу становить 706 тис. грн х 2 одинці = 1.4 млн грн. Економія складає 3.2 – 1.4 = 1.8 млн. грн.

Таким чином, впровадження сучасної діагностичної системи дозволить:

1. збільшити прибуток з реалізації РЛС у типових контрактах на 1.8 млн. грн.
2. покращити конкурентоспроможність РЛС за рахунок підвищення рівня автоматизації діагностичної системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Radar Equations for modern radars. David K.Barton [c.311- 353]
2. Справочник по радиолокации. Том 1. М.И. Сколник [с. 38 -105]
3. А.І. Ящура. Система технічного обслуговування і ремонту загальнопромислового обладнання. [с. 46-48]
4. Власов Ю. А., Тищенко Н. Т. Основи проектування та експлуатації технологічного обладнання. [с 124-150]

УДК 621 879.003.13

Кругликова В.В.[1], Коваль А.О.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2] здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ПОКРАЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЗУБА ЕКСКАВАТОРА

У більшості випадків землерийні машини призначені для високопродуктивної роботи у надважких умовах. Головним визначальним параметром цих машин є продуктивність, яку збільшують, створюючи досить габаритні машини, підвищуючи одиничну потужність і робочі швидкості існуючих машин при незмінних їх розмірах, а також удосконалюючи робочі процеси. Удосконалення робочого процесу, підвищення продуктивності землерийних машин багато в чому є наслідком збільшення енергії впливу на середовище, що руйнується.

Опір ґрунту копання залежить від складу ґрунту і стану робочої частини зубів. З плином часу вістря зуба затупляється, збільшується майданчик зносу і опір копанню. Повний знос зубів, як відзначав вітчизняний вчений Ю.А. Вєтров, відбувається вже після вироблення 30-35 тис. $м^3$ піщано-щебеневих ґрунтів. При цьому кут загострення зуба збільшується в 2-2,5 рази, досягаючи $65\text{-}70^0$ замість 26^0 у нового зуба, а робоча довжина зменшується в 3-4 рази[1].

Основною причиною є нераціональне використання землерийної техніки в значній мірі визначається інтенсивним зношуванням робочих органів. Тому дослідники велику увагу звертають на створення зносостійкого ріжучого елемента (зуба). Зниження зносостійкості зуба призводить до зупинки виробничих циклів впродовж тривалий період часу. Це приносить ще більше негативних результатів, в кінцевому рахунку приводячи до швидкого зниження ресурсу машини в цілому.

Досить багато досліджень спрямовані на зниження енергоємності, заощадженні ресурсу, підвищенні продуктивності екскаваторів та інших їх якісних показників. Так, за рахунок оптимізації конструкцій робочих органів

екскаватора - ковшів, працюючих за принципом механічного руйнування ґрунту, за останні 30-40 років вдалося знизити енергоємність робочих процесів на 20-50%, збільшити продуктивність машин на 15- 40%, істотно підвищити довговічність зубів і ковшів, а також розробити економічні технології їх ремонту та відновлення працездатності [2].

На нашу думку, одним з способів досягнення високої зносостійкості є застосування білих чавунів. Висока зносостійкість даних сплавів забезпечується наявністю в структурі легованих карбідів заліза або карбідів легуючих елементів, що забезпечують високу зносостійкість і твердість сплаву, що дає можливість багатократного збільшення терміну служби та зниження собівартості виробів.

Тверда карбідна зональна макроструктура підтримується вузькою матричною структурою і добре буде працювати при малому ударному навантаженню. У разі високої ударної сили матрична аустенітна структура буде приймати головне навантаження і перетворюватися в мартенситну. В цьому випадку тверда частина структури частково буде руйнуватися, але буде зберігати основну форму завдяки матричному мартенситу[3].

У результаті відновлення зношених деталей число виробничих операцій скорочується в 10 разів у порівнянні з виготовленням нових деталей, що знизить витрати на оплату праці основних робітників..

Отже, одним із методів підвищення ефективності роботи зуба екскаватора є використання білих чавунів що містять в структурі леговані карбіди заліза або карбіди легуючих елементів, отриманих методами лиття та подальшого наплавлення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ветров Ю.А. Підвищення довговічності робочих органів землерийних машин / Ветров Ю.А.-Дніпропетровськ.: Промінь, 1968.-62 с.
2. Інтернет ресурс: https://www.allindustry.ru/articles/42-2019-04-05-11-15-16.html
3. Попов С. М. «Триботехнічні та матеріалознавчі аспекти руйнування сталей і сплавів при зношуванні : Навчальний посібник. – Запоріжжя: ЗНТУ, ВАТ «Мотор Січ», 2010. – 367с.

УДК 330.356.7

Кругликова В.В.[1], Суле Р.У.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2] здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ МАШИН ШЛЯХОМ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЗНОСОСТІЙКОСТІ МАТЕРІАЛІВ

Якість сільськогосподарських машин і обладнань визначається їх експлуатаційною надійністю і довговічністю. На сьогоднішній день основна проблема довговічності і надійності сільськогосподарських машин та тракторів тепер є однією з найактуальніших проблем у боротьбі за підвищення продуктивності, та конкурентоспроможності машин водночас із зниженням собівартості одержуваної продукції. Ця проблема розглядалася багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими такими як Канівець І.Д., Власюк Р.З., Попов С. М., але велика кількість питань з цього напряму залишилася не вирішеними. Відомо, що найчастішою причиною зношування обладнання являється корозія. Корозія призводить щорічно до мільярдних збитків, і вирішення цієї проблеми є важливим завданням. Основний збиток полягає не у втраті металу як такого, а у величезній вартості виробів, які руйнуються внаслідок спрацьовування. Ось чому щорічні втрати від неї в промислово розвинених країнах настільки великі. Справжні збитки від неї не можна визначити, оцінивши лише прямі втрати, до яких відносяться вартість зруйнованої конструкції, вартість заміни обладнання, витрати на заходи щодо захисту від корозії. Ще більший збиток складають непрямі втрати, які полягають в заміні зношених деталей і вузлів, витік продуктів, порушення технологічних процесів.[1]

Економічні втрати від корозії металів значні не тільки в Україні та у США за останніми даними NACE збиток від корозії складає 3,1% від ВВП (276 млрд доларів). У Німеччині цей збиток склав 2,8% від ВВП. За оцінками фахівців різних країн ці втрати в промислово розвинених країнах становлять від 2 до 6% валового національного продукту.[3]

На нашу думку, одним з способів досягнення високої зносостійкості є застосування твердих сплавів. Тверді сплави все частіше використовуються як конструкційний матеріал спрацьованих деталей вузлів тертя і різального інструмента[2]. Вони складаються з карбідів і зв’язувальної фази та виготовляються методами порошкової металургії. Наявність у наплавленому шарі карбідів тугоплавких металів (TiC, NbC, VC, WC, MoC) підвищує твердість і зносостійкість металу, що у свою чергу збільшує термін служби робочих органів та може призвести до збільшення півня

конкурентоспроможності сільськогосподарських машин[4]. Наприклад, карбід титану має найвищу температуру плавлення, а також твердість зі всіх широко застосовуваних для легованих карбідів тугоплавких металів. Крім того, структура наплавленого металу при комплексному способі легування готовим з'єднанням карбіду титану, забезпечує високу зносостійкість і твердість сплаву, що дає можливість багатократного збільшення терміну служби та зниження собівартість виробів.

У зв'язку з цим, одним із головних завдань підвищення зносостійкості виробів є шлях створення нових зварювальних матеріалів для дугового наплавлення, який характеризується високими фізико-механічними і технологічними властивостями є розробка спеціальних порошкових матеріалів (у тому числі і порошкових електродів), а також економічних і екологічно чистих технологій їх отримання.

Як наслідок відновлення зношених деталей число виробничих операцій скорочується в 5-8 разів у порівнянні з виготовленням нових деталей, що знизить витрати на оплату праці основних робітників, при цьому довговічність виготовлених деталей може досягати рівня нових, а собівартість їх складає 40-70% від вартості нових деталей.

Отже, одним із методів підвищення довговічності робочих деталей сільськогосподарських машин є використання шарових композиційних матеріалів, отриманих методами порошкової металургії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Канівець І.Д. Підвищення довговічності робочих органів сільськогосподарських машин / Канівець І.Д.-Дніпропетровськ.: Промінь, 1968.-62 с.
2. Власюк Р.З. О структурообразовании при спекании композиции Ті-карбид хрома / Р. Власюк, И. Радомысельский.-К.: Порошковая металлургия, 1977.-№11, 22-25 с.
3. Інтернет ресурс: http://ndipvt.com.ua/oldsite/konf7/1/denisenko.htm
4. Попов С. М. «Триботехнічні та матеріалознавчі аспекти руйнування сталей і сплавів при зношуванні : Навчальний посібник. – Запоріжжя: ЗНТУ, ВАТ «Мотор Січ», 2010. – 367с.

УДК 658

Кубецька О.М[1], Очеретько Д.Я.[2], Штрих-Вакарь Д.В.[3]
[1] к.е.н., доц., доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, Україна

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Одним із найважливіших напрямків вивчення особливостей господарської діяльності підприємства, особливо в умовах, коли ринок постійно розвивається і змінюється є аналіз конкурентоспроможності підприємства. Важливість дослідження цієї теми полягає у тому, що високий рівень конкурентоспроможності підприємства є гарантом одержання високого прибутку.

Для ефективного функціонування економіки в ринкових умовах необхідно розвивати конкуренцію: підвищувати конкурентоспроможність виробництва. Конкуренція є об’єктивним економічним законом товарного виробництва, який виражає внутрішні необхідні, стійкі та істотні зв’язки між відокремленими товаровиробниками в їх боротьбі за найбільшу результативність виробництва.

У сучасних умовах конкуренція є визначальним фактором впорядкування цін. Стимулом інноваційних процесів (запровадження у виробництво нових винаходів і технологій). Вона сприяє витісненню з виробництва неефективних підприємств, раціональному використанню ресурсів, запобігає диктату виробників-монополістів по відношенню до споживача.

Конкурентоспроможність можна охарактеризувати:

- як можливість тривалий час відстоювати власні домінуючі позиції в галузі, завдяки наявності ефективної стратегії або здатність діяти в довгостроковому періоді на ринку та одержувати при цьому прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, підтримки продукції на високому якісному рівні і стимулювати працівників;
- як властивість виробничо-економічних систем (підприємств) змінювати траєкторію руху або режим функціонування в процесі збереження і розвитку вже наявних або створених нових конкурентних переваг;

Аналіз економічної літератури свідчить про наявність різноманітних тлумачень конкурентоспроможності підприємств, але у вітчизняній практиці переважає думка про те, що конкурентоспроможність підприємства

пов'язана винятково з його поточним положенням на ринку, а критерієм конкурентоспроможності виступають лише кількісні фактори, такі як відносна частка ринку, обсяги продажів, чистий прибуток, чиста поточна вартість тощо.

У закордонній практиці головними критеріями конкурентоспроможності підприємства вважаються якісно-цінові: високий технічний рівень, новизна, наукоємність, низькі витрати. Крім того конкурентоспроможність розглядається як здатність підприємства до розвитку.

Політика держави в області конкуренції спрямована на те, щоб конкуренція могла виконувати свої функції. Керівний принцип «оптимальної інтенсивної конкуренції» в якості цілей політики в області конкуренції передбачає, що: технічний процес швидко поширюється щодо виробництва (інновація під тиском конкуренції); - підприємства гнучко адаптуються до зміни умов, наприклад, до потреб споживачів(адаптація під тиском конкуренції).

Рівень конкурентоспроможності підприємств в остаточному підсумку визначає рівень конкурентоспроможності економіки держави, оскільки безпосередньо бере участь в конкурентній боротьбі на зовнішніх та внутрішніх ринках. В умовах спаду виробництва проблема підвищення рівня конкурентоспроможності фірми стає особливо актуально.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно обрати свою стратегію діяльності: поглибленого проникнення, розширення використання, розширення ринку.

Підсумовуючи проблеми підприємств, що керують між собою на ринку, надамо наступні рішення щодо їх подолання ті збільшення конкурентоспроможності підприємств:

- управління вхідними та вихідними інформаційними потоками 9про стан ринку, діяльність конкурентів, потреби і бажання споживачів) для більш ефективного прийняття рішень;
- впровадження ефективної політики ресурсозабезпечення;
- ефективне управління трудовим потенціалом підприємства, вивчення психологічних факторів і їхнього впливу на діяльність співробітників;
- розробка довгострокових та короткострокових стратегій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы: Монографія. - М.: "Типография «НОВОСТИ»», 2000. 256 с.

2. Портер. М. .Міжнародна конкуренція : навч.посіб. / М..Портер. - М.:1994.316 с.

УДК 658
Кубецька О.М[1], Саченко Я.В.[2] Каратай Д.К.[3]
[1] к.е.н., доц., доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, Україна

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Проблема кризи підприємства завжди була актуальною, починаючи з того часу, коли сформувалися перші організаційні форми ведення бізнесу, і закінчуючи сьогоденням. Це спричинено тим, що ніхто не застрахований від, насамперед, зовнішніх факторів, які передбачити значно важче ніж внутрішні і які різним чином впливають на діяльність підприємства. Але саме сьогодні питання виходу з кризового стану підприємств є досить актуальним, оскільки останні кілька років більшість країн світу відчули вплив світової фінансової кризи. Існує багато рекомендацій по виведенню підприємства з кризи, але потрібно розуміти, що кожне підприємство по-своєму унікальне і застосовувати загальні рекомендації та інструменти стосовно кожного підприємства є недоречним. Загальні рекомендації мають слугувати лише відправною точкою у пошуках ефективного шляху відновлення здорового фінансового стану конкретного підприємства.

Отже, вибір методу антикризового управління та побудова на його основі стратегії по виведенню підприємства з кризи є проблемою, з якою стикається керівництво при перших проявах такої кризи.

Сам термін реструктуризація використовується у кількох значеннях, залежно від характеру заходів та об’єкту, на який ці заходи спрямовані, наприклад, реструктуризація заборгованості, реструктуризація активів, реструктуризація виробництва тощо. В даній статті ми розглядаємо реструктуризацію підприємства, а тому наведемо визначення саме цього терміну, який може включати у себе окремі вищеназвані терміни. Отже, «реструктуризація — це процес здійснення організаційно-економічних, правових і технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правової форми з метою фінансового оздоровлення підприємства, збільшення обсягу випуску конкурентоспроможної продукції та підвищення ефективності виробництва» [1].

Залежно від характеру застосовуваних заходів розрізняють форми реструктуризації: 1) реструктуризація виробництва; 2)

реструктуризація активів; 3) фінансова реструктуризація; 4) корпоративна реструктуризація (реорганізація).

Для перехідних економік деякі автори вже традиційно розрізняють реструктуризацію «реакційну», що спрямована на нівелювання зовнішніх факторів, які впливають на підприємство, і «стратегічну», що передбачає радикальні зміни цільової функції фірми і розробку стратегічних планів на майбутнє [3]. Ми вважамо, що в Україні потрібно притримуватися саме стратегічного напрямку при проведенні реструктуризації підприємства.

Ефективність реструктуризації забезпечується заходами, які покладені в основу плану реструктуризації і спрямовані на вдосконалення організації та управління виробничо-господарською діяльністю, поліпшення фінансового стану підприємства. У плані слід відобразити переваги обраних організаційних форм і методів реструктуризації. У разі реструктуризації слід показати, які переваги матиме підприємство в результаті зміни організаційно-правової форми, відокремлення окремих структурних підрозділів чи приєднання інших підприємств та інших проведених заходів. [*2*].

Метою реструктуризації є усунення причин, які призвели до кризи, розробка тактики та стратегії подальшої фінансової діяльності, забезпечення довгострокової фінансової стійкості, бо реструктуризація це не лише вихід з кризи, а й пошук шляхів подальшого розвитку підприємства. Але також не варто забувати, що реструктуризація повинна охоплювати всю бізнес-систему, а не бути лише частковим рішенням окремих проблем на певних етапах діяльності підприємства. Хоча такий підхід і займає більше часу і ресурсів, ніж поверхневі зміни, але і ефективність такого підходу є значно вищою.

Основою змін (реструктуризації) на підприємстві є його орієнтація на ринок. Потрібно не просто виробляти і продавати продукцію чи надавати послуги, а почати виробляти те, на що існує попит на ринку, адже підприємства передусім повинні орієнтуватися на споживача, на його потреби і намагатися задовольняти їх.

Проведення реструктуризації підприємства – це досить складний, хоча останнім часом і досить популярний, метод антикризового управління підприємством, який потребує глибокого вивчення стану підприємства, прорахунку наслідків виконаних процедур та забезпечення подальшого поліпшення фінансового стану підприємства. Але слід пам’ятати, що заходи по реструктуризації підприємства не принесуть моментальних результатів, а тому навіть перші поліпшення фінансового стану підприємства не можуть бути свідченням його повного оздоровлення та доказом ефективності проведення реструктуризації. Середня тривалість періоду проведення усіх заходів по реструктуризації підприємства може досягати кількох років, тому керівникам підприємства треба усвідомити усю відповідальність при

прийнятті рішення про реструктуризацію підприємства.

Незважаючи на це, багато експертів вважають реструктуризацію останнім кроком, який відділяє підприємство від закриття. А це говорить про те, що цей метод використовується і на пізніх стадіях кризи на підприємстві. Та слід розуміти, що реструктуризація на пізніх стадіях кризи потребує більших ресурсів, як фінансових так і ресурсів часу.

На користь ефективності цього методу говорить те, що саме його застосовували багато підприємств під час останньої світової фінансової кризи, оскільки, як свідчать іноземні економічні видання, спеціалісти з реструктуризації користувалися в цей період значним попитом.

Таким чином, запропонований метод антикризового управління підприємством можна вважати досить ефективним, але за умови ґрунтовного та поміркованого підходу до його проведення. Інструменти, якими володіє реструктуризація, дозволяють досить суттєво вплинути на відновлення фінансового стану підприємства. В залежності від обставин, які спричинили кризу підприємства і очікувань, які покладаються на результат проведення реструктуризації, можливе використання як окремих форм реструктуризації, наприклад, реструктуризацію заборгованості, так і повну реструктуризацію підприємства, яка може включати ці окремі форми. Одним із недоліків цього методу є його довготривалість та ступінь змін, які він охоплює.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Макаровська Т. П., Бондар Н. М. //Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./ Т.П. Макаровська, Н.М. Бондар. К.: МАУП, 2003. 304 с.: іл. Бібліогр.

2. Терещенко О. О. Т35 Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб./О.О.Терещенко. К КНЕУ, 2004. 412 с.

3. Кімова І. Швьодіауер Г. Фактори реструктуризації підприємства в Україні: роль власності управлінської ланки і людського капіталу // Інститут економічних досліджень та політичних консультації в україні - Наукові матуріали № 13.– Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//WP_13_ukr.pdf

УДК 338.5:339.172
Кустов В.П.[1]
[1]здобувач кафедри маркетингу, підприємництва і організації виробництва, Харківський національний аграрний університет імені В. В. Докучаєва. Україна

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ЦІНОУТВОРЕННЯ БІРЖОВИХ ТОВАРІВ

Основним біржовим підрозділом є котирувальний комітет. Він вирішує всі питання, які пов'язані з процесом ціноутворення на біржові товари всіх видів. Знання біржової ціни необхідне для прийняття економічного рішення. У розвиненій економічній системі ціна є орієнтиром для складання виробничих програм. Адже саме від вартості сировини, матеріалів і напівфабрикатів залежать умови збуту. У свою чергу центром процесу ціноутворення є біржа, а спеціальною біржовою операцією – котирування цін. На рис. 1 інтерпретовано основні складові біржі (юридична особа) як центру «ціноутворення».

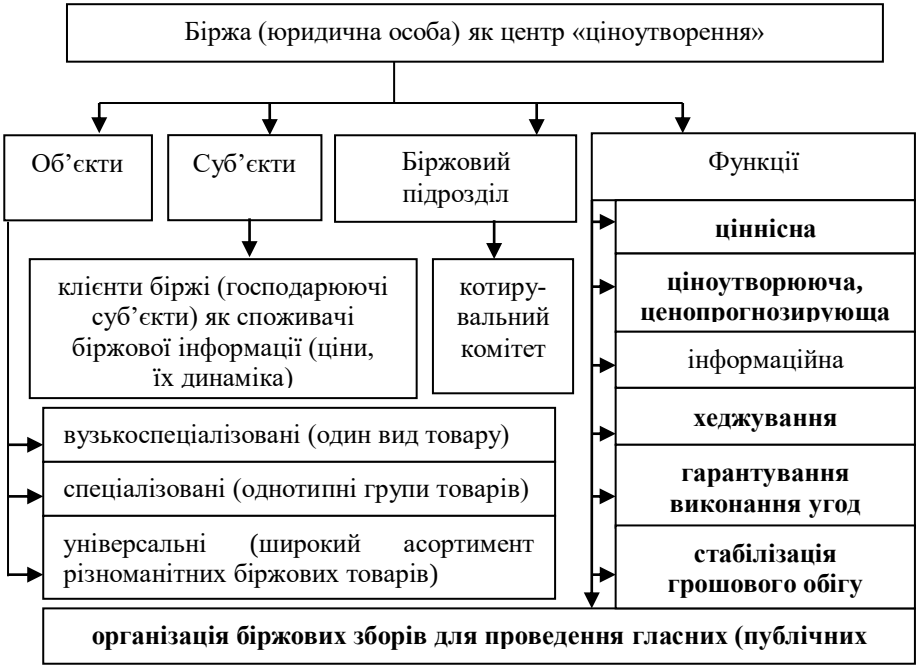

Рис. 1. Складові біржі (юридична особа) як центру «ціноутворення».
Джерело: систематизовано на основі [1, 2, 3, 4, 5, 6].

Технологія та організація біржової торгівлі на товарних біржах України побудована за типом англійського аукціону [6].

Ціни визначаються на кожен вид біржового товару в залежності від співвідношення попиту і пропозиції на даний момент біржових торгів. На біржі застосовуються наступні поняття ціни:

− продавця (пропозиції) на біржовий товар – це ціна, що вказана учасником біржових торгів у заявці на продаж, а також названа ним під час торгів з метою стимулювання продажу;

− покупця (попиту) – це ціни, які вказує покупець у заявках стосовно купівлі, а також ті, що він називає безпосередньо під час торгів, при обговоренні пропозиції продавця;

− біржової угоди є остаточна з тих, які було названо покупцем (продавцем) і зафіксовано біржовим маклером;

− котирувальна ціна товару / біржового товару, визначена на підставі критеріїв і методів обчислення згідно встановлених правил чи методики розрахунку котирувальних цін та інших показників торгівлі.

Отже, враховуючи вищесказане, варто зазначити, що ланцюг продавець – біржовий посередник – покупець має деяку суперечність. Адже, продавець хоче отримати найвищу ціну, у свою чергу, покупець – найнижчу, а завданням посередника є врегулювання цін для всіх сторін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Біржа. Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. Л.К. Воронової [2-е вид., переробл. і доповн.]. К.: Алерта, 2011. С. 42 − 44.
2. Біржова справа: підручник / О.М. Сохацька [2-е вид., переробл. та доповн.]. Т.: Карт-бланш; К.: Кондор, 2008. 632 с.
3. Лазанська Т.І. Біржа. Енциклопедія історії України: у 10 т. / редкол.: В.А. Смолій (голова) та ін.; Інститут історії України НАН України. К.: Наукова думка, 2003. Т. 1: А − В. − С. 296. 688 с.
4. Організація біржової діяльності: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл. усіх форм навчання баз. напряму підготов. «Менеджмент»] / О.Є. Кузьмін, О.В. Юринець, А.В. Дубодєлова, І.Я. Кулиняк; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львів. політехніка». Л.: Вид-во Львів. політехніки, 2013. 238 с.
5. Українська радянська енциклопедія: у 12 т. / гол. ред. М.П. Бажан; редкол.: О. К. Антонов та ін. [2-ге вид.]. К.: Головна редакція УРЕ, 1974 – 1985.
6. Стасіневич С.А. Ціноутворення на біржовому ринку: навчальний посібник. К: ЦП «КОМПРИНТ», 2015. 111 с.
7. Методика розрахунку котирувальних цін та інших показників торгівлі на Товарній біржі «Українська енергетична біржа». К., 2019. 4 с.

УДК 656.658:004

Перерва П.Г.[1], Кучинський В.А.[2]
[1]д.е.н., проф., завідувач кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, НТУ «Харківський політехнічний інститут», Україна
[2]к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, НТУ «Харківський політехнічний інститут», Україна

БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА

Метою доповіді є дослідження сутності технології блокчейн як надійного та ефективного інструменту інформації, який створює незмінний цифровий реєстр транзакцій, що підтримується мережею комп'ютерів. Поки що наймасштабніша, але є підстави припускати, що не найважливіша. Твердження, що якась база даних (реєстр, або в деякій мірі певна книга обліку) це проривна технологія, неможливо висловити однозначно. Але в дійсно це так: значущість нового підходу до ведення баз даних не можна недооцінювати, тому що бази даних повинні бути важливі і повинні бути завжди і всюди.

Блокчейн – це побудований за певними правилами безперервний послідовний ланцюжок або блок пов'язаних ланцюжків, що містять інформацію. Як правило, копії ланцюжків блокчейнів зберігаються незалежно один від одного на величезній кількості комп'ютерів. Тут будь-яка передача інформації відбувається у вигляді ланцюжка блоків (block – блок, chain – ланцюг), де кожен блок завжди містить інформацію про попередній блок. Кожна угода або транзакція записується і додається в ланцюжок розподіленої бази даних як новий фрагмент, якому присвоюється унікальний багатозначний числовий шифр. Цей фрагмент зберігає дані про дату, час, учасників, суму угоди та інформацію про всю мережу [1].

В даний час для багатьох економістів вже давно зрозуміло, що блокчейн - це дуже важлива наскрізних технологій цифрової економки, з використанням якої економіка підприємства стане більш ефективною. Лідерои світових корпорацій давно визнали, що саме за цією технологією майбутнє. За даними Всесвітнього економічного форуму, 10% світового ВВП вже в 2027 буде зосереджено в блокчейне [2, 3].

Для бізнесу головними мотивами впровадження і використання блокчейна є оптимізація процесів і економія. Так, за підрахунками консалтіноговой компанії Accenture, використання цієї технології скорочує витрати банків в середньому на 30%. Причому темпи світового впровадження блокчейна вже дуже високі. За даними американського дослідницького

центру Juniper Resaurch (на серпень 2017 року), 57% компаній з числом співробітників більше 20 тис. Співробітників вже впроваджують блокчейн або планують це зробити. Найактивніше технологію використовують в сфері фінансів, при цьому поки головними аутсайдерами є легка промисловість і енергетика. На думку ряду експертів, в Україні блокчейн в першу чергу буде найбільш затребуваний в державному і банківському секторах, тобто там, де основне завдання - забезпечити прозорість взаємодії і захист від внесення змін до даних [4, 5].

Реєстри та бази даних були завжди. Це не просто переліки подій: реєстр - ці дані, впорядковані за певними правилами. Доступна і зрозуміла база даних - основа сучасної економіки. Реєстри прав власності фіксують, хто чим володіє, і це допомагає виключити непорозуміння або різночитання. Будь-яке підприємства - це теж реєстр - це записи про зв'язок виробництва і підрядних відносин, об'єднаних однією ідеєю (завданнями і цілями виробничо-комерційної діяльності підприємства). Держава веде облік підприємців і це нажеляе тих юридичним положенням і податковим статусом. Перепис населення відображає громадянський стан людей, містить ключові етапи їхнього життя, і ця інформація потрібна для людської взаємодії у всьому світі.

Саме з реєстрів відомо, хто має право займатися політикою, певним видом виробничої діяльності, у кого який банківської рахунок, кому дозволено працювати з дітьми, хворими, студентами, хто може відвідувати обмежені території. Впорядкованість і облік змін - за замовчуванням означає, що дані зафіксовані і точні - основи сучасної ринкової економіки.

Упровадження технології блокчейн забезпечить відстеження вантажів у режимі реального часу, скорочення робочого процесу і підвищення прозорості, оскільки блокчейн виявляється більш дешевою і безпечною інфраструктурою з найбільш високою масштабністю і простотою інтеграції порівняно з іншими технологіями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Chris Berg, Sinclair Davidson and Jason Potts, RMIT Blockchain Innovation Hub, School of Economics, Finance and Marketing, RMIT University in Melbourne, Australia. – Режим доступу: https://www.e-elgar.com/shop/usd/understanding-the-blockchain-economy-9781788974998.html
2. Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
3. Грабченко А.И., Смоловик Р.Ф., Перерва П.Г. Основы маркетинга высоких технологий: Учебное пособие, Харьков : ХГПУ, 1999.- 242с.

4. Pererva P.G., Kocziszky G., Somosi Veres M., Kobielieva T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veres Somosi.– Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prynt», 2019.– 689 p.
5. Гончарова Н.П., Яковлев А.И., Перерва П.Г. Маркетинг инновационного процесса // Учебное пособие - К.: ВИРА-Р, 1998.- 267 с.

УДК 005.93:[640.4:348.48
Леміш К.М. [1], Заіка Г.В. [2]
[1]к. е. н., доц., доцент кафедри менеджменту та адміністрування. Бердянський державний педагогічний університет, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Бердянський державний педагогічний університет, Україна

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГКТС

В сучасних умовах глобалізації та посилення конкуренції в туристичній галузі недостатньо мати ресурсний потенціал для ефективної економічної діяльності та розвитку. Розвиток туризму – це складний динамічний процес, який орієнтований на взаємодію всіх учасників внутрішнього та зовнішнього середовища в умовах швидкої та безперервної реакції на їх мінливість. На додаток до зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на потенційний баланс та ефективність туристичної галузі, важливо знайти перспективні інструменти управління бізнесом для туристичної галузі, включаючи аутсорсинг.

Л. Дяченко вважав, що управління – це економічна категорія, яка представляє особливу форму економічних відносин, що впливають на процеси, об’єкт чи систему, аби зберегти її стійкість, або перевести в інший стан відповідно до поставлених цілей. [2]

Людський капітал в туристичній галузі займає виняткового значення згідно зі специфікою. Управління людськими ресурсами – це найважливіша складова менеджменту.

Наразі формування людських ресурсів у туристичних компаніях зосереджувалося на якості, що відображається у перетворенні цих ресурсів у капітал, що залежить від вартості суб’єкта господарювання. Людський капітал сприяє обміну знаннями між різними учасниками туристичного ринку, тим самим підвищуючи інноваційні можливості та конкурентоспроможність підприємств. [3]

Сьогодні, у зв’язку з пандемією та карантинними обмеженнями, туристична галузь, як й багато інших сфер господарської діяльності, втратила свої позиції. Попит на кадровий ресурс знизився. Одним з найбільш популярних та ефективних рішень для оптимізації діяльності – є аутсорсинг.

Аутсорсинг (з англ. outsourcing – використання зовнішнього джерела/ресурсу) – це передача організацією окремих видів або функцій підприємницької діяльності іншій компанії, що діє в потрібній області, на підставі договору [1].

Тобто аутсорсинг виступає як спосіб оптимізації діяльності організації, зосереджуючись на основній діяльності та передаючи непрофільні функції зовнішнім професійним компаніям.

У світовій практиці компанії застосовують аутсорсинг у фінансовій, логістичній, інформаційній, маркетинговій, кадровій підсистемах своїх компаній. Широкий спектр такого використання пояснюється тим, що аутсорсинг є найбільш ринковим методом внутрішньофірмової і міжфірмової взаємодії на основі делегування функціональних повноважень і бізнес-процесів сторонній компанії[4,с.60].

Як правило, аутсорсинг у туристичній галузіне такий популярний, як в інших сферах економіки. Підприємства туріндустрії обирають форму аутсорсингу відповідно до виду діяльностіпідприємства.

Дуже важливо розрізняти аутсорсинг основних бізнес-процесів, допоміжних та процесів управління.

Перспективним є аутсорсинг управління, що передбачає передачу процесів високого рівня, пов’язаних з управлінням персоналом, інформацією, фінансами та маркетингом, тобто процеси загального управління підприємством.

Особливість аутсорсингу сфери послуг полягає у наявності двох різноспрямованих потоків послуг. З одного боку, передача функцій обслуговування кінцевих споживачів, що раніше виконувалися спеціальними службами, відділами, підрозділами організації-замовника (задоволення потреб ринку), з іншого - придбання послуг спеціалізованих організацій - аутсорсерів з реалізації функцій, що раніше виконувалися організацією-замовником самостійно (задоволення внутрішніх потреб організації-замовника).

Передача компаніям бізнес-процесів на аутсорсинг – це ризик, тому вимагає аналізу переваг і недоліків аутсорсингу в туристичній галузі(табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки туристичного аутсорсингу

Переваги	Недоліки
Фокусування на основному виді діяльності.	Втрата контролю над переданими функціями.
Зниження поточних витрат.	Ускладнення логістичних процесів.
Використання ресурсів і фондів, яких немає в наявності (професійні кадри,	Обмеження можливостей для професійної підготовки та зростання

фінансові, інформаційні ресурси, виробничі фонди).	фахівців.
Зниження ризиків за рахунок колективних інвестицій.	Загроза розділення управлінської та ділової практики.
Використання іншого досвіду і «алгоритмів» вирішення проблем.	Поганий імідж при неузгоджених діях аутсорсингової компанії.
Підвищення якості.	Залежність від партнера.
Використання інноваційних технологій.	Втрати секретів підприємства.

Отже, головною перевагою аутсорсингу є те, що він економить 10-25% собівартості товарів і послуг за рахунок податків, зарплати та інших витрат. Обсяг аутсорсингових послуг легше підлаштувати під потребипідприємства.

Аналіз практики переходу до аутсорсингу підтверджує ряд переваг від його реалізації: це організаційно-управлінські (в т.ч. зосередження уваги і ресурсів на основному бізнесі, перенесення частини ризику на іншу компанію, усунення проблем з персоналом і ін.), технологічні (отримання доступу до ресурсів і послуг, недоступних у середині самої компанії, підвищення якості обслуговування і т.д.), вартісні (скорочення трансакційних і виробничих витрат, економія постійних витрат і т.д.)[4].

Підводячи підсумок, ми можемо сміливо припустити, що в сучасному суспільстві стрімко відбуваються зміни, тому необхідно адаптуватися та ефективно реагувати на них.Таким чином, можливість впровадження та застосування аутсорсингу в туризмі, як методу оптимізації витрат, є ефективним та перспективним інструментом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Стадник Д. Аутсорсинг та аутстафінг: як це працює? URL:https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/autsorsing-ta-autstafing-yak-ce-pracyue-.html (дата звернення: 27.03.2021).
2. Дяченко Л.А. Суть та особливостіуправлінняпідприємствамитуристичноїсфери.*ВісникЧернівецького торговельно-економічногоінституту.* 2011. №1. С.85.
3. Кудла Н.Є. Менеджмент туристичного підприємства: підручник. Київ: Знання, 2012. 343 с. URL: https://pidru4niki.com/1584072043685/turizm/menedzhment_turistichnogo_pidpriyemstva (дата звернення: 27.03.2021).
4. Леміш К.М.Реструктуризаціямашинобудівнихпідприємств на основі аутсорсингу: дис. канд. екон. наук : 08.00.04. Запоріз. нац. техн. ун-т. Запоріжжя, 2008. 265 с.

УДК 338.2
Лупак Р. Л. [1], Камарчук І. М. [2]
[1]д.е.н., проф., професор кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, Україна
[1]аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, Україна

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Висновки про ефективність управління конкурентними перевагами підприємства можна зробити тільки на підставі оцінювання процесів їхнього формування і розвитку, що дозволяє приймати раціональні управлінські рішення в цій сфері. Відтак, важливо обґрунтувати методичну послідовність оцінювання формування конкурентних переваг підприємства, що передбачає (1) дослідження макросередовища підприємства, (2) аналіз середовища безпосереднього оточення і оцінювання зовнішніх конкурентних переваг підприємства, (3) оцінювання процесів формування конкурентних переваг, в контексті чого необхідно сформувати систему показників, визначити та обґрунтувати їх еталонні значення, провести розрахунок інтегральних показників рівня сформованості конкурентних переваг підприємства [1, с. 253-255; 2, с. 32-39].

Визначена методична послідовність забезпечує нагляд і перевірку відповідності функціонування підприємства обраним цілям стосовно встановлених норм і побудованого еталона конкурентних переваг у вигляді визначеної системи кількісних показників. Таке оцінювання забезпечує: вибір і майбутній контроль реалізації стратегії управління конкурентними перевагами; зміну і доповнення єдиної інформаційної бази; визначення ступеня досягнення обраних цілей; перевірку результативності й ефективності окремих впроваджених заходів щодо формування і розвитку конкурентних переваг підприємства.

Таким чином, для проведення системного і комплексного аналізу необхідно мати ієрархічну систему показників, яка описує конкурентні переваги підприємства. Так, на найнижчому рівні такої системи містяться економічні показники, об’єднані в групи відповідно до напрямків, які характеризують конкурентні переваги підприємства. На другому рівні ієрархічної системи розташовуються узагальнюючі показники, які визначають рівень розвитку кожної окремої функціональної сфери діяльності підприємства. При розрахунку узагальнюючого показника другого рівня початковою є матриця, яка складається зі значень показників, що характеризують конкурентну перевагу однієї функціональної сфери діяльності підприємства [3, с. 8-15].

Конкурентні переваги в кожній сфері діяльності підприємства можуть визначатися низкою показників, які характеризують виробництво і його технічний рівень, сервісне обслуговування і збутову діяльність, науково-дослідні розробки та інноваційну діяльність, а також фінансово-інвестиційну діяльність [4, с. 346-347].

Часто основні характеристики оцінювання конкурентних переваг підприємства пов'язані із визначенням конкурентних переваг продукції, де використовуються показники: (1) потреби, яку задовольнятиме продукція підприємства (зважаючи на це, важливо висвітлити основні цінності продукції, акцентувати увагу на потребах, які вона буде задовольняти, а не лише на техніко-економічних характеристиках продукції); (2) якості продукції (довговічність, надійність, простота та безпека експлуатації і ремонту, інші позитивні якості); (3) економічного оцінювання (ціна придбання та вартість експлуатації, собівартість); (4) іншими показниками удосконалення продукції, її використання та обслуговування [5, с. 52-56].

У підсумку, дотримання методичної послідовності при оцінюванні формування конкурентних переваг дозволяє керівництву підприємства раціонально розробити систему управління їх використання, основним результатом чого стане досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Лупак Р. Л. Конкурентні переваги як наслідок відтворення підприємством ресурсних можливостей. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2010. Вип. 20.6. С. 252-256.
2. Міценко Н. Г., Лупак Р. Л. Конкуренті переваги кооперативних підприємств сучасного типу. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2013. Вип. 40. С. 31-40.
3. Vasyltsiv T. G., Lupak R. L., Kunytska-Iliash M. V. Strategic approaches to the effective use of intangible assets as a condition for strengthening the competitiveness of enterprises. *Науковий вісник Полісся*. 2018. № 2 (14). P. 2. P. 8-15.
4. Блонська В. І., Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства – основний чинник розвитку конкурентоспроможності економіки. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2006. Вип. 16.1. С. 345-350.
5. Васильців Т. Г., Городня Т. А., Лупак Р. Л. Економічні аспекти диверсифікації підприємства з використанням інноваційних інвестицій. *Інтелект XXI*. 2017. Вип. 1. С. 52-57.

УДК 378.09:334.021
Марченко О.І.[1], Ваколюк В.М.[2]
[1]доцент кафедри економіки підприємства, Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна
[2] здобувач вищої освіти, Університет державної фіскальної служби України м. Ірпінь, Україна

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

У зв'язку з політичною обстановкою в країні з українського ринку пішла велика частина зарубіжних конкурентів. Вітчизняні виробники товарів вступили в жорстку боротьбу заради споживача – конкуренція на ринку в рази зросла. Ніщо так не змушує керівника зосередитися на інноваційних ідеях, як усвідомлення того, що вироблені товари можуть втратити актуальність у найближчому майбутньому. Саме інновації є основним чинником вдалої виробничої діяльності будьякого підприємства, бо з кожним разом зростає потреба зацікавити споживача. До того ж більшості вітчизняних підприємств, зокрема харчової промисловості, вже давно потрібна модернізація.

В умовах глобалізації, яка проникла в усі нові сфери діяльності, конкуренція посилюється не тільки на національному, але і на зарубіжних ринках. Тому українським підприємствам доводиться все активніше конкурувати з якості та технічного рівня продукції з іноземними компаніями, які мають низку переваг насамперед. Зважаючи на це, зараз особливу важливість мають питання підвищення конкурентоспроможності підприємництва, оскільки вирішення цієї проблеми приведе до стабільного зростання ринку, збільшення прибутку, задоволення потреб споживачів і країни загалом [1, с. 127–128].

Головною причиною, що змушує підприємства впроваджувати інноваційні технології, є гостра конкуренція. Отже, вони мають відстежувати та прогнозувати ситуацію на ринку, лінію поведінки основних і потенційних конкурентів, появу нових наукових і технологічних розробок. [2, с. 35].

Важливими факторами визначення інноваційної діяльності є: – інноваційна діяльність базується на новому науковому знанні; – результатом інновації є впровадження нових продуктів або послуг на ринок або освоєння нових виробничих процесів [3, с. 72].

Інноваційна діяльність поєднує в собі комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, які у сукупності приводять до створення інновацій. Інноваційна діяльність може виражатися в таких формах, як:

– передвиробничі розроблення, що передбачають модифікацію продукту і технологічного процесу, перепідготовку кадрів;

– маркетинг нових продуктів, що включає види діяльності, які пов'язані з виведенням на ринок нової продукції; – придбання патентів, ліцензій, розкриття ноу-хау, торговельних марок, моделей, конструкцій і послуг технологічного змісту;

– придбання упредметненої технології [3, с. 76].

Без застосування інновацій практично неможливо створити конкурентоспроможну продукцію які б володіли високим ступенем наукомісткості та новизни. Інновація здатна дати довгостроковий корисний ефект, який дає можливість значно відірватися від конкурентів. Ефективність деяких інноваційних проектів може значно перевищувати ту, що відповідає загальноприйнятим процесам і підходам. [2, с. 36].

Основною метою впровадження інновацій на підприємствах є досягнення стратегічних цілей бізнесу. Впровадження інновацій для бізнесу сприяє:

– збільшенню чистого прибутку;
– збільшенню повернення на інвестиції (ROI);
– підвищенню доходу на акцію (EPS – Earnings per share);
– зниженню собівартості в портфелі продуктів або послуг;

Тобто своєчасне впровадження інновацій забезпечує підприємству утримання наявних і завоювання нових переваг в умовах конкуренції. Інновації як результат творчої підприємницької діяльності, з одного боку, повинні бути орієнтовані на краще, більш повне задоволення запитів споживачів, а з іншого – на отримання певного ефекту [4, с. 103]:

По-перше, це розширення асортименту виробленої продукції (послуг). Стосовно вже функціонуючого підприємства розширення асортименту вироблюваної продукції можливе за двома напрямами: за рахунок випуску нової продукції або за рахунок вдосконалення продукції або наданої послуги.

По-друге, максимізація ціни, за якою реалізується продукція або виявляється послуга. Очевидно, що можливість збільшення ціни кінцевого продукту або послуги прямо залежить від попиту та пропозиції продукції.

Саме інновації, які спрямовані на створення нової або поліпшення наявної продукції, послуг можуть розглядатися як головне питання підвищення конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і економіки загалом. Інноваційна діяльність є вирішальним фактором у конкурентній боротьбі, що забезпечує умови для стійкого довгострокового розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дейнеко Л.В., Старшинська Л.В., Коваленко А.О., Шелудько Е.І. Сучасний стан, проблеми та стратегія розвитку харчової промисловості України до 2011 року / Л.В. Дейнеко, Л.В. Старшинська, А.О., Коваленко, Е.І Шелудько // Економіка промисловості України. К.: РВПС України НАН України, 2003. С. 127–135.
2. Драган І.В. Інноваційна діяльність як фактор прискореного розвитку промисловості / І.В. Драган // Економіка та держава. 2010. № 6. С. 34–36.
3. Крисанов Д.Ф. Інноваційний фактор розвитку харчової промисловості України / Д.Ф. Крисанов // Економіка України. 2009. № 4. С. 71–81.
4. Кудирко О.М. Сучасний стан інноваційної діяльності на підприємствах харчової промисловості України / О.М. Кудирко // Економіка АПК. 2011. № 11. С. 102–107.

УДК 336.2

Мединська Т. В.[1], Ногінова Н. М.[2], Логін Д. В.[3]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівський торговельно-економічний університет, Україна
[2]к.е.н, старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту, Національний університет «Острозька академія», м. Острог, Україна
[3]здобувач вищої освіти, Львівський торговельно-економічний університет, Україна

ПОДАТКОВІ РИЗИКИ: РІЗНОВЕКТОРНИЙ ПІДХІД

В умовах реорганізації Державної податкової служби та здійснення податкових реформ, податкові ризики можуть розглядатися з двох позицій – держави і підприємців (платників податків). Податковий ризик держави полягає в можливому скороченні надходжень до бюджету в результаті зміни податкової політики та/або величини податкових ставок. Податковий ризик підприємців пов'язаний з можливими змінами податкової політики (поява нових податків, ліквідація або скорочення податкових пільг тощо), а також зміною величини податкових ставок.

Розглянемо види податкових ризиків на рис. 1.

Розглянемо види податкових ризиків та охарактеризуємо їх у розрізі податкових ризиків держави.

Податковий ризик держави – це економічна категорія, яка розкриває невизначеність кінцевого результату діяльності щодо забезпечення надходжень коштів до бюджетів усіх ступенів, державних цільових фондів, унаслідок допустимого впливу на нього ряду об’єктивних та/або суб’єктивних чинників, неефективного адміністрування податків та порушень податкового законодавства [1]. Цей ризик є складним ризиком, він

включає інші ризики, управління якими зі сторони органів ДПС України абсолютно або більш-менш неймовірне. До них належать політико-економічні ризики (зміна або реорганізація політичної або економічної систем), та природно-кліматичні ризики (стихійні лиха).

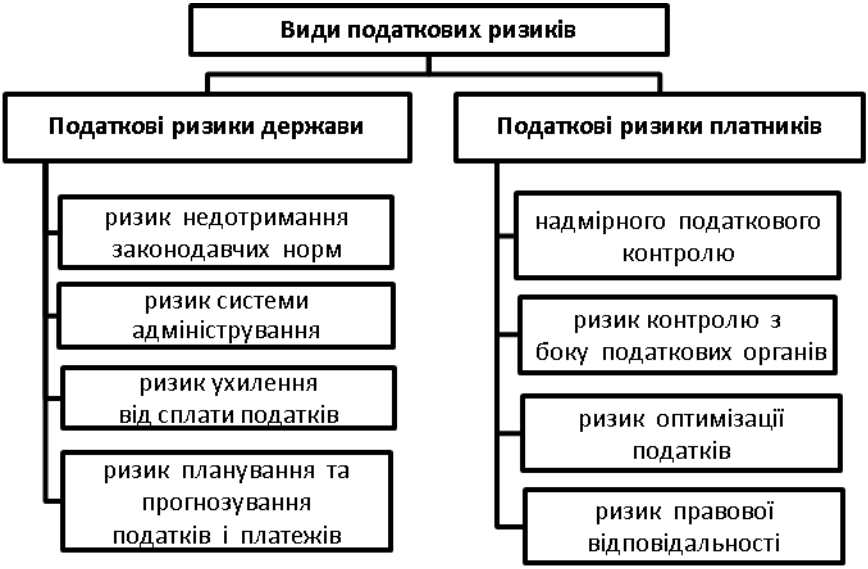

Рис. 1. Види податкових ризиків (складено авторами)

Управління ризиками є комплексним процесом, який повинен охоплювати всі функціональні напрями діяльності органів державної податкової служби (усі процеси адміністрування податків) та усі організаційні рівні (структурні підрозділи). Управління ризиками при адмініструванні податків є одним з управлінських процесів, і в той же час основним принципом забезпечення ефективності інших процесів діяльності органів ДПС України [2, с. 76].

До ризиків управління, якими зі сторони органів ДПС України ймовірно, відносять операційні, організаційно-управлінські ризики та ризик недотримання законодавчих податкових норм. Ризик недотримання законодавчих норм ділиться за двома ознаками: ризик недотримання законодавчих норм платниками податків; ризик недотримання етичних норм державними службовцями.

Ризик недотримання законодавчих норм платниками податків характеризується можливістю випадкового або умисного порушення суб'єктом господарювання чинного законодавства, внаслідок чого можливі втрати надходжень до бюджету, виражені у грошовій формі.

Ризик недотримання етичних норм державними службовцями характеризується можливістю корупційних дій та зловживань із боку працівників державних органів, внаслідок чого виникають втрати надходжень до бюджету, виражені у грошовій формі.

Існують два типи ризиків адміністрування податків: зовнішні та внутрішні. До зовнішніх ризиків адміністрування податків відносять ризики недотримання законодавчих податкових норм платниками податків, державними службовцями інших відомств, соціально-політичні та природно-кліматичні ризики. До внутрішніх ризиків адміністрування податків відносять організаційно-управлінські та операційні ризики.

Організаційно-управлінські ризики адміністрування податків характеризуються можливістю введення недійової організаційної структури органів та підрозділів ДПС України, порядку прийняття управлінських рішень, цілепокладання, прогнозування, планування, що у свою чергу, впливає на невизначеність наслідків роботи операційних процесів адміністрування податків.

Операційні ризики адміністрування податків характеризуються невизначеністю завершального результату виконання операційних процесів, задачею яких є забезпечення надходжень коштів до бюджетів та державних цільових фондів, унаслідок ймовірного впливу на них об'єктивних та/або суб'єктивних чинників, недійового управління та недодержань законодавчих податкових норм.

Ризики держави як суб'єкта у сфері оподаткування ймовірно поділити на два види:

- ✓ ризики надвитратності, у випадку реалізації яких витрати на забезпечення прогнозованих масштабів надходжень до бюджетів по окремих видах податків (зборів) перекриватимуть економічно доцільні ;
- ✓ ризики недобору, у випадку реалізації яких масштаби надходжень до бюджетів не досягатимуть прогнозованих розмірів.

Податкові ризики платників (суб’єктів господарювання та/або підприємців) включають:

- ✓ надмірний податковий контроль через ненавмисні ризики – ненавмисні похибки і незнання платників податків;
- ✓ ризики оптимізації оподаткування, які зумовлюються усвідомленим старанням реального або потенційного платника мінімізувати

ступінь сплати податків, минаючи прямих порушень норм чинного податкового та іншого законодавства.

Отже, підсумовуючи, можемо зробити висновки, що ризики є різновекторні, з одного боку вони є неодмінним елементом прийняття будь-яких управлінських рішень через те, що невизначеність є однією з характерних ознак діяльності суб'єктів бізнесу, а з іншого – здійснення контролю з боку державних органів влади за своєчасністю сплати податків і зборів та виявлення схем ухилення, порушення податкового законодавства супроводжується відповідними ризиками. При цьому дієвими й вагомими є тільки ті управлінські рішення, які відносяться з допустимим рівнем ризику, обумовленим по кожній трансакції зокрема, що виключає втрати катастрофічного характеру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Методи визначення та класифікація податкових ризиків. Офіційний портал Державної податкової служби України. – Режим доступу: http://tax.gov.ua (дата звернення 13.04.2021 р.).

2. Мединська Т.В., Гатиляк Ю.О. *Управління податковими ризиками в сучасних умовах оптимізації*. Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія: матеріали конференції. Тернопіль. 2019. С. 76-77.

Омельяненко Т. В.,[1] Стасенко Н. О.[2]
[1]д. е. н., доц., професор кафедри менеджменту, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна
[2]здобувач, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

ЦІЛІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМ АСОРТИМЕНТОМ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки відбувається підвищення рівня конкуренції через постійне зростання потреб і вимог споживачів. З огляду на це, підприємства, орієнтовані на довгострокову перспективу та забезпечення своєї конкурентоспроможності, повинні швидко реагувати на зміни ситуації на ринку, які неабияк впливають на товарний асортимент, а, отже, підвищують необхідність та важливість процесу управління товарним асортиментом.

Загалом як і будь-яка діяльність, управління товарним асортиментом не може здійснюватися без постановки цілей. Саме тому слід звернути увагу на цілі управління товарним асортиментом. Основними цілями можуть виступати скорочення, розширення, стабілізація, оновлення, удосконалення та гармонізація асортименту [1].

Кожне підприємство у процесі управління товарним асортиментом може обирати різні цілі в залежності від специфіки своєї діяльності, особливостей продукції, ринку функціонування, змін під впливом моди тощо.

Для того, щоб визначити ціль управління товарним асортиментом необхідно провести детальний аналіз асортиментних позицій. Найчастіше використовують такі методи аналізу, як ABC-аналіз, XYZ-аналіз, матриця «Маркон», метод Дібба-Сімкіна [2].

За допомогою одного із зазначених методів, а саме ABC-XYZ аналізу було здійснено аналіз товарного асортименту ПрАТ «Князя Трубецького» – виноробного господарства, що випускає якісні натуральні сухі вина, які є кращими поміж подібної вітчизняної продукції за співвідношенням «ціна-якість». У даного підприємства більше 20 різних асортиментних позицій вина і з цієї причини визначення цілі управління товарним асортиментом є надзвичайно важливим.

Для ABC-XYZ аналізу було обрано такий критерій, як обсяги реалізації по кожній асортиментній позиції за 2020 рік; отримані результати подані у табл. 1.

Асортиментні позиції були віднесені до груп A, B, C за рівнем прибутковості та до груп X, Y, Z за рівнем прогнозованості та регулярності продажу.

Таблиця 1. Результати аналізу асортиментних позицій продукції ПрАТ «Князя Трубецького» за методикою ABC-XYZ аналізу

	A	**B**	**C**
X	*AX*	*BX*	*CX*
	Піно Нуар витримане червоне	-	-
Y	*AY*	*BY*	*CY*
	Оксамит України марочне червоне	Каберне витримане червоне Князь Трубецький витримане червоне	Мерло ординарне червоне
Z	*AZ*	*BZ*	*CZ*
	Шардоне витримане біле Мерло витримане червоне	Перлина Степу марочне біле Каберне Select ординарне червоне КТ ординарне біле Рислінг ординарне біле Select Наддніпрянське марочне біле	Сіра ординарне рожеве Шардоне ординарне біле Аліготе ординарне біле Рислінг Рейнський ординарне біле Піно Нуар лім. витримане червоне Каберне Фран витримане червоне Каберне RESERVE витримане червоне Каберне Фран ординарне біле Шардоне RESERVE витримане біле Мерло RESERVE витримане червоне

Джерело: авторська розробка

З отриманих результатів випливає висновок, що найбільша кількість асортиментних позицій відноситься до групи Z з нерегулярністю продажів, що свідчить про необхідність встановлення для даного підприємства такої цілі як стабілізація асортименту.

Узагальнена ж, і рекомендована послідовність етапів встановлення цілей управління товарним асортиментом підприємства є такою: формування інформаційного масиву для проведення аналізу; власне аналіз товарного асортименту за однією чи краще декількома (для отримання більш достовірних результатів) методиками; діагностика характеру поточного стану наявного асортименту товарів; постановка цілі подальшого управління товарним асортиментом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бардаш, М. С., Хоменко О. І., Асортиментна політика підприємства та шляхи її вдосконалення. Ефективна економіка. 2016. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5288 (Дата звернення: 02.04.2021)
2. Іщенко С. В. Дослідження методів формування товарної політики промислового підприємства Ефективна економіка. 2012. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1209 (Дата звернення: 02.04.2021)

УДК 658
Остапенко Т.М[1], Козлова М.В.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри економіки, підприємництва та управління, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

КЛАСИЧНІ СТРАТЕГІЇ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА

Ситуація, в якій перебуває Україна на сьогодні, зумовила формування новітніх, специфічних умов функціонування суб'єктів бізнесу, які пояснюються високим рівнем нестійкості та невизначеності. Серед ризиків бізнесових структур ризик настання банкрутства. Класичними стратегіями запобігання банкрутства вважаємо:

1. Підвищення якості управління фінансовою діяльністю підприємства. Актуальність даної проблеми проявляється в тому, що фінансово-економічне становище підприємства, показники ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості безпосередньо залежать від того, наскільки швидко кошти в розрахунках перетворюються в реальні гроші, тобто підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю відображає поліпшення фінансового стану підприємства.

2. Формування фінансових ресурсів підприємства.

3. Ефективність інноваційної та інвестиційної діяльності У період поширення кризових явищ практично на всіх рівнях світової економічної системи діалектика розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності має реалізуватися з використанням високоефективних інструментів і методів, що представляють собою гармонійний симбіоз науково-дослідного і виробничого потенціалів.

Таким чином, доцільно виділити три блоки стратегічних напрямків, які враховують характер діяльності підприємства:

1. Оптимізація і контроль дебіторської заборгованості. Полягає у визначенні стратегічних позицій з основних дебіторів підприємства. В рамках даної позиції передбачається сформувати єдину концепцію управління дебіторською заборгованістю.

2. Вдосконалення фінансової діяльності. Передбачає диверсифікацію боргових зобов'язань за борговими інструментами, тобто заміщення короткострокових боргів на довгострокові.

3. Ефективне і перспективне управління інвестиційним та інноваційним розвитком підприємства. Дана стратегічна позиція повинна включати оптимізацію структури інвестиційних ресурсів і їх розподілу, а також вироблення інвестиційної політики по найбільш важливим аспектам інвестиційної діяльності.

Відповідно до складників управління в умовах кризи (антикризове управління), виділяють основні групи цілей антикризового управління: організаційні, маркетингові, фінансові, виробничі, кадрові.

Антикризове управління фінансового характеру на даний час є одним з основних елементів для ефективної господарської роботи кожного суб'єкта бізнесу. Для підтримання фінансової рівноваги, забезпечення стабільної ліквідності, платоспроможності та прибутковості фінансовий менеджмент повинен організувати фінансове господарство на підприємстві таким чином, щоб операційна, інвестиційна та фінансова діяльність здійснювалися з врахуванням вимог політики антикризового управління фінансового характеру [1].

Антикризове фінансове управління суб'єкта бізнесу можна розглядати в двох ракурсах: по-перше, − це система превентивних заходів, зорієнтованих на недопущення фінансової кризи: АВС аналіз суб'єкта бізнесу, прогнозування ймовірності настання банкрутства, керування ризиками (мінімізація та нейтралізація), впровадження системи попереджувальних заходів тощо; по-друге, − це система управління фінансовими ресурсами, зорієнтована на виведення суб'єкта бізнесу з кризи, в тому числі шляхом проведення санації.

У підсумку відзначимо, що можна довго і наполегливо розглядати класифікацію кризових ситуацій, вивчати їхні можливі причини і

досліджувати інструменти регулювання. Але, все-таки, хочеться ще раз звернути увагу на основну причину їх виникнення — це неефективне управління підприємством. І, як показує практика, саме по собі антикризове управління підприємством в даному випадку є, по суті, виправленням допущених раніше помилок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Базецька, Г. І., Федорова В. Г. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий менеджмент» (для слухачів другої вищої освіти спеціальності 7.03050401 - Економіка підприємства (за видами діяльності)). Х.: ХНАМГ, 2012. 259 с.

УДК 658

Остапенко Т.М[1], Чорна А.Г.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри економіки, підприємництва та управління, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ПЛАНУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Туристична діяльність дуже швидко розвивається в світовому господарстві. Але в час карантину, коли люди бояться виходити з дому, туристичний бізнес страждає. Більшість путівок та турів відміняється саме із-за карантину та складнощів з вилітом.

Менеджмент туризму – це дуже важлива функція управління підприємством, яка передбачає планування, визначення цілей та способів їх досягнення. «Планування – це процес для прийняття важливих і критичних рішень, що в майбутньому дозволять здійснювати ефективне функціонування.» [1].

Процес планування – це процес, що нагадує спробу дізнатися, що станеться в майбутньому. І щоб спробувати спрогнозувати майбутнє, потрібно розуміти сучасну стратегію і сучасний стан справ.

«Дуже часто фірми, що спеціалізуються в туристичному бізнесі, розробляють поточні плани дій. Щоб підприємство успішно і тривало функціонувало на ринку, необхідна розробка стратегічного, довготривалого плану, який базується на науково-обґрунтованих дослідженнях, даних загального стану туристичного ринку, фактичному стані територій для туристичної галузі.» [2].

В період карантину дуже важливо, щоб туристична фірма дбала про безпеку своїх клієнтів під час поїздки, адже не кожна фірма надає послуги страхування та трансфер.

Проектування роботи будь-якої організації зображується у вигляді бізнес-плану, де розписано усі операції та дії для збільшення ефективності діяльності підприємства.

Бізнес-план – основа для передбачення всіх подій в майбутньому, і згідно цього плану, фірма уникає всі несприятливі події і використовує в свою користь сприятливі. Спирання на реальні дані, надасть можливість діяти успішно.

При етапі діагностики та оцінці ринку потенційних споживачів і конкурентів у бізнес-плані проводиться оцінювання рівня якості туристичних послуг, перевіряються унікальні фактори і явища туристичних послуг, зон, продуктів, проводиться пошук зацікавлених клієнтів у послугах.

Ще одною важливою складовою є маркетинг у бізнес-плані, в якому формують стратегію рекламної кампанії, загальну думку і репутацію фірми, методи реалізації і популяризації туристичних послуг і т. д.

Наступний крок – планування виробництва туристичного продукту. Тут звертають увагу на плануванні організації турів, обговоренні системи і правил страхування та ін.

«В бізнес-плані оцінюють ризики діяльності. На цьому етапі перевіряються всі можливі ризики діяльності, можливість їх настання і можливість уникнення чи зменшення збитку. Прораховуються можливі збитки при найгіршому сценарії розвитку бізнесу. Додатково затверджують систему управління ризиками.» [3].

Отже, для туристичної діяльності є дуже важливим складання бізнес-плану, адже це окреслює межі її діяльності, спрямовує її дії на покращення роботи.

Менеджмент туризму під час карантину є специфічним, адже туристичним фірмам необхідно враховувати: ризики перебування в тій чи іншій країні, рівень захворюваності в країні, тобто все що стотується безпеки здоров’я клієнта.

Тож, туристична діяльність – це галузь, в якій все повинно бути продумано до дрібниць, адже у туристів є лише кілька днів за які вони бажають побачити обрані місця. Тому в туристичній фірмі мають планувати альтернативи для непередбачуваних ситуацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мальська М.П., Бордун О.Ю. Планування туристичної діяльності: підручник. К.: Знання, 2010. 310 с

2. Сидоренко І.О. Напрями щодо удосконалення системи управління якістю діяльності туристичних підприємств (організацій, фірм) в сучасних умовах господарювання. *Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць.* Вип. 3 (46). 2005. С. 78-80.

3. Покропивний С.Ф., Соболь С.М., Швиданенко Г.О., Шапринська Л.М. Бізнес-план: Технологія розробки та обґрунтування: навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2001., 160 с.

УДК 658.5&005.21

Партин Г.О.,[1] Загородній А.Г.[2]

[1]к.е.н., проф., професор кафедри фінансів, НУ «Львівська політехніка», Україна

[2]к.е.н., проф., професор кафедри обліку та аналізу, НУ «Львівська політехніка», Україна

ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ЙОГО ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Рівень витрат є визначальним чинником, який впливає на рентабельність виробництва, можливість реалізації конкурентної цільової політики підприємства, обсяги формування власних фінансових ресурсів, а також на його ринкову вартість. На відміну від традиційного управління витратами операційної діяльності, основним завданням якого є недопущення зростання витрат та їх економія за існуючих умов функціонування, стратегічне управління передбачає відносне скорочення витрат на основі прийняття управлінських рішень щодо вибору альтернативних варіантів підтримки і нарощення економічного потенціалу підприємства, формування і використання матеріальних, нематеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів, організації і технології здійснення бізнес-процесів. Проблема вдосконалення системи управління витратами, зокрема її стратегічної складової, є особливо актуальною для підприємств України, діяльність яких характеризується як високим рівнем витратомісткості, так і значною часткою збиткових підприємств.

Залежно від стратегічних пріоритетів, результатом стратегічного управління витратами може бути зниження загального рівня витрат чи оптимізація співвідношення «витрати-вигоди», а в окремих випадках – зміна їхньої структури – співвідношення між обсягами змінних і постійних витрат з метою зниження операційного ризику чи досягнення ефекту операційного левериджу. Ефективність стратегічного управління витратами підприємства значною мірою визначається якістю інформаційного забезпечення прийняття

відповідних управлінських рішень. Елементи інформаційного забезпечення стратегічного управління витратами зображено на рисунку.

Необхідну для стратегічного управління витратами інформацію можна сформувати, використовуючи методи стратегічного управлінського обліку, аналізу та прогнозування.

Рис. 1. Сукупність елементів інформаційної підтримки процесу стратегічного управління витратами підприємства

Реалізуючи стратегічне управління витратами, необхідно насамперед забезпечити адекватність реагування і спроможність адаптації підприємства

до тих змін зовнішнього середовища, на які воно не має впливу та використовувати зовнішні і внутрішні можливості підтримування і посилення конкурентних переваг на ринку.

Системне використання методів стратегічного управління витратами та їх належне інформаційне забезпечення відповідно етапу і рівня прийняття управлінських рішень сприятиме покращенню фінансових результатів підприємства, покращенню його економічного потенціалу, підвищенню обґрунтованості прогнозів щодо зміни умов діяльності, витрат і ризиків, а відтак і зростанню конкурентоспроможності підприємства та його продукції на ринку.

УДК 338.482:004

Перерва П.Г.[1], Косенко О.П.[2], Матросова В.О.[3]
[1]д.е.н., проф., завідувач кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, НТУ «Харківський політехнічний інститут», Україна
[2]д.е.н., проф., професор кафедри економіки і маркетингу, НТУ «Харківський політехнічний інститут», Україна
[3]к.е.н., доц., професор кафедри кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, НТУ «Харківський політехнічний інститут», Україна

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах сьогодення в туристичній сфері функціонує велика кількість підприємств, які покликані задовольняти попит потенційних споживачів у задоволенні їх потреб щодо затребуваних ними туристичних товарів та послуг. Важливим аспектом їх діяльності є інформаційне забезпечення туристичної галузі, завдяки якому існує можливість значного покращення якості пропонованих послуг. Через те актуальність дослідження у руслі підвищення рівня інформаційного забезпечення туристичної сфери не викликає сумнівів і відповідає вимогам сьогодення.

При прийнятті управлінських рішень щодо оптимізації витрат велике значення набуває достовірність інформації, що формується в основному в системі бухгалтерського обліку, а також дані про шляхи зниження витрат, виявлених в процесі економічного аналізу. Проведене дослідження показало, що в даний час на підприємствах туристичного бізнесу практично відсутня досить надійна інформаційна база для прийняття обґрунтованих рішень, пов'язаних з ефективним управлінням витратами, немає сумісності даних про витрати інших підприємств туристичного бізнесу, що містяться в

статистичній і обліково-аналітичної інформації, відсутня методика факторного аналізу, яка враховує особливості туристського бізнесу.

Індустрія туризму за останнє десятиліття зазнала сильного впливу комп'ютерних технологій. В даний час навіть невеликі туристичні фірми в змозі використати комп'ютери для автоматизації як основних, так і допоміжних функцій (бухгалтерський облік, економічний аналіз). Туристична індустрія ідеально пристосована для впровадження комп'ютерних технологій. Для неї потрібні системи, в найкоротші терміни надають відомості про доступність транспортних засобів та можливості номерного фонду готелю, що забезпечують швидке резервування і внесення коректив, а також автоматизацію рішення допоміжних завдань при наданні туристичних послуг: формування таких документів, як квитки, рахунки, путівники, забезпечення довідковою інформацією. Сучасний рівень розвитку бізнесу пред'являє принципово нові вимоги до інформаційного обслуговування аналізу та обліку, в тому числі забезпечення швидкості передачі інформації, її актуальності, достовірності та своєчасності надання. Поява нових технологій організації інформаційних процесів пов'язано, перш за все, з використанням комп'ютерних технологій.

У системах організаційного управління, аналізу та обліку найбільш поширені автоматизовані інформаційні технології, в яких вироблення керуючого впливу покладено на людину - особу, яка приймає рішення. До таких систем відносяться практично всі інформаційні системи, що використовуються в сфері туризму. Сучасні інформаційні системи складаються з декількох видів забезпечують підсистем, до яких відносяться: технічне, програмне, інформаційне, організаційне, правове і ергономічне забезпечення.

В українській туристичній галузі розробка інформаційних технологій, як правило, обмежується формуванням програмних продуктів з оформлення документів, їх систематизацією на рівні секретарської роботи і в кращому випадку автоматизацією рутинних процесів і створенням локальних баз даних для задоволення вузьких практичних потреб. Створення наскрізної інформаційної технології, що дозволяє об'єднати роботу всіх ланок організації, сформувати архіви з швидким і гнучким доступом до інформаційних ресурсів, є для багатьох туристичних фірм лише перспективою через те, що впровадження таких технологій незрівнянно з витраченими інвестиціями.

Сфера дії збору інформації в туризмі останнім часом розширилася, оскільки ця галузь належить до сфери послуг і є однією з найбільших динамічних в економіці, тому для успішного розвитку цього напряму необхідно посилити якість інформаційного забезпечення, що буде запоруковю успішного розвитку зазначених підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Формування управлінської, маркетингової та інноваційної політика на підприємствах туристичної індустрії / П.Г.Перерва [та ін.] // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (екон.науки): зб. наук. пр. – Х. : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47. – С. 114-120.

2.Pererva P.G., Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

3.Грабченко А.И., Смоловик Р.Ф., Перерва П.Г. Основы маркетинга высоких технологий: Учебное пособие, Харьков : ХГПУ, 1999.- 242с.

4.Pererva P.G., Kocziszky G., Somosi Veres M., Kobielieva T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M.Veres Somosi.– Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prynt», 2019.– 689 p.

5.Гончарова Н.П., Яковлев А.И., Перерва П.Г. Маркетинг инновационного процесса // Учебное пособие - К.: ВИРА-Р, 1998.- 267 с.

УДК 339:378

Севастьянов Р.В.[1], Бондаренко А.Е. [2]

[1] к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна

[2] здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВТОЗАПРАВНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Сучасний бізнес постійно стикається з проявами конкуренцією на ринку. Тому компаніям необхідно вживати різні заходи для досягнення лідируючих позицій у цій боротьбі. Серед засобів додаткового підвищення ефективності та створення конкурентних переваг можна виокремити ефект синергії. Метою даної роботи є визначення сучасних підходів до конкурентного розвитку автозаправного бізнесу в Україні.

Синергія - це взаємодія двох або більше системних елементів, що дають комбінований ефект, більший за суму їх окремих ефектів. Додатковий ефект або різниця що створюється з такої взаємодії називається ефектом синергії або синергетичним ефект. Ефект синергії може бути як позитивним, так і негативним [1, с. 11]. Негативний ефект синергії називається дисинергією, нульовою синергією або асинергією .

У інтегрованих структурах синергетичний ефект досягається, головним чином, за рахунок ефекту масштабу. Ефект масштабу виникає в результаті широкомасштабних операцій і ґрунтується на законі зниження сукупних витрат при збільшенні обсягів виробництва і на повнішому використанні потужностей [2]. Виділяють синергію збуту, виробничу синергію, синергію інвестування і синергію управління (менеджерська).

Економія за допомогою синергії збуту може проявлятись у зменшенні витрат при впровадженні більш високого та широкого рівня організації збуду, реклами, колективного розподілу. Такий вид синергії схожий на ринкову синергію, що являє собою додаткову реалізацію власних продуктів або послуг на одному або декількох інших ринках.

Зараз на українських АЗС поширюється так званий «Рітейл-бізнес». Такий підхід представляє собою вид продажу різних сегментів продукції або послуг на території автозаправочного комплексу. Відносно автозаправних комплексів він може проявлятись у продажі непаливної продукції у вигляді їжі, напоїв, інших продовольчих товарів, автотоварів, автохімії, товарів імпульсивного попиту та різних послуг, що користуються попитом. Продаж непаливної продукції вже зараз сягає майже 30% прибутку автозаправочних станцій. Конкуренція між операторами ринку палива постійно зростає, і відповідно АЗС задля розвитку бізнесу мають приваблювати клієнтів в т.ч. пропозицією непрофільних товарів та послуг.

У мережі WOG 30% прибутку компанії припадає на продажі непаливної продукції. Насамперед це продаж кави. Прогнози доводять, що через кілька років рітейл-бізнес буде приносити компанії приблизно половину прибутку. Мережа ОККО активно відкриває кафе та ресторани по всій своїй мережі, і не збирається зупинятись на досягнутій кількості у 400 кафе та 40 ресторанів. Автозаправний комплекс «Приват» обладнали торгівельну будівлю автомийним комплексом, брендованим пунктом заправки ЗВГ (зріджений вуглеводневий газ), літнім кафе і зоною паркування.

Також ефективним прикладом синергії у паливному бізнесі є встановлення на території заправних станцій мотелів. Управління мотелем поруч з АЗС більш економне, ніж в разі його автономного розташування. Зокрема можна досягти економії на персоналі підприємства. В Україні на деяких АЗС стали організовувати кімнату відпочинку з розрахунком на далекобійників: з душем, експрес-пральні та телевізором (наприклад - мережі SOCAR і «БРСМ-Нафта»).

Синергетичний ефект на автозаправних станціях може спостерігатись не тільки у запроваджені АЗС додаткових послуг. Так мережа АЗК ОККО створив конкурентний бізнес-напрямок для спотових і форвардних закупівель зернових.

Автозаправний бізнес використовує не лише один вид синергії, а саме: ринковий, операційний, виробничий та синергію продажу. Ринкова синергія являє собою додаткову реалізацію власних продуктів або послуг на одному або декількох інших ринках. Операційна синергія має прояв у встановлені з автозаправними комплексами мотелів, оскільки виконується принцип спільної операційної діяльності окремих бізнес-одиниць

вертикально-інтегрованої структури, та є спільне використання основних і оборотних фондів, персоналу, розподілу накладних витрат, спільного матеріально-технічного постачання тощо. Виробнича синергія на АЗС веде до максимального використання виробничих потужностей, зниження витрат при закупівлях та економії на накладних витратах. Управлінська синергія розглядається в контексті об'єднання на одній АЗС декількох або більше послуг для автомобілів. Управлінська синергія є вдалим прикладом корпоративного менеджменту. Перспективним напрямом підвищення конкурентоздатності автозаправних комплексів є розширення послуг зарядки електромобілів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

2. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 951 с.

УДК 336.764

Севастьянов Р.В.,[1] Маслов Д.Г. [2]

[1] к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна

[2] здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Біржова діяльність в Україні має досить велику кількість проблем та перебуває на стадії становлення. Біржа є одним з основних елементів ефективного функціонування ринкової економіки. Основа формування бірж визначається загальними ринковими закономірностями біржової торгівлі, що пов'язані з економічною діяльності та її організацією. Біржова діяльність в Україні потребує суттєвої технологічної модернізації та гармонізації нормативної бази із законодавством європейських країн. Розвиток біржової діяльності в Україні залежить від ефективного поєднання адміністративних й економічних важелів управління та загальноекономічного стану нашої держави.

Звертаючи увагу на провідні країни світу можна побачити, що економічні процеси цих країн в основному виникають та протікають через фінансові інституції. Проте якщо порівняти обсяги біржової діяльності в Україні та в інших країнах, то можна побачити, що в нашій державі він є досить незначним. Зокрема масштаби українського біржового ринку є дуже малими, якщо порівняти ці показники з країнами Європи та США. Низька

ефективність та слабка розвиненість біржової діяльності в Україні зумовлюють слабкий та не ефективний розвиток економіки.

Виходячи з цього виникає актуальність та необхідність дослідження основних проблем, а також шляхів та перспектив покращення стану біржової діяльності в Україні, а разом з тим і створення ефективних механізмів для підтримки та стимулювання розвитку функціональності бірж.

Серед проблемних питань можна виділити низьку ліквідність цінних паперів та низький рівень біржової культури у країні, непрозорість біржових, що заважає інвестору побачити все картину подій і тому знижує його інтерес до українського фінансового ринку, а разом з тим цю проблему, ще поглиблює недосконалість нормативного регулювання. Недосконалість нормативного регулювання можна добре побачити у відсутні система відповідальності, а також механізм захисту інтересів та прав інвесторів, система яка повинна гарантування своєчасне виконання зобов'язань за укладеними угодами, функціонує не ефективно.

В Україні за даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за період 2018-2019 рр. зафіксовано такі показники біржової активності (табл. 1):

Табл. 1 Обсяги торгів на біржах України [2]

Найменування біржі	2018		2019	
	млн грн	питома вага, %	млн грн	питома вага, %
ПАТ "Фондова біржа "Перспектива"	127325	48,81%	186363,24	61,13%
ПАТ "Фондова біржа ПФТС	112518,17	43,13%	114672,71	37,61%
АТ "Українська біржа"	20987,86	8,05%	3840,19	1,25%
ПАТ «Українська міжбанківська валютна біржа»	34,95	0,01%	4,36	0,01%

Майже повна відсутність консолідації українських бірж та низька активність учасників ринку біржової торгівлі призвели до стагнації ринків контрактів, що мають певну строкову обмеженість на товарні та фінансові активи.

Одним з найважливіших елементів ринкового середовища залишається ринкова інфраструктура, яка являє собою систему організацій й установ, що забезпечують достатній рівень обороту грошової маси, цінних паперів, товарів та послуг, а разом з тим і робочої сили. До таких установ можна віднести валютні, фондові та товарні біржі [1, с. 84].

Для удосконалення механізму функціонування біржового ринку в Україні можна запропонувати наступні заходи:

1. Законодавче сприяння розвитку біржової активності;
2. Інститути ринкової економіки, інститути гармонізації економічної активності підприємців та стабілізації ринкової економіки, у тому числі бірж;
3. Підвищення гарантій виконання біржових контрактів та страхування фінансових ризиків;
4. Посилення участі вітчизняних бірж у функціонуванні міжнародної інфраструктури біржової діяльності;
5. Модернізація електронних біржових систем.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бочкова І. І. Товарна біржа як учасник господарських правовідносин в умовах ринкової економіки / І. І. Бочкова // Форум права. – 2011. – № 3. – С. 83–87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/ejournals/FP/2011-3/11biiure.pdf

2. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: https://www.nssmc.gov.ua/ (дата звернення: 07.04.2021).

УДК 334.7:502.1]:330.33

Тарасевич О. В.[1]
[1]д.е.н., доц., завідувачка відділу економіко-правових проблем містознавства, ДУ «Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Мамутова Національної академії наук України», м. Київ, Україна

ЩОДО ПРІОРИТЕТІВ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

Останнім часом в умовах триваючого процесу долучення України до ініціативи «Європейський зелений курс» (European Green Deal) роль та значення екологічного підприємництва в економіці країни зростатиме. То ж цілком логічним представляється те, що поступовий перехід до «зеленої економіки», розвиток циркулярної економіки та синхронізація з ініціативою «Європейський зелений курс», поряд із розвитком підприємництва, визначено Національною економічною стратегією на період до 2030 року [1] одними з провідних напрямів, орієнтирів, принципів та цінностей в економічній політиці України. Екологічне підприємництво є вельми перспективним з точки зору ведення приватного малого та середнього підприємництва (МСП) в Україні у середньостроковій перспективі. Зокрема, певний потенціал для екологічного МСП мають такі види господарської діяльності, як виробництво органічної сільськогосподарської продукції; збір, переробка відходів і повторне використання матеріалів; зелений туризм, найбільший потенціал для розвитку якого мають історичні регіони України (Буковина, Волинь, Закарпаття, Поділля, Слобожанщина тощо);

екологічне будівництво, успішні приклади якого в сфері проектування та будівництва екобудинків вже діють на території України, зокрема в мм. Київ та Миколаїв [2]; видобуток енергії з відновлюваних джерел; сталий зелений транспорт тощо. Товари та послуги екологічного підприємництва (на кшталт, екологічні продукти харчування (зокрема, органічна сільськогосподарська продукція); зелений туризм; екомарковані продукти; продукти з екодизайном, які піддаються вторинній переробці тощо) потенційно можуть скласти якісну конкуренцію іноземним товарам і послугам, як всередині держави, так і на міжнародному ринку, та бути унікальними для зовнішнього споживача.

Утім, для максимального використання можливостей екологічного підприємництва вельми важливою та необхідною виступає підтримка відповідних суб'єктів підприємницької діяльності з боку владних структур всіх рівнів. Тому в умовах переходу до циркулярної моделі економіки стимулювання розвитку екологічного підприємництва має виступати одним із визначальних пріоритетів державної політики, зокрема, шляхом зменшення адміністративних перешкод і надання фінансової підтримки, в т.ч. податкових пільг як економічних стимулів. Так, серед основних інструментів реалізації державної екологічної політики Законом України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року» визначено економічні та фінансові механізми (включаючи, зокрема, екомодернізацію та податкові пільги), що створюватимуть передумови стабільного фінансування природоохоронної діяльності та стимулювання розвитку екологічного підприємництва [3]. Отже, програми для підтримки та забезпечення розвитку екологічного підприємництва, що потребують розробки та впровадження в Україні, мають передбачати заходи, спрямовані на: спрощення доступу до фінансів, включаючи як пряме фінансування шляхом запуску грантових програм (передусім, гранти суб'єктам господарювання, якими впроваджуються еко-інновації, екологічно чисті технології), так і непряму фінансову підтримку екологічного підприємництва (в т.ч. стартапів) через гарантування нових кредитів, надання державних гарантій за кредитами, а також надання можливості місцевим бюджетам надавати гарантії за кредитами; скорочення витрат суб'єктів екологічного підприємництва шляхом зменшення податкового навантаження та рефінансування кредитів, оптимізації регулювання та полегшення адміністративних процедур. На місцевому рівні сприяти підвищенню підприємницької активності та розвитку екологічного підприємництва має покращення регуляторного середовища (дерегуляція), включаючи зокрема спрощення порядку видачі документів дозвільного характеру та звітності для цих суб'єктів господарювання, а також надання фінансової підтримки на реалізацію ними відібраних на конкурсних засадах пріоритетних для регіону проєктів екологічного підприємництва за рахунок коштів обласного бюджету та бюджетів міст (обласного значення), районів,

об'єднаних територіальних громад, на території яких реалізуються відповідні проєкти (на умовах співфінансування із обов'язковим моніторингом стану реалізації таких проєктів та оцінкою результативності їх впровадження), що потребує внесення відповідних змін і доповнень у регіональні та міські програми розвитку малого і середнього підприємництва та відповідні Плани заходів з їх реалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 р. № 179. *Урядовий кур'єр* від 06.03.2021. № 45.
2. Марушевський Г., Хікман Д. «Зелений» бізнес для малих і середніх підприємств : посібник / Федерація канадських муніципалітетів; Проект міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст» (Проект ПРОМІС). Київ, 2017. 54 с. URL: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/SME-Guide-web.pdf (дата звернення: 05.04.2021).
3. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року: Закон України від 28 лютого 2019 року № 2697-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2019. № 16. Ст. 70.

УДК 658.27(477)
Ткаченко А.М.[1], Поляшова О.О.[2]
[1] д.е.н., проф., завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2]здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

НЕОБХІДНІСТЬ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Передумовою економічного розвитку країни безумовно можна вважати розвиток її підприємств. Незважаючи на те, що інтелектуальна складова у сучасних умовах набуває все більшої ваги, все ж матеріальна складова підприємства, а саме основні засоби, в Україні, досі займає головне місце. Тому таким актуальним є питання про інвестиційне забезпечення та державне стимулювання своєчасного відновлення зношених і застарілих основних засобів на підприємствах.

Оцінка ситуації, яка склалася зараз в Україні, показує, що більша частина споруд, техніки і обладнання українських підприємств зношена. Розподіляють два види зносу: фізичний і моральний. Під фізичним зносом основних засобів розуміють поступову втрату основними фондами власних первісних техніко-експлуатаційних якостей, своєї споживчої вартості, що викликає зменшення їхньої реальної вартості, тобто з'являється економічний

знос. [3] Моральний знос – це знецінення об’єктів основних засобів унаслідок новітніх досягнень ще задовго до їх повного фізичного зносу. Розрізняють дві форми морального зносу: знецінення машин унаслідок здешевлення їх виробництва або внаслідок випуску нових, досконаліших і продуктивніших машин [2]

За офіційними даними і експертними оцінками більше 60% основних засобів усіх підприємств країни є застарілими (табл. 1) [1]. Вони вже не забезпечують ефективне і інтенсивне виробництво. А це призводить до великих виробничих витрат. Адже, застосовуючи морально застаріле обладнання, підприємства часто вимушені використовувати морально застарілі технології, які закладені при створенні цієї техніки.

Серед наведених вище показників, найбільший процент зносу відзначається в металургійній промисловості, галузі яка довгий час займала велику частку віддачі до бюджету країни. За результатами загального аналізу технічного стану основних виробничих засобів металургійної промисловості України за 2018 рік (табл..2), можна зробити висновки, що зношуваність основних виробничих засобів поступово посилюється.

Таблиця 1.- Показники, що характеризують стан основних засобів підприємств України за видами економічної діяльності за 2018 рік, тис. грн. [1]

Види економічної діяльності підприємств	Первісна вартість необоротних активів	Знос	% зносу
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	344598513	28451576	35,4
Промисловість	3178634679	112496944	66,4
Зокрема металургійна промисловість	426052461	15204312	68,9
Будівництво	80263031	4447215	44,5
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	194395766	15692486	42,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур`єрська діяльність	1688202071	139423080	62,9
Інформація та телекомунікації	113968519	9087642	59,9
Телекомунікації (електрозв'язок)	81413875	6796313	58,3

Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг	10586809	1400502	41,9
Фінансова та страхова діяльність	65503122	4662292	44,8
Діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку, архітектури та інжинірингу, технічні випробування та дослідження, діяльність головних управлінь (хед-офісів)	19586474	964929	48,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	33632226	1928867	50,3
Наукові дослідження та розробки	9319652	514011	56,4
Освіта	3839366	178487	41,1
Охорона здоров`я та надання соціальної допомоги	23185403	1686675	47,4
Охорона здоров`я	23178155	1686583	47,4

Таблиця 2. - Аналізу технічного стану основних виробничих засобів металургійної промисловості України за 2018 рік

Показник	На початок року	На кінець року
Первісна вартість основних засобів, тис. грн	426052461	407145953
Зношеність основних засобів, тис. грн.	28451576	28451576
Залишкова вартість, тис. грн.	216634042	262915367
Коефіцієнт зношеності	0,66	0,69
Коефіцієнт придатності	0,5	0,64

Характерна ситуація спостерігається майже в усіх сферах економіки, що потребує уваги зі сторони держави та власників підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна служба статистики України, Основні засоби України - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ibd/osn_zas_u/arch_osn_zas.htm
2. Мулик Т.О., Материнська О.А., Пльонсак О.Л. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 288 с.

3. Мулик Т. О. Аналіз основних засобів підприємства: методичні та практичні аспекти. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. 2020. № 46. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/46_2020_ukr/21.pdf (дата звернення: 22.04.2021)

УДК 338.439.5(477)
Томашевський Ю.М.[1]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Львівський національний аграрний університет, Україна

СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ І ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

АПК є міжгалузевим, багатофункціональним та поліструктурним комплексом. Основою його виділення в економіці країни є наявність єдиної мети функціонування його галузей, поєднаних на основі виробничо-технологічних зв'язків. Однією з неодмінних умов його успішного розвитку є наявність вироблених державою найбільш загальних чітких соціальних, економічних, структурних та екологічних орієнтирів. Однак до цих пір у нашій країні їх ще не вироблено. Їх відсутність є однією з причин гальмування розвитку всього АПК та сільського господарства.

Таким документом могла б стати аграрна доктрина, яка повинна являти собою стратегічно виважений і всебічно обґрунтований великомасштабний, багатоцільовий і багатоаспектний законодавчий документ, у якому чітко визначені концептуальні положення щодо того, яким держава хоче бачити сільське господарство і все агропромислове виробництво у наперед визначеному періоді, що вона очікує від цих найважливіших народногосподарських галузей у кількісному (за обсягами виробництва), структурному і соціально-економічному відношеннях на кожному з етапів її практичного здійснення та у кінцевій перспективі, а також які зобов'язання вона бере на себе щодо гарантованого досягнення кінцевої мети і завдань доктрини [1, с.2].

Організаційно-економічний механізм – це спосіб організації економічних відносин, які застосовуються державою з метою забезпечення сприятливих умов для економічного і соціального розвитку сільських територій і АПК в цілому, в тому числі сільського господарства. Щодо впливу на ефективність сільськогосподарського виробництва ці складові можна розділити на дві групи за функціональною ознакою. До першої групи відносяться ті елементи, які не залежать від

товаровиробника і формуються державними органами управління, а саме: цінова, фінансово-кредитна й податкова політика, державна аграрна політика і правове забезпечення сільського господарства, розробка стандартів та вимог до якості сільськогосподарської продукції тощо. До другої групи відносяться ті елементи організаційно-економічного механізму, які в значній мірі залежать від самого товаровиробника. Це впровадження нових технологій виробництва сільськогосподарської продукції, фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств, їх матеріально-технічне забезпечення і т.д.

В організаційно-економічному механізмі повинна знайти відображення надійна система раціонального поєднання державних і ринкових методів регулювання ефективного відтворення в сільському господарстві та в усьому агропромисловому комплексі. Державні органи повинні створювати сприятливі умови для становлення аграрного ринку, визначати і обґрунтовувати пріоритетні напрями розвитку національного АПК, вдосконалювати методи регулювання відтворювального процесу в аграрній сфері. Аграрна доктрина повинна передбачати формування якісно нової системи управління АПК, адже із зміною соціально-економічних умов розвитку агропромислового виробництва управлінські структури старіють, стають нездатними до адаптації до вимог ринкового середовища. Необхідним стає пошук нових підходів до державного управління АПК, функціонування якого є серцевиною функціонування організаційно-економічного механізму. Однак саме організаційна структура управління АПК, на думку багатьох вчених, є найслабшою ланкою.

Докорінна перебудова управлінських структур повинна включати в себе розробку нової концепції управління та його нормативно-правового забезпечення; реорганізацію управлінської вертикалі, уточнення повноважень різноманітних управлінських структур та їхніх функцій; визначення нових форм і методів їхньої взаємодії з органами місцевого самоврядування та підприємствами АПК. При цьому слід намагатися виробити таку систему управління аграрною сферою, яка могла б залишатися стабільною протягом тривалого часу, адже постійні неузгоджені пертурбації стали одним з чинників нестабільності всієї системи АПК. Однією з вагомих вимог до нової системи управління АПК повинна стати також її чітка логічна конструкція та економічність. Основна мета, яка має бути покладена в її основу, повинна полягати в політико-правовому, соціальному, інформаційному, організаційно-економічному та економічному формуванні оптимальних умов для функціонування підприємств усіх типів і форм власності. Єдність цілей і методів аграрної політики на загальнонаціональному та регіональному

рівнях дозволить забезпечити не лише комплексний соціально-економічний розвиток регіонів, але й успішний розвиток сільського господарства, підвищення ефективності його функціонування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Саблук П.Т., Юрчишин В.В. Концептуальні основи розробки, практичного втілення та ефективного функціонування аграрної (аграрно-продовольчої) доктрини України. К. 2003. – 14 с.
2. Томашевський Ю.М., Онисько С.М. Вдосконалення земельних відносин в аграрному секторі України. *Економічний вісник національного гірничого університету. Науковий журнал.* № 3 (67). Дніпро. 2019. С.42-51.

УДК 334.7:614.46

Филюк Г. М.[1]

[1]д.е.н., проф.., завідувач кафедри економіки підприємства, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, Україна

ВИКЛИКИ ПАНДЕМІЇ COVID-19 ДЛЯ БІЗНЕСУ

Пандемія COVID-19 стала безпрецедентним фактом, який істотно трансформував поведінку та умови функціонування бізнесу. Дедалі більше компаній стикаються зі значними викликами, а саме:

– криза найбільшою мірою торкнулася компаній, які зосереджувалися на повсякденних операційних потребах, на офісних витратах, а інвестиції спрямовували в «традиційний» бізнес, розраховуючи на довгострокову стійкість;

– дистанційний режим роботи співробітників спричинив збільшення тривалості робочого дня, що призвело до збільшення рівня стресу, виснаження й емоційного вигорання. Це перетворило питання забезпечення добробуту співробітників на першочергове завдання для компаній під час розробки плану відновлення їх діяльності;

– перехід на режим дистанційної роботи виявив слабкі місця в IT-інфраструктурі, кадровому плануванні та розвитку цифрових навичок співробітників;

– підприємства постали перед складною дилемою: інвестувати в розвиток чи економити фінансові ресурси, ризикуючи втратити конкурентні позиції на ринку;

– істотне прискорення процесів цифровізації. За кілька місяців компанії долають шлях цифрової трансформації, який раніше займав роки.

Це далеко не повний перелік викликів для бізнесу, зумовлених коронокризою. На думку аналітиків, 2021 рік остаточно розділить бізнес на лідерів і аутсайдерів: на ринку залишаться тільки ті, хто зможе правильно оцінити ризики і пріоритети, а також збереже довгостроковий стратегічний фокус [1].

Однак, виклики є невід'ємною частиною сучасного світу. Тому їх слід сприймати не як проблеми, а як нові можливості для розвитку, засвоївши болісний життєво важливий урок. Якщо подивитися ширше, то можна з упевненістю говорити про те, що вся соціально-економічна історія людства – це складна мозаїка суцільних криз, викликів і, водночас, успішних інструментів їх подолання, нових засобів розвитку. Однак, криза, спричинена Covid-19, за особливостями перебігу, за швидкістю охоплення територій, за глибиною проникнення та вагомістю впливу на всі сфери людського життя не мала аналогів. Тому накопичені людством певні знання і досвід подолання кризових явищ не змогли дати вичерпної відповіді на питання, які постали перед сучасним бізнесом. Відомий американський гуру менеджменту П. Друкер ще у 80-х роках минулого століття зазначав, що найбільшою небезпекою в часи турбулентності є не сама турбулентність, а дії за логікою вчорашнього дня. Сьогодні існує об'єктивна і нагальна потреба пошуку адекватних відповідей на сучасні виклики.

На наш погляд, посткризове відновлення бізнесу в нашій країні має спиратися на нову філософію і нову стратегію. Власникам і керівникам бізнесу вкрай важливим є:

1) переосмислення філософії ведення бізнесу, впровадження якісно нових бізнес-моделей. Головною ознакою і характеристикою бізнес-моделей майбутнього мають стати життєстійкість (антикрихкість), імаментними властивостями якої є наявність буферних елементів, різноманіття, максимально ефективне використання обмежених ресурсів, адаптивність і вмонтованість у соціум. Більшою антикрихкістю будуть характеризуватися бізнес-моделі, що враховуватимуть інтереси ключових стейколдерів й долучені до вирішення суспільних проблем;

2) переосмислення ролі й корисності технологій для розвитку бізнесу. Компаніям слід зосередити свої зусилля не на пошуку технологій – замінників людської праці та інтелекту, а на пошуку нових способів взаємодії технологій і людини. Поєднання можливостей штучного і природного інтелекту сприятиме оптимізації витрат та, що більш важливо, створенню нових цінностей;

3) активізація цифрових перетворень в компаніях має супроводжуватися одночасним удосконаленням системи управління, зміною філософії менеджменту. Так, середні темпи приросту прибутку компаній, які синхронно здійснюють цифрові трансформації і впроваджують сучасні

методи управлінням, становлять 26 %. Підвищення ефективності системи менеджменту без впровадження цифрових інновацій спричиняє зростання прибутку лише на 9 %. Цифровізація діяльності компаній без інновацій у систему управління веде до скорочення прибутку в середньому на 11% [2];

4) залученням і розвиток «талантів». Дистанційний формат роботи істотно розширює можливості із залучення талановитих людей з різних регіонів і, навіть, країн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Цимбал А. Нові критерії успіху. Три основні виклики для бізнесу. – URL: https://home.kpmg/ua/uk/blogs/home/posts/2021/01/novi-kryteriyi-uspikhu.htmlю
2. MIT Sloan Management Review, Strategy, Not Technology, Drives Digital Transformation – Becoming a Digitally Mature Enterprise. – 2015.

УДК 330.101

Холявко Н.І.[1]

[1] д.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, НУ «Чернігівська політехніка», Україна

ІНТЕГРОВАНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Однією із найбільш важливих проблем розвитку національної системи вищої освіти є низький рівень її конкурентоспроможності на світовому ринку освітніх послуг. Зокрема, відповідно до National Higher Education Systems Ranking (U21) за період з 2012 р. до 2019 р. Україна втратила 14 позицій (24 місце у 2012 р.; 38 – у 2019 р.). Слабкі конкурентні позиції вітчизняної системи вищої освіти на міжнародній арені негативно позначаються на параметрах руху іноземних студентів. Так, згідно з даними ДП «Український державний центр міжнародної освіти», станом на 01.01.2020 р. в українських закладах вищої освіти (ЗВО) навчалось майже 80,5 тис. іноземних студентів. Це, однак, не відповідає потенціалу національної системи вищої освіти, спроможної забезпечувати якісну підготовку значно більшої кількості іноземців (причому – за широко диверсифікованими напрямами, не обмежуючись переважно спеціальностями медичного профілю). Іноземні студенти в Україні є вихідцями з Індії (18429 ос. у 2019 р.), Марокко (8233 ос.), Азербайджану (5470 ос.), Туркменістану (5344 ос.), Нігерії (4379 ос.), тоді як представників країн ЄС, США, Канади, Австралії, Японії мізерно мало.

Проблема низької конкурентоспроможності національної системи вищої освіти проявляється також у зростаючих показниках відтоку української молоді на навчання за кордон. За даними аналітичного центру CEDOS, у 2017/2018 н.р. в зарубіжних ЗВО навчалось більше 75,5 тис. українців, а саме: понад 37,7 тис. ос. у Польщі (проти близько 4,8 тис. ос. у 2010/2011 н.р.), 11,36 тис. ос. – у Росії (2,5 тис. ос. у 2010/2011 н.р.), майже 9,4 тис. ос. – у Німеччині (8,3 тис. ос. у 2010/2011 н.р.), приблизно по 2,5 тис. ос. у Чехії й Італії (тоді як у 2010/2011 н.р. у цих країнах навчалось трохи більше тисячі студентів з України). Окреслені вище негативні тенденції обумовлені незадовільним рівнем поінформованості іноземців про національну систему вищої освіти, про якість освітніх послуг, про кадровий потенціал українських ЗВО, низькою представленістю результатів їх наукових досліджень у глобальному просторі.

На національному рівні проблема низької конкурентоспроможності системи вищої освіти проявляється в нерозвиненості співпраці університетів з бізнесом, незадовільних показниках комерціалізації результатів наукових досліджень, їх недостатній інвестиційній привабливості. Система вищої освіти України та результати її функціонування мають низький рівень суспільного визнання. Спостерігається великий розрив в інтересах суб'єктів ланцюжка «держава – бізнес – університет – громада»; це ускладнюється низькою інноваційною активністю підприємств низки регіонів України, переважно формальним характером співпраці ЗВО з підприємницьким сектором, що досить рідко реалізується у площині проведення спільних наукових досліджень чи реалізації потужних освітніх програм.

Подолання окреслених бар'єрів сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності системи вищої освіти України. Однак, реалізувати це можливо лише за умови застосування інтегрованого підходу до формування моделі конкурентоспроможної вищої освіти, що передбачало б широке залучення стейкхолдерів та задіяння комплексу дослідницького інструментарію педагогічних, управлінських, економічних наук. Аналіз наукових публікацій і попередніх досліджень дозволив виявити їх «мозаїчний» («клаптиковий») характер, що спричинено неузгодженістю, відокремленістю існуючих досліджень. У підсумку це призвело до відсутності єдиної системи в дослідженні проблем і перспектив розвитку вищої освіти, слабкій кореляції отримуваних результатів, низькій комунікації між ученими, які вивчають різні аспекти функціонування ЗВО (якість освітніх послуг, комерціалізація, інтернаціоналізація, стратегування, колаборація зі стейкхолдерами тощо), неспроможністю їх інтегрувати та, відповідно, повною мірою перевірити на практиці. Застосування інтегрованого підходу дозволить подолати розрізненість наявних досліджень,

поглибити аналіз і виявити причинно-наслідкові зв'язки між явищами та процесами.

На нашу думку, інтегрована модель конкурентоспроможної вищої освіти має бути вибудована на основі оптимального поєднання таких блоків [3]:

1) педагогічний блок – націлений на активізацію позааудиторної роботи з молоддю в умовах ЗВО, що дозволить поглибити результати традиційного освітнього процесу та якісно розвинути професійні компетенції здобувачів вищої освіти (така модель передбачає використання комплексу інструментів залучення студентів до реалізації міжфакультетських проєктів та ініціатив) [2];

2) економічний блок – орієнтований на впровадження комплексу практичних рекомендацій з розширення співпраці «ЗВО – бізнес», у тому числі в напрямі комерціалізації інноваційних результатів наукових досліджень у реальному секторі економіки [4];

3) управлінський блок – спрямований на активізації інтернаціоналізації як комплексного стратегічного процесу, що об'єднує програми, заходи й ініціативи задля зміцнення позицій національної системи вищої освіти та вітчизняних ЗВО в міжнародному просторі [1].

Впровадження описаної інтегрована моделі конкурентоспроможної вищої освіти дозволить досягнути наступних соціальних та економічних ефектів:

– підвищення конкурентоспроможності випускників ЗВО на ринку праці за рахунок поглиблення підходів до формування їх професійних компетенцій, зокрема, в межах позааудиторної роботи університетів;

– активізація процесів комерціалізації результатів наукових досліджень університетів завдяки поглибленню співробітництва ЗВО з бізнесом;

– диверсифікація джерел фінансування ЗВО завдяки імплементації національної та інституційних стратегій інтернаціоналізації вищої освіти;

– активізація участі громади в розвитку вищої освіти та посилення позитивного впливу ЗВО на розвиток місцевих громад (зокрема, шляхом реалізації проєктів соціальної дії та проєктів у рамках конкурсів «бюджету участі»);

– підвищення конкурентоспроможності національної системи вищої освіти за рахунок впровадження нової моделі її розвитку, що ґрунтується на принципах інтегрованості та міждисциплінарності.

Підсумовуючи, необхідно наголосити на тому, що пропонована модель конкурентоспроможної вищої освіти базується на широкому залученні стейкхолдерів (здобувачів вищої освіти, їх батьків, університетів, науково-педагогічних і адміністративних працівників, підприємств, роботодавців, уряду, громадських організацій, місцевих громад тощо).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вербицька А. В. Інтеграція вищої освіти України в європейський освітньо-науковий простір : [монографія]. Чернігів : Брагинець О. В., 2017. 212 с.
2. Децюк Т. М. Формування професійних компетенцій здобувачів вищої освіти в позааудиторній роботі університету: теорія і практика : монографія. Тернопіль : ТОВ «Терно-граф», 2020. – 228 с.
3. Конкурентоспроможність вищої освіти в умовах інформаційного суспільства : колективна монографія : у 2 т. / за заг. ред. д-ра екон. наук, доц. Н. І. Холявко. Тернопіль : ТОВ «Терно-граф», 2020. Том І: Теоретико-методологічні засади впровадження інтегрованої моделі конкурентоспроможної вищої освіти. 108 с.
4. Холявко Н. І. Модернізація системи вищої освіти в умовах становлення інформаційної економіки : монографія. Чернігів : Видавець Брагинець О. В., 2018. 382 с.

УДК 615.83:005.591.6

Черемісіна Т.В.[1]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту та адміністрування, Бердянський державний педагогічний університет, Україна

МІСЦЕ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ

Сучасною тенденцією розвитку світового ринку туризму є прискорення темпів його глобалізації та загострення міжнародної конкуренції. Для України, яка має рекреаційно-туристичні ресурси та можливості їх розвитку, але не встиглає розвинути та об'єднати всі ланки індустрії туризму у єдиний ланцюг, стає загроза перетворитися в аутсайдера в світовому туристичному процесі. Тому, «зелена» економіка стає поштовхом для розвитку туризму в країні, що у перспективі може стати основою конкурентоспроможності підприємств курортно-рекреаційної сфери.

В останні роки ідеї «зеленої» економіки широко обговорюються фахівцями екологічної економіки та політиками. Але підходи до формування «зеленої» економіки підприємств курортно-рекреаційної сфери у науковій літературі не узагальнені і потребують подальших дослідженнях. Розробка стратегії управління розвитком підприємств курортно-рекреаційної сфери базується на основних, сформованих напрямках екологічно безпечної політики і потребує адаптації до існуючих в Україні норм і вимог відповідно до загальноєвропейських стандартів. Отже, розвиток підприємств курортно-рекреаційної сфери в контексті «зеленої» економіки, необхідно розглядати як систему видів економічної діяльності, які пов'язані з виробництвом,

розподілом та споживанням туристичних товарів і послуг, що веде до їх економічного добробуту у перспективі.

«Зелена» економіка це напрямок в економічній науці, який сформувався наприкінці XX століття, в рамках якого вважається, що економіка є залежним компонентом природного середовища, в межах якої вона існує і є її частиною [1].

Стратегією розвитку туризму та курортів на період до 2026 року визначається інтегрований підхід до формування та реалізації державної політики у сфері туризму та курортів, який передбачає одну із складових, таку як галузеву (міжгалузеву координацію та системний розвиток складових сфери туризму та курортів), а саме: екологічний (зелений) [4].

«Зелена» економіка здатна підвищити добробут людей, забезпечуючи при цьому соціальну справедливість і істотно знижуючи ризики для навколишнього середовища. Особливе значення «зелена» економіка набуває в зв'язку з підвищеним інтересом до розвитку, який неможливий без вирішення екологічних проблем. Основні тенденції переходу до «зеленої» економіки визначають десять ключових секторів економіки, одним з яких є туризм [3; 5].

Зростання розвитку туризму в Україні може привести до появи таких проблем для навколишнього середовища, як збільшення споживання води, викидів парникових газів та неочищеної води, зростання відходів, збиток для місцевого наземного і морського біорізноманіття. Але в той же час туристи є рушійною силою «озеленення» туристичного сектора. Організація поїздок і туризм є галузями, які вимагають значних людських ресурсів. Одне робоче місце в основній туристичної галузі створює приблизно півтора додаткових або непрямих робочих місць в галузях економіки, пов'язаних з туризмом [3].

Туризм в «зеленій» економіці означає туристичну діяльність, яка може бути збережена або підтримана, незалежно від її економічних, соціальних, культурних або екологічних контекстів, тобто «сталий туризм». Стратегія зростання «зеленого» туризму повинна стосуватися всіх сегментів і видів діяльності, а також шляхів їх взаємодії [2].

Таким чином, одним з інструментів «зеленої» економіки є створення партнерств між підприємствами курортно-рекреаційної сфери, торговими, будівельними, банківськими та страховими організаціями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Википедия. URL : https://ru.wikipedia.org/wiki/

2. «Международный год экологического туризма 2002». URL : //www.unep.fr/scp/tourism/events/iye/pdf/iye_leaflet_text. pdf

3. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности. Обобщающий доклад для представителей властных структур. ЮНЕП, 2011 г. URL : www.unep.org/ greeneconomy.

4. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. URL : https://www.kmu.gov.ua/npas/249826501

5. Яшалова Н.Н. «Зеленая» экономика как основа эколого-экономического устойчивого развития регионов. *Вестник УрФУ. Серия экономика и управление*. Екатеринбург. 2013. № 2. С. 81-94.

СЕКЦІЯ 5. «МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ»

УДК 338.2:658+578

Бугаєва М.В.[1], Рубан В.М.[2]
[1] к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та підприємництва, Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький, Україна
[2] к.е.н., доц., доцент кафедри соціальної медицини і організації охорони здоров'я, Донецький національний медичний університет, Україна

МІЖНАРОДНА СПІВПРАЦЯ В КОНТЕКСТІ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ

У 2015 році 193 державами-членами ООН була підписана Резолюція під назвою «Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року». Вона оголошувала новий план дій, орієнтований на виведення світу на траєкторію сталого та життєстійкого розвитку, що включає 17 цілей сталого розвитку (ЦСР) та 169 задач. Зокрема, у ній визначені глобальні цілі, що охоплюють шляхи розвитку людства, - такі як: зниження нерівності, боротьба з бідністю і злиднями, забезпечення здорового способу життя, боротьба зі змінами клімату тощо [3]. Однак в умовах триваючої пандемії дотримуватися поставлених цілей стає все складніше.

На сьогодні очевидним стало, що пандемія коронавірусу серйозно вплинула на всі цілі сталого розвитку та динаміку їх досягнення, починаючи від мікро рівня, закінчуючи світовою економіко. За деякими даними, щомісячні втрати в зв'язку з пандемією досягають приблизно 375 мільярдів доларів США. Більшість країн світу зіткнулися з проблемами у виконанні цих цілей. Разом з тим, вже в момент прийняття Порядку, економічні експерти сумнівалися в реалістичності досягнення поставлених цілей за 15 років. При цьому, ніхто з них не враховував такої всеохоплюючої кризи, як пандемія коронавірусу, що змінила світовий устрій та життєві пріоритети кожної людини. Відтак, поставлені цілі та шляхи їх реалізації наразі мають бути переглянуті і скориговані.

Наразі важливою стає кооперація саме в форматі ООН та її організацій, зокрема разом, співпрацюючи, країни зможуть впоратися і з пандемією коронавірусу і досягти цілей сталого розвитку.

Очевидно, що пандемія завдала серйозного удару по темпах зростання світового ВВП. За даними МВФ, лише до 2022 року вдасться вийти на рівень докризового 2019 року [1]. Такі Європейські країни як Франція, Італія, Іспанія втратили 2-3 пункти ВВП в зв'язку з пандемією, закриттям кордонів і відповідно повною зупинкою туризму і поки не відкриються основні курорти Середземноморських країн мови про відновлення економік йти не може. В ситуації пандемії серйозно погіршилася ситуації в області боротьби з голодом і бідністю, відбувається збільшення диспропорції між багатими і бідними і, відповідно, зростає соціальна

нерівність. У той час як світова спільнота активно намагається вирішити проблему зі змінами клімату, очевидно необхідним має бути повернення до Цілей розвитку тисячоліття, прийнятим у 2000 році.

Апостолос Ксірафіс, генеральний секретар Економічної і соціальної ради Греції, зазначає, що існують значні складнощі в координації зусиль щодо боротьби з наслідками пандемії в рамках Європейського союзу. За його словами, Європейський Союз добре справляється з постановкою стратегічних цілей, і в більшості випадків йому вдається їх досягти, однак, коли мова заходить про негайне реагування на критичні ситуації, дискусії ведуться в рамках складного зв'язку між установами. Також він підкреслив, що епідемія коронавірусу була саме тим випадком, коли ЄС не зміг відреагувати як єдине ціле. Разом з тим, Ксірафіс зазначає, що на прикладі пандемії ми спостерігаємо, як сьогодні невизначеність рухає нашим життям, нашими думками і рішеннями. Але в той же час невизначеність відкриває вікно можливостей для громадянських суспільств, політичних лідерів і бізнесу, вікно для трансформації глобального управління в напрямку гармонії, солідарності і процвітання.

Дійсно, людство зараз зіткнулося з непередбаченим кризою, яка дуже швидко розвивається на світовому рівні і впливає на всі сфери життя. А відтак, перед обличчям цієї кризи необхідно діяти дуже швидко. Саме тому, людству необхідно знову навчитися жити у ситуації невизначеності, щоб бути готовим дати відсіч новим викликам, подібним епідемії коронавірусу [2].

Вважаємо, щоб прийняти усі виклики, які виникають перед світовою спільнотою, необхідно розробити нові механізми співпраці, нові коопераційні зв'язки між усіма елементами громадянського суспільства: громадськими та державними інститутами, а також бізнес-структурами. Тільки таким чином можливо впоратися з глобальною кризою, що охопила практично всі сфери життя.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна. / Наук. ред. В.Юрчишин. Київ: Заповіт, 2018. 202 с. – Режим доступу: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_global_trendns.pdf Європейська правда. URL: https://www.eurointegration.com.ua/experts/2020/06/11/7110943/

2. Цілі сталого розвитку в Україні. URL: http://sdg.org.ua/ua/resources-2/344-2030-2015

УДК 339.92:330.342.3-021.387
Віннікова І.І.[1], Дука А.А.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту, ДВНЗ ,,КНЕУ ім.В.Гетьмана'', Україна
[2] здобувач вищої освіти, ДВНЗ ,,КНЕУ ім.В.Гетьмана'', Україна

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Економічний розвиток країн призвів до того, що масштаби співробітництва між компаніями стирають кордони. Поглиблюючи зв'язки, у окремих держав, що залучені до співпраці, з'являється значна кількість можливостей, серед яких нові ринки збуту продукції, економія на масштабах виробництва, залучення кваліфікованого персоналу з інших країн, подекуди з різним рівнем підготовки та відмінним мисленням.

Україна, в цьому випадку не є виключенням. Об'єктивна необхідність підштовхує державу розвивати зв'язки з іншими країнами, зокрема, з одним з наймогутніших угрупувань на сьогоднішній день – Європейським Союзом. Вирішення проблеми сталого розвитку з врахуванням обмеженості та вичерпності економічних ресурсів, збалансованим розвитком суспільства неможливий в межах однієї країни. Тому актуальним є пошук ефективної співпраці між Україною та іншими країнами світу, зокрема країнами ЄС. Найоптимальніша сфера міжнародної співпраці це сфера інноваційно-інвестиційної діяльності щодо забезпечення сталого розвитку. Пропоную в деталях подивитись на дану модель співпраці.

Враховуючи політичні та економічні аспекти, що превалюють на сьогоднішній день в Україні, а саме необхідність прийняття кардинально нових рішень для стабілізації загальної економічної ситуації у державі, існує необхідність співробітництва з одним з найбільш впливових та могутніх угрупувань, як Європейський Союз. Беручи до уваги те, що Україна є безпосереднім об'єктом Європейської політики сусідства, маючи спільний кордон з 6 членами спільноти, та планує входження до ЄС, маємо змогу констатувати, що співпраця з будь-якою з країною членом є позитивним зрушенням у напрямку руху на захід.

Проаналізувавши фактичні угоди, визначено, що значна кількість технологій, розроблених на території України або вітчизняними науковцями, впроваджувалась або за межами держави, або за браком коштів чи інших ресурсів не доходила до етапу розробки та реалізації проектів. В данному випадку міжнародна співпраця була б безсумнівно корисна.

Чому сфера міжнародної співпраці в Україні залишає бажати кращого? Представлено 3 головні проблеми які стоять на шляху вдалої співпраці та інвестування:

1. Недостатнє сприяння держави з боку виділення коштів.

2. Корумпованість влади та присутність тіньового сектору економіки.
3. Незадовільний імідж країни на світовій арені.

Порівнюючи кількість інвестицій, спрямованих у окремих країнах Євросоюзу на розробки і дослідження маємо змогу зазначити, що фінансування відрізняється значною мірою. Таким чином, однією з першочергових перешкод для розвитку інноваційного напрямку в Україні є недостатнє сприяння держави з боку виділення коштів.

У зв'язку з тим, що інноваційна діяльність носить ризиковий характер, приватні інвестори зацікавлені інвестуванням у інші проекти, менш ризикові та швидко прибуткові. Найвищими витратами державного сектору з-поміж інших характеризуються Німеччина, Австрія, Ісландія та Данія. Україна на розвиток інновацій у країні витрачає значно менше. Порівнюючи показники з Польщею, значення для якої одне з найнижчих у Європі, зазначимо, що в Україні витрачається приблизно у 1,6 разів менше.

Також, окрім недостатнього виділення коштів великою перепоною, важливою як для інноваційного розвитку, так і для міжнародного співробітництва, є корумпованість влади, присутність тіньового сектору економіки. Економістами та провідними вченими багатьох європейських країн даний факт часто піднімається у пресі та на зібраннях національного та інтернаціонального характеру. Аналіз літературних джерел свідчить, що перешкодою на шляху до співробітництва з іншими країнами також може бути несприятливий інвестицій клімат, нестабільна економічна ситуація та незадовільний імідж країни на світовій арені.

Для участі у міжнародному співробітництві за даним напрямом важливим є здійснення економічних реформ, таких як введення безвізового режиму, укладення угод про зону вільної торгівлі, запровадження стратегії залучення та використання зовнішньої допомоги. Пріоритетами інноваційної політики на національному рівні повинно бути створення інноваційних кластерів, забезпечення якісної та безкоштовної вищої освіти, підвищення бюджетних витрат на НДДКР за досвідом розвинутих країн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вісник Інститут економічного прогнозування. – 2002. - № 1 (1). – С.18 – 39.
2. Данилишин Б. М. Інвестиційна політика в Україні : [монографія] / Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, О.І. Дацій. — Донецьк: «Юго–Восток, Лтд», 2006. — 292 с.
3. Ю.М. Вербицька // Актуальні проблеми економіки. – 2007.– № 8.– С. 151 – 156.

УДК 336.027

Волковський Є.І.[1], Волковська Н.І.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна
[2]аспірантка, ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна

ESG ФАКТОР У РЕЙТИНГУВАННІ ЗОВНІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ

Кожна соціально-економічна криза чи загальносвітове потрясіння призводить до коректування чи зміни принципів глобального розвитку. Епідемія COVID-19 стала непередбачуваним криголамом соціальних та економічних зв'язків які налагоджувались десятками років. Сьогодні країни-лідери формують плани відновлення після кризи, які передбачають активізацію принципів сталого розвитку на новому більш комплексному рівні. Такі обставини розширюють сферу аналізу екологічного, соціального та управлінського компоненту діяльності економічних агентів в тому числі і на макроекономічному рівні. Що буде проявлятися на підвищенні вимог до покращення показників сталого розвитку країн, особливо для тих що будуть бажати отримати боргове фінансування на світових фінансових ринках. Тому вводяться та будуть вводитись нові вимоги та методики до врахування ESG показників при здійсненні зовнішніх державних запозичень.

Цікавість до впливу ESG показників на кредитоспроможність держави та вартість облігаційних позик почала активно з'являтись у останні п'ять років. Що пов'язано з формування міжнародної системи угод, декларацій, добровільних об'єднань, що стосуються питань фінансів сталого розвитку. Наразі провідні світові рейтингові агентства, а саме Moodys, Fitch, S&P500 шукають шляхів до застосування оцінки ESG показників країни до методик рейтингування. Втім залишається невизначеною оцінка потенційного впливу таких нововведень на здатність України до збереження наявних можливостей до випуску облігацій зовнішньої державної позики.

Кредитний рейтинг країн є дороговказом для великих інвесторів при формуванні їх портфелів, особливо для купівлі цінних паперів з фіксованим доходом. Втім використання кредитного рейтингу при формуванні портфелю не є простим завданням, коли інвестор обирає між двома чи декількома країнами які мають схожі підсумкові оцінки. У ці моменти інвестори розширюють фокус аналізу і починають розглядати додаткові фактори ризику. Саме в цей момент у фокус потрапляють питання сталості економіки країни, тобто її ESG показники.

При цьому важливо зазначити, що як правило оцінка сталості розвитку країни при розгляді її ризиків, стосується системних довгострокових процесів, або процесів які стосуються оцінки більш якісних явищ. Так наприклад залежність країни від надходжень нафтогазових

ресурсів у довгостроковій перспективі робить її залежною від цін на нафту, і може істотно погіршувати її кредитоспроможність при зростанні цін на нафту. При цьому висока частка відновлювальних джерел енергії у енергосистемі робить країни робить більш чистими товари та послуги, що продукуються країною, а тому обмежувальні заходи щодо вмісту вуглецю у продукції матимуть менший ефект при здійснені експортних операцій компаніями цієї країни.

Рейтингове агенство S&P 500 найчастіше враховує ESG фактори при оцінці якості державних інститутів та ефективності управління, які складають чверть індикативного суверенного рейтингу. При цьому основні ризики від ESG аспектів, на думку представників S&P500 можуть стосуватись у першу чергу країн з ринковою економікою, що формується особливо країн Карибського басейну чи Південно-Східної Азії. При цьому розвинені країни мають менші загрози від ESG факторів, втім вони можуть набути нової ваги у разі трансграничного руху товарів чи міграції.[1]

Державні облігації одним з найбільших класів цінних паперів на світовому фондовому ринку. Їх загальна вартість перевищує 66 трілліонів долларів.[2, с 4]

При цьому світові інвестори та рейтингові агентства все більше звертають увагу на зв'язок між привабливістю державних облігацій та ESG характеристиками емітента.

Наступні 10 років є переломними у для досягнення показників сталого розвитку, оскільки саме у 2030 році мають досягнуті цілі сталого розвитку, так само мають бути скорочені викиди парникових газів на 45% по відношенню до 2010 року згідно із положеннями Паризької угоди. При цьому саме уряди будуть грати визначальну роль у переході до сталого розвитку.

Для державних облігації головним завданням є розуміння того як екологічні фактори можуть бути введені до аналітичних моделей рейтингування державних цінних паперів. Необхідно виокремити зв'язок та вплив навколишнього середовища та п'яти ключових складових рейтингування: інституційної, економічної, зовнішньої, політичної/форс-мажорної події та фіскальної складової.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Міжнародне рейтингове агентство «Standard & Poors 500». – Режим доступу: https://www.spglobal.com/ratings/en/products-benefits/products/esg-in-credit-ratings
2. The Sovereign Transition To Sustainability: Understanding The Dependence Of Sovereign Debt On Nature. LSE & Planet Tracker, 2020. – Режим доступу:https://www.lse.ac.uk/GranthamInstitute/wp-content/uploads/2020/01/SUMMARY_The-sovereign-transition-to-

sustainability_Understanding-the-dependence-of-sovereign-debt-on-nature.pdf

УДК 658.0(477)
Дмитренко Р.М.[1]
[1]к.е.н., доцент, докторант кафедри фінансів, банківської та страхової справи, Міжрегіональна академія управління персоналом, м. Київ, Україна

МОДИФІКАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАХИСТУ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРАРІЇВ ВІД ЕКСПАНСІЇ ІНОЗЕМНОГО БІЗНЕСУ

В сучасній українській економіці агробізнес відіграє надзвичайно важливу роль. Високий рівень попиту на органічну продукцію, який спостерігається у Європейському Союзі відкриває перед українськими аграріями додаткові можливості для експорту. Незважаючи на наявність численних проблем та перешкод на шляху розвитку українського ринку органічної сільськогосподарської продукції, він є перспективним для підтримки економічного зростання в нашій країні. Враховуючи те, що попит на органічну продукцію зростає в усьому світі українські товаровиробники мають реальні перспективи подальшого зміцнення експортного потенціалу в цій сфері, посилення міжнародних економічних зв'язків, зростання доходів та залучення новітніх технологій, які сприяють збереженню та покращенню природного середовища [1, с.]. Натомість Євросоюз обережно ставиться до української продукції та підприємців на своєму ринку і безапеляційно захищає своїх виробників, чого не можна сказати про Україну.

Звісно, Угода про асоціацію України з Євросоюзом забезпечила для багатьох видів аграрної продукції безмитний доступ на ринок ЄС. Утім, визначені безмитні квоти на значну кількість аграрної продукції, як правило, вичерпуються вже в перші дні нового року, а Польща та Угорщина застосовують обмежувальні заходи щодо товарів українського походження всупереч умовам угоди про асоціацію та ПВЗВТ [2]. Україною ж обмежувальні заходи щодо імпорту сільськогосподарської продукції нормативно-правовими актами не передбачено, а отже, захист вітчизняного аграрного товаровиробника практично відсутній.

Ігноруючи світовий досвід щодо захисту аграріїв та внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції, уряд України, з 01.01.2017 р. ліквідував пільгову систему оподаткування ПДВ для аграрного сектору, не запропонувавши нічого нового взамін. І лише в 2020 р. на розгляд уряду подано проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки податку на додану вартість з операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції» від 15.06.2020 р. за №3656 [3], яким передбачено запровадження зниженої ставки ПДВ, а саме 14% по операціях з постачання на митній території України та ввезення на митну

територію України сільськогосподарської продукції, що класифікується за такими товарними позиціями згідно з УКТ ЗЕД: 0102; 0103, 0401 (в частині молока незбираного), 1001, 1002,1003, 1004, 1005, 1201, 1204 00, 1205, 1206 00, 1207, 1212 91 [3].

Аналіз, проведенийй UCAB на підставі даних USDA та операторів ринку щодо окремих видів олійних та зернових культур (соняшник, ріпак, кукурудза), показує, що зниження ставки ПДВ з 20% до 14% по операціях з їх реалізації не призведе до масштабних викривлень у структурі надходжень/втрат ПДВ для жодної із зацікавлених сторін (держава/підприємство). Дохідність вирощування таких культур і торгівлі та сальдо доходів бюджету залишаться без змін. Переробні підприємства зможуть зекономити 6% видатків при закупівлі продукції за рахунок менших податкових зобов'язань виробника. Відбудеться очікувана детінізація агробізнесу тощо [4].

Натомість наслідки запровадження зниженої ставки ПДВ для молочної продукції вважаємо невтішними. В останні роки український ринок заполонила імпортна молочна продукція. Якщо у 2018 році співвідношення між обсягами імпорту в Україну молокопродуктів – в перерахунку на молоко – та обсягами переробки молока становило 4,3 %, то у 2020 році воно сягнуло близько 20 %. Таким чином, у 2020 році – вперше за часів незалежності України експортно-імпортний баланс молокопродуктів став негативним не лише по окремих групах молочної продукції, а й в цілому по усіх молокопродуктах [5].

За оцінками експертів, нині в Україні ціни на молокопродукти практично вичерпали можливості для зростання. Рівень закупівельних цін в окремих випадках вже перевищує відповідний їх рівень в країнах ЄС. А отже, існує загроза, що в найближчій перспективі споживачі все більше надаватимуть перевагу імпортній продукції, що призведе до банкрутства молопереробних підприємств.

Аграрії ж в гонитві за поточною вигодою у вигляді зростання закупівельної ціни на молочну сировину, з введенням в дію законопроєкту №3656, з часом можуть взагалі втратити можливість заробляти на молочному бізнесі. Натомість у виграші опиняться виробники молокопродуктів з таких країн, як Німеччина, Італія, Польща та ін., які й надалі планують збільшувати свою присутність на українському ринку молокопродуктів, завойовуючи все більше його сегментів [5].

Тож, державна політика захисту аграріїв потребує негайної модифікації, зокрема, в частині державного протекціонізму щодо молочної галузі, що забезпечить подальше зміцнення та розвиток не лише галузі тваринництва, а й агробізнесу України в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Міщенко Д.А. Державне регулювання ринку органічної сільськогосподарської продукції в Україні: сучасні реалії та перспективи розвитку. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2018. №8. – Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/8_2018/3.pdf
2. Семеряк М. Як європейці захищаються від експансії українських виробників та що з цим робити. Економічна правда. https://www.epravda.com.ua/publications/2021/04/6/672676/
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки податку на додану вартість з операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції. Проект Закону України від 15.06.2020 р. за №3656. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69140
4. Пояснювальна записка до проекту Закону України про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки податку на додану вартість з операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69140
5. Українському ринку загрожує експансія імпортної молочки. *Agroreview*. – Режим доступу: https://agroreview.com/content/ukrayinskomu-rynku-zagrozhuye-ekspansiya-importnoyi-molochky

УДК 330.101

Кальченко С.В.[1]
[1]д.е.н., проф., професор кафедри бізнес-консалтингу та міжнародного туризму, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНА ДІЯЛЬНІСТЬ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НА ЗАСАДАХ КООПЕРАЦІЇ

Однією з особливостей сучасного розвитку вітчизняних селянських господарств є суперечливе поєднання значного потенціалу для свого подальшого функціонування в якості суб’єкта аграрного виробництва та проблем організаційного, інформаційного та інфраструктурного характеру, які стримують процес перетворення сімейних форм сільськогосподарського виробництва на повноцінних учасників аграрних відносин. Одним з перспективних напрямків економічної діяльності для вітчизняного селянства є зовнішні ринки сільськогосподарської продукції як у сировинному, так і в готовому вигляді. Дешева робоча сила, родючість ґрунтів є природними перевагами селянських господарств, які потенційно дозволяють їм знаходиться у більш виграшному становищі, порівняно із закордонними

конкурентами. За цих умов набувають особливої актуальності питання консолідації селянських господарств у формі інтеграційних утворень кооперативно-корпоративного типів.

Оцінюючи перспективи розвитку кооперації на базі селянських господарств як засобу забезпечення експортоорієнтованого функціонування даного сегменту аграрного виробництва, слід враховувати специфіку кооперативного утворення взагалі, а також особливості формування подібних структур на базі дрібнотоварного сектору аграрного виробництва.

Процес кооперативного будівництва на базі селянських господарств, у випадку своєї реалізації дозволяє досягти суттєвих позитивних змін не тільки в економічному, а й в соціальному аспектах. Разом із цим очевидно, що він має здійснюватися поступово з чітким визначенням проміжних цілей та завдань. В процесі дослідження розроблено поетапний план стратегії розвитку обслуговуючої кооперації на основі малих форм аграрного виробництва, метою якого є вихід на зовнішні ринки (табл.2).

Слід відмітити поступовість реалізації запропонованих заходів, їх відповідність меті та завданням відповідного етапу. Приймаючи до уваги специфіку здійснення економічної діяльності в селянських домогосподарствах, особливо в господарствах споживчо-товарної та споживчої груп, доцільно, на нашу думку, використовувати поняття «внутрішній експорт» та «зовнішній експорт».

Запропоновані дефініції відображають складнощі із організацією збутової діяльності з боку дрібнотоварного сектору, оскільки функціонування переважної більшості даного типу виробників обмежене регіоном проживання селянської родини, а обраний напрям виробничої діяльності обумовлюється особистими потребами (споживчі господарства) та наявністю і активністю місцевих логістичних центрів (споживчо-товарні та товарні господарства). Аналізуючи стан та перспективи діяльності зазначених груп аграріїв, доцільно в даному аспекті використовувати термін «внутрішній експорт», маючи на увазі спроможність (або відсутність) конкретного господарства до реалізації виробленої продукції, товарів та послуг на загальнонаціональному рівні.

Прогнозується, що в процесі практичної реалізації запропонованих заходів будуть досягнуті наступні результати:

– збільшення кількості селянських господарств, які функціонують на товарних засадах (приватні підприємці та сімейні фермерські господарства);

– пожвавлення процесу кооперативного будівництва на селі (основними формами мають бути збутові, сервісні та інформаційно-консультаційні);

– поглиблення взаємовигідної співпраці між представниками малих форм аграрного виробництва (перш за все, селянських господарств) та регіональних науково-навчальних центрів в напрямку вирішення проблеми

кадрового забезпечення та формування елементів інформаційно-консультаційної інфраструктури;

– підвищення рівня доходів сільського населення, підвищення статусності аграрної галузі для молоді, уповільнення процесів депопуляції на селі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Забуранна Л. В., Ярмоленко Ю. О. Потенціал провадження платформи агроцифрової кооперації для конвергенції регіонів у процесі сталого розвитку *Економіка АПК*. 2019. № 3. С. 87
2. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации. М. : Экономика. 1989. 496 с.
3. Чаянов А. В. Краткий курс кооперации. М.: Кооперативное товарищество. 1925. 80 с.
4. Чаянов А. В. Природа крестьянского хозяйства и земельный режим. *Труды Всерос. съезда Лиги аграрных реформ*. 1918. С. 4-5.
5. Челинцев А. Н. Теоретические основания организации крестьянского хозяйства. Харьков. 1919. 178 с.

УДК 339.9

Клименко К. В. [1], Савостьяненко М. В. [2]
[1]к.е.н, завідувач відділу бюджетної системи Науково-дослідного фінансового інституту, ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна
[2]старший науковий співробітник відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна

СУЧАСНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ЗІ СВІТОВИМ БАНКОМ

Продуктивне співробітництво з Світовим банком (СБ) є максимально вигідним для України в контексті залучення та використання фінансово-кредитного потенціалу в умовах затяжної економічної нестабільності й пандемії. СБ залишається одним із каталізаторів розвитку міжнародної фінансової співпраці, розширюючи її і збільшуючи фінансування у ключових сферах.

На сьогоднішній день вибірка коштів в рамках діючого портфелю МБРР, порівняно із іншими МФО, є найбільшою і станом на 01.01.2021року вона склала 693,55 млн. дол. США і це у 2,3 рази більше, ніж рік тому [1].

Найближчим часом заплановано винести на розгляд Ради Директорів СБ фінансування проектів «Екстрене реагування на COVID-19 та вакцинація в Україні», «Удосконалення вищої освіти в Україні заради результатів», «Київська міська мобільність», «Встановлення гібридних систем з

виробництва електроенергії в «Укргідроенерго» та додаткове фінансування проекту «Доступ до довготермінового фінансування» для Укрексімбанку [1].

Світовий банк підвищив прогноз зростання валового внутрішнього продукту України у 2021 році з 3% до 3,8%. Про це йдеться в березневому економічному огляді СБ. Однак при цьому погіршений прогноз зростання ВВП у 2022 році до 3% порівняно з 3,1% в січневому прогнозі (3,5% у 2023 р.). Помірне відновлення економіки України в 2021 році СБ пояснюється високою невизначеністю, пов'язаною з низькими темпами вакцинації проти COVID-19 і економічною політикою щодо поліпшення інвестицій і забезпечення макроекономічної стабільності. Але при цьому сільське господарство і переробна промисловість демонструють позитивні тренди.

Таблиця 1 – Україна: макроекономічні індикатори рівня бідності [2]

Показник /роки	2020	2021п.	2022п.	2023п.
Зростання реального ВВП, в постійних ринкових цінах	-4,5	3,8	3,0	3,5
Приватне споживання	-3,0	4,6	3,8	3,5
Державне споживання	1,8	1,5	0,0	0,0
Валові інвестиції в основний капітал	-27,4	9,7	8,4	7,5
Експорт, товари та послуги	-7,4	3,4	2,0	4,4
Імпорт, товари та послуги	-11,5	6,8	5,0	4,8
Зростання реального ВВП при постійних факторних цінах	-4,6	3,9	2,9	3,5
Сільське господарство	-7,0	5,0	4,5	5,0
Промисловість	-4,0	2,0	3,0	4,5
Послуги	-4,4	4,4	2,6	2,9
Інфляція (індекс споживчих цін)	4,8	5,0	5,0	5,8
Чисті прямі іноземні інвестиції (% ВВП)	2,2	2,4	2,6	6,2
Фіскальний баланс (% ВВП)	-6,1	-5,4	-4,0	-2,5
Борг (% ВВП)	63,2	62,4	59,7	57,8
Первинний баланс (% ВВП	-2,4	-0,9	0,1	1,8

Розробка нових стратегічних документів для розвитку взаємного співробітництва зі Світовим банком повинна забезпечити режим максимального сприяння для вжиття взаємовигідних заходів за участю міжнародних партнерів, з безперечним урахуванням і дотриманням національних інтересів країни. Так, було відзначено експертами Мінфіну та СБ, що строк дії існуючої Концепції партнерства Світового банку та України 2017-2021 спливає у червні 2021 р. [3], яка протягом 4 років підтримувала

зусилля країни на шляху досягнення стійкого економічного відновлення на користь усіх громадян.

Це означає, що вже час розпочати визначення ключових пріоритетів для наступної чотирирічної Стратегії партнерства. Новий концептуальний документ повинен містити норми, що також сприятимуть досягненню Україною подальшого поступу в забезпеченні сталого та інклюзивного відновлення економіки на підставі програми, що спрямована на належне функціонування ринків, створення умов для фіскальної та фінансової стабільності, а також підвищення якості надання послуг, ліквідації крайньої бідності та сприяння спільному добробуту. Такий Документ повинен визначити мету, вектори руху, дорожню карту, пріоритети та індикатори належних соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення і розвитку. Її метою є впровадження в країні високих стандартів життя та вихід на провідні рейтингові позиції у світі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Представники Мінфіну та Світового банку обговорили майбутні спільні фінансові проекти. – Режим доступу: https://mof.gov.ua/uk/news/predstavniki_minfinu_ta_svitovogo_banku_obgovorili_maibutni_spilni_finansovi_proekti_-2810

2.Europe and Central Asia Economic Update, Spring 2021 : Data, Digitalization, and Governance. – Режим доступу: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/35273

3.Концепція партнерства з Україною на 2017–2021 рр. – Режим доступу: https://www.worldbank.org/uk

УДК 327:502.131.1

Ковбатюк М.В.[1],Ковбатюк Г.О.[2]

[1]к.е.н., проф., завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки, Державний університет інфраструктури та технологій, м. Київ, Україна

[2]аспірант, Державний університет інфраструктури та технологій, м. Київ, Україна

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН ЯК ГОЛОВНА СКЛАДОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Однією з нових теоретичних доктрин, яка викликана, з одного боку, активним процесом глобалізації, та, з другого, негативними наслідками функціонування світової економічної системи, є концепція сталого розвитку, яка системно поєднала в собі три головні компоненти: економічну, екологічну та соціальну.

Економічна компонента передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів та застосування природо-, енерго- і ресурсозберігаючих

технологій для створення сукупного доходу, який забезпечував би хоча б збереження природних та людських ресурсів, за допомогою яких створюється загальний дохід. У той же час перехід до інформаційного суспільства приводить до зміни структури сукупного капіталу на користь людського, збільшуючи нематеріальні потоки фінансів, інформації та інтелектуальної власності. Вже зараз ці потоки перевищують обсяги переміщення матеріальних товарів усемеро [1].

Екологічна компонента сталого розвитку має забезпечити збереження природної системи, її життєздатність. Особливого значення набуває необхідність відновлення первинної якості природного середовища до рівня, що не шкодить здоров'ю людини та природним екосистемам [2].

Соціальна компонента орієнтована на людський розвиток, коли людина повинна стати не об'єктом, а суб'єктом розвитку. Вона повинна брати участь в процесах формування своєї життєдіяльності, прийнятті та реалізації рішень, контролі за їх виконанням. Особливого значення набуває справедливий розподіл благ між людьми, ефективна соціальна система [3].

Вирішення цих завдань є головною задачею сучасності для національних урядів, міжнародних організацій та всього світу. Особливої уваги на сьогодні набуває саме екологізація економіки.

Розглядаючи проблему екологізації економіки як інструменту сталого розвитку, не можна оминути увагою одну із важливих її складових, а саме екологізацію зовнішньоекономічних відносин. Нагальна потреба екологізації міжнародних економічних відносин обумовлена збереженням національних інтересів кожної країни та її успішної інтеграції в світовий економічний простір. На цьому просторі все жорсткішим стає екологічний імператив. Екологічна сертифікація технологій, товарів і послуг є обов'язковим атрибутом конкурентоспроможності кожного з учасників міжнародного поділу праці. Як відомо, сьогодні на світовому ринку вже практично неможливо реалізувати продукцію чи послуги, котрі не мають відповідної екологічної сертифікації. Це означає, що вся економічна система, зокрема її складова – природокористування – мусять зазнати радикальних реформ [4].

Екологізація міжнародних відносин це процес неухильного і послідовного поширення екологічних ідей, підходів і принципів на усі види та форми міжнародних відносин з метою охорони навколишнього природного середовища і раціонального природокористування, гарантування міжнародної екологічної безпеки та переходу до якісно нової соціо-еколого-економічної моделі розвитку світової спільноти [5].

Міжнародне співробітництво в контексті екологізації набуває таких форм, як парламентське співробітництво держав з метою розв'язання глобальних екологічних проблем, взаємодія урядів для реалізації міжнародних екологічних програм; співробітництво окремих країн з

міжнародними природоохоронними організаціями; міжнародно-правове співробітництво країн з метою розв'язання екологічних проблем і раціонального природокористування; створення спеціальних міжнародних природоохоронних організацій; обмін досвідом, технологіями, знаннями та інформацією в галузі охорони навколишнього середовища та раціонального природокористування; залучення громадських та бізнес організацій до міжнародного екологічного співробітництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Згуровський М. Украина в глобальных измерениях устойчивого развития.URL:https://kpi.ua/ru/620-7
2. Невесенко В.Д.Проблеми сталого розвитку світової економіки в умовах екологічних викликів. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2010. Випуск 18. Ч.1.С. 275-281.
3. Домарадзька Г.С., Фурман М.Б Реалізація "концепції сталого розвитку" в Україні, як передумова ефективної інтеграції в світову економіку. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2012. № 748. С. 350-356.
4. Туниця Т.Ю.Міжнародні аспекти проблем екологізації економіки. *Науковий вісник УкрДЛТУ: Екологізація економіки як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища*. Львів: УкрДЛТУ. 2005. Вип. 15.6. С. 238–241.
5. Федунь О. Екологізація міжнародних відносин у контексті сталого розвитку. *Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини.* 2012. Випуск 30. С. 78–86.

УДК 338.124.4:621 (477)

Круглікова В. В.[1], Кононенко А. В.[2]

[1]к.е.н., доц. кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності НУ «Запорізька політехніка», Україна

[2]здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ШЛЯХИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ З КРИЗИ, СПРИЧИНЕНОЇ COVID-19

Епідемія COVID-19 не тільки забрала тисячі життів по всьому світу і принесла горе у тисячі сімей, а й ввігнала світову економіку в кризу, завдала жорсткого удару по багатьом галузям, послабила або нівелювала економічний розвиток деяких країн. Україна як країна, що досить сильно залежить від ситуації на світовому (зокрема європейському) ринку, також

відчула на собі значний негативний вплив наслідків епідемії. Однією з найбільш постраждалих є українська промисловість.

В Україні активна фаза пандемії COVID-19 розпочалася 25 березня. Заради стримання поширення вірусу було встановлено жорсткий карантинний режим та витрачено значні кошти на медицину та сектор охорони здоров'я.

Хоча поширення вірусу було сповільнене, проте впроваджені заходи мали негативний вплив на економіку України. ВВП країни в другому кварталі 2020 року впало на 9,9% в порівнянні з першим кварталом і на 11,4% в порівнянні з другим кварталом в 2019 року.

Це було однією з причин відмінення локдауну в 3-му кварталі, коли спад ВВП склав «лише» 3,6%. Загалом, за 2020 рік, замість прогнозованого зростання ВВП на 3,7%, він скоротився на 5%. І хоча це на найгірший підсумок року, оскільки на початку коронавірусу в НБУ прогрозували зменшення ВВП на 7%, проте резервів зростання економіки майже не залишилось, внаслідок чого вона стала залежною від динаміки пандемії.

Пандемія COVID-19 завдала значної шкоди промислового сектору економіки країни. Хоча ознаки економічних проблем були помітні вже давно - промислове виробництво знаходилось в рецесії з 2019 року. Навіть до кризи, в І кварталі 2020 року, було зафіксовано падіння всіх трьох сегментів реального сектору: промисловість просіла на 5,1%, будівництво - на 5,5% і агросектор - на 1,8%. Після введення локдауна ситуація погіршилася: падіння промвиробництва в квітні прискорилося до 16,4% з березневих 6,3%.

Але вже в травні, після переходу від локдауна до адаптивного карантину, реальний сектор відчув себе трохи краще і перейшов від стрімкого падіння до повільного відновлення. Згідно з офіційною статистикою, обсяг виконаних будівельних робіт за 10 місяців зріс в річному обчисленні на 1,9%, а в жовтні в порівнянні з жовтнем минулого року - на 13,3%.

За січень - листопад 2020 року обсяги промислового виробництва в Україні скоротилися на 6,2%. Найбільше постраждало машинобудування і переробка, в меншій мірі - виробництво сировини і енергетика. Зокрема, у переробній промисловості за 11 місяців виробництво скоротилося на 7,8%, у добувній промисловості і розробці кар'єрів - на 3,8%.

Відповідно, аби відновити промисловий сектор, необхідний план дій з боку уряду відповідно до проблем сучасної промисловості України.

Наразі, Україна має наступні виклики для промисловості:

1. Дефіцит ліквідності внаслідок зменшення замовлень, погіршення цінової кон'юнктури на основні товари експорту, розриви у ланцюгу платежів та затримки з відшкодуванням ПДВ.

2. Зростання витрат на перевезення продукції, виробництво, в тому числі через неефективні імпортні обмеження.

3. Зниження попиту і протекціонізм на зовнішніх ринках через кризу промислового виробництва у світі, поглиблену через пандемію COVID-19.

4. Низька місткість внутрішнього ринку, в т. ч. через повільну економіку.

5. Нерівні умови на внутрішньому ринку порівняно з іноземними виробниками, що користуються інструментами підтримки від своїх урядів.

6. Виробництво з низькою доданою вартістю, у тому числі через низький рівень капіталовкладень та відсутність промислової стратегії.

7. Необхідність модернізації, в тому числі екологічної, яка не здійснюється через високу вартість ресурсів у поєднанні з поточною несприятливою ринковою ситуацією, а також неефективну систему екологічного оподаткування.

Відповідно до цього можна запропонувати наступні ініціативи:

1. Доступ до фінансів. Завданнями є обмеження податкового та адміністративного тиску, збільшення доступності кредитних ресурсів, зниження витрат на транспортування, полегшення доступу до дешевшої сировини, створення механізмів сприяння екологічній модернізації. Це допоможе компенсувати дефіцит ліквідності та призупинити зростання виробничих затрат.

2. Доступ до ринків. Завданнями є ефективні інструменти просування експорту, уникнення/мінімізація втрат від захисних заходів інших країн, створення внутрішнього попиту через державні закупівлі із пріоритетом місцевого виробника. Це посприяє розвитку внутрішнього ринку та захисту вітчизняного виробника в умовах конкуренції.

3. Модернізація та сталий розвиток. Завданнями є заохочення капіталовкладень та насичення сектору обладнанням для переходу до виробництва з вищою доданою вартістю, створення сприятливих умов для інвестицій у нові та існуючі промислові виробництва на території країни, сприяння розвитку промисловості. Це посприяє модернізації та розбудові промислового сектору.

Ефективне цих ініціатив допоможе промисловості України пережити епідемію та не втратити свої позиції на внутрішньому та світовому ринках.

УДК 004.414

Литвиненко А. О.[1], Помазан М.Є. [2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця, Україна
[2]здобувач вищої освіти, кафедра міжнародних економічних відносин,
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця, Україна

БІЗНЕС-АНАЛІЗ В ІТ-СФЕРІ

У сучасній практиці трансформації та оптимізації ділової діяльності провідну роль відіграє бізнес-аналіз як дисципліна для виявлення потреб бізнесу та допомоги у пошуку найкращого рішення для них. Це підтверджується численними дослідженнями з управління проектами. Так, згідно з [1], найвпливовішими факторами, що призвели до провалу проектів з розробки програмного забезпечення, були: зміни пріоритетів організацій (41%), помилки на стадії збору вимог (39%), зміни проектної цілі (36%), неадекватне бачення проекту (30%) тощо.

Ускладнення завдань, пов’язаних із перетворенням або створенням інформаційних систем та інших рішень для підвищення ефективності бізнесу, призвело до розширення переліку ролей у команді проекту. До стандартних «керівник проекту, інженер-програміст, фахівець із забезпечення якості» додана нова роль «бізнес-аналітик». Згідно з [2], ця роль відповідає за виявлення, аналіз, документування та перевірку вимог проекту. Для цієї ролі існують інші назви: інженер вимог, системний аналітик, аналітик процесів, корпоративний аналітик та інші.

Бізнес-аналіз - це практика надання можливості впровадження змін у роботі підприємства шляхом виявлення потреб та рекомендування рішень, що приносять цінність стейкхолдерам. Існує альтернативне визначення: «Бізнес-аналіз - це набір завдань та методів, що використовуються для залучення зацікавлених сторін до розуміння структури, політики та діяльності організації та прийняття рішень, що дозволяють організації досягти своїх цілей. » В даний час цей термін є узагальненим поданням BACCM (Модель основної концепції бізнес-аналізу) [3].

Для того, щоб працювати відповідно до BACCM, бізнес-аналітику потрібно визначити позицію компанії та проекту, задаючи питання щодо кожного з основних понять, таких як "які зміни бажає клієнт", "які потреби потрібно охопити", "які рішення можна запропонувати для внесення змін" і т. д. "Таким чином, ми отримуємо максимально чітке розуміння поточного стану та мінімізуємо ймовірність упущення значного аспекту.

PMI визначає «бізнес-аналіз» таким чином: «Бізнес-аналіз - це застосування знань, навичок, інструментів та методів для: визначення

проблем та можливостей; визначення потреби бізнесу та рекомендування життєздатних рішень для їх задоволення та підтримування прийняття стратегічних рішень. Крім того є коротке визначення бізнес-аналізу: «Бізнес-аналіз - це сукупність заходів, що виконуються на підтримку надання рішень, які відповідають цілям бізнесу та надають постійну цінність організації».

BCS визначає «бізнес-аналіз», виходячи з відповідальності бізнес-аналітика: «Бізнес-аналітик виконує роль внутрішнього консультанта. Він несе відповідальність за розслідування ділових ситуацій, визначення та оцінку варіантів вдосконалення бізнес-систем, визначення вимог та забезпечення ефективного використання інформаційних систем для задоволення потреб бізнесу». Істотною відмінністю від першого визначення є те, що BCS виділяє окрему роль бізнес-аналітика в IT. З точки зору BCS, робота IT-аналітика специфічна і вимагає додаткових навичок аналітики, таких як тісна робота з командою розробників та глибоке занурення в аналіз системних процесів.

В [4] визначено п’ять перспектив для бізнес-аналізу, які використовуються, щоб зосередитись на діяльності та техніках, специфічних для контексту ініціативи: agile, business Intelligence, information Technology, business Architecture, business process management.

Отже, поняття «бізнес-аналіз» розкривається на основі знань, розроблених BACCM, PMI та BCS. Визначення концепції передбачає ключову роль аналітика бізнесу у визначенні бізнес-потреб, формуванні бажаного стану та забезпеченні змін шляхом співпраці між стейкхолдерами для створення найкращого доступного рішення. PMI розуміють бізнес-аналіз як процес з чіткими рамками, цілями та критеріями ефективності для бізнес-аналітиків, а BCS, скоріше, визначає перелік рекомендацій щодо підвищення ефективності бізнес-аналізу. Щоб узагальнити та об'єднати ці області, щоб відобразити їх суть, такими елементами є планування бізнес-аналізу, аналіз вимог, аналіз стратегії, дизайн вимог та визначення дизайну, управління життєвим циклом вимог та оцінка рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Success Rates Rise URL: https://cutt.ly/4vaRJ8L
2. Словник термінів (глосарій) по розробці вимог URL: https://cutt.ly/RvaTbWA
3. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge URL: https://cutt.ly/wvaIKGK
4. Ключові концепції бізнес-аналізу URL: https://cutt.ly/WvaPvvX
5. Роль бізнес-аналітика згідно з BCS URL: https://cutt.ly/lvaOFw2

УДК 658.3

Ліфінцев Д.С. [1], Башлай А.О. [2]
[1]к.е.н, доц., доцент кафедри менеджменту, “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”, Україна
[2]здобувачка вищої освіти, “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”, Україна

БАЗОВІ МЕТОДИ ПІДГОТОВКИ ДО ЕФЕКТИВНИХ КРОС-КУЛЬТУРНИХ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЙ

В умовах посилення глобалізаційних процесів однією з найважливіших цілей багатьох компаній стає формування у фахівців такої компетенції як “культурний інтелект” (cultural intelligence) [1], який визначається як “здатність людини працювати та управляти ефективно у культурно різноманітних ситуаціях і умовах” [2]. Сьогодні навички крос-культурної взаємодії, комунікації важливі не тільки для менеджерів великих міжнародних корпорацій, але й для спеціалістів, які працюють на підприємствах малого та середнього бізнесу, однією із причин чого є процеси глобалізації та діджиталізації [3].

Набуття крос-культурних компетенцій, необхідних для ефективної взаємодії у мультикультурному бізнес-середовищі, можливо, виключно, через практичну взаємодію. Саме через таку взаємодію і може бути сформований “культурний інтелект”, що вимагає зусиль і часу.

У даному дослідженні ми прагнемо розкрити напрямки формування підґрунтя для практичної взаємодії. Для ефективнішої комунікації у мультикультурному середовищі спеціаліст має отримати базову теоретичну підготовку шляхом проходження тренінгів і певної самопідготовки. У сучасному діджиталізованому світі наявні численні джерела інформації, які можна використати для підготовки до крос-культурної взаємодії, зокрема, численні YouTube канали, Facebook та Instagram пабліки тощо. Утім, варто виокремити декілька ключових концепцій, які, на наш погляд, можуть сформувати базу для розуміння основних культурних вимірів, які дають уявлення про поведінку та стилі комунікації із представниками різних культур.

Пропонуємо сконцентруватися на таких основних підходах:

1.Модель 6D (автор концепції - Г. Хофстеде).

Розроблена нідерландським дослідником модель розкриває шість основних вимірів культури: дистанція влади, індивідуалізм/колективізм, маскулінність/фемінність, уникнення невизначеності, довгостроковість орієнтацій, поблажливість/стриманість. За цими параметрами можна зрозуміти базові характеристики поведінки людей у різних країнах. На сайті

центру Хофстеде можна ознайомитись із актуальними даними щодо національних культур [4].

2.Проєкт Globe (глобальна команда із штаб-квартирою у Ванкувері, Канада).

Цінність даних, які збирають та інтерпретують дослідники даного проєкту, у тому числі, полягає у масштабності. Десятки локальних експертів із різних країн проводять польові дослідження, які формують базу даних, на основі якої визначаються характеристики національних культур. Окрім декількох параметрів, спільних із моделлю 6D, тут додані декілька інших (наприклад, орієнтація на досягнення; асертивність тощо). На офіційному сайті проєкту можна ознайомитись із даними щодо культури та стилю лідерства багатьох країн світу. Починаючи із 2020 року до переліку країн-учасниць проєкту додалася і Україна [5].

3.Культурна мапа" (авторка підходу - Е. Меєр).

Певно, найбільш популярна методика сьогодні. Е. Меєр запропонувала оцінювати культури за вісьмома вимірами: комунікації, стиль лідерства, оцінювання, переконання, прийняття рішень, довіра, сперечання, планування [6]. Книга "Культурна мапа", у який авторка описала концепцію та навела численні приклади, стала бестселером, а сама Ерін Меєр - однією із найбільш запитаних тренерок із крос-культурного менеджменту та комунікацій.

Ознайомлення із вищенаведеними методиками та теоріями - необхідна база, яка стає стартом для набуття практичного досвіду. Виключно, безпосередня взаємодія із представниками різних культур, занурення у нові культури, фізичне перебування у різних країнах, вивчення місцевих звичаїв та, бажано, основ мов - незамінні шляхи формування культурного інтелекту, який став необхідною компетентністю не тільки спеціалістів міжнародних компаній, але й фахівців локальних бізнес-організацій, залучених до глобального мультикультурного бізнес-середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Taras, V. (2020). Conceptualising and measuring cultural intelligence: important unanswered questions. European Journal of International Management, 14(2), 273-292.

2. Ott, D. L., & Michailova, S. (2018). Cultural intelligence: A review and new research avenues. International Journal of Management Reviews, 20(1), 99-119.

3. Lifintsev, D., & Wellbrock, W. (2019). Cross-cultural communication in the digital age. Estudos em Comunicação, 1(28), 93-104.

4. The official site of G. Hofstede centre (2021), available at: https://www.geert-hofstede.com (Accessed 2021).

5. The official site of Globe-2020 project (2021), available at: https://globeproject.com (Accessed 2021).

6. Meyer, E. (2014). The culture map: Breaking through the invisible boundaries of global business. Public Affairs.

УДК 339.97

Марченко О.І. [1], Тарасюк Т.О. [2]

[1]доцент кафедри економіки підприємства Навчально-наукового інституту економіки, оподаткування та митної справи, Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

[2]здобувач вищої освіти, Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО У СФЕРІ ТОРГІВЛІ

Одним з головних факторів, що впливають сьогодні на рівень світового прогресу та розвиток економіки всіх країн, є міжнародне економічне співробітництво. На земній кулі існує більше 200 самостійних держав. Кожне з них реалізує власну політику, створює свою економіку, водночас вступаючи в різні міжнародні відносини, у тому числі й економічного характеру. І це природно, тому що ми живемо в умовах, коли посилюється інтернаціоналізація світового господарства і взаємозалежність розвитку економіки окремих країн і господарських регіонів.

Важливе місце в системі міжнародних організацій посідає Конференція ООН з торгівлі та розвитку (КТР), яка була заснована в 1964 р. як орган Генеральної Асамблеї ООН. До складу КТР входять держави-члени ООН.

Основні функції КТР наступні:

- розвиток міжнародної торгівлі;
- визначення принципів і політики щодо міжнародної торгівлі, і відповідних проблем економічного розвитку;
- розробка рекомендацій щодо реалізації намічених принципів і політики, здійснення інших заходів, які можуть сприяти досягненню поставленої мети, з урахуванням різних рівнів розвитку держав і відмінностей в їх соціально-економічних системах;
- сприяння координації діяльності інших органів ООН у галузі міжнародної торгівлі і вирішення відповідних проблем економічного розвитку у співробітництві з Генеральною Асамблеєю ООН, Економічним і соціальним радою (ЕКОСОР);
- узгодження політики урядів і регіональних економічних угруповань у сфері торгівлі та розвитку.

Велике значення має діяльність Центру міжнародної торгівлі, який перебуває в подвійному підпорядкуванні: КТР та Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Його створено насамперед для надання допомоги країнам, що розвиваються в справі організації експорту.

Європейське економічне співтовариство (ЄЕС, або Загальний ринок), як відомо, створено в 1957 р. на основі Римського договору. Цілі, заради яких об'єдналися 15 західноєвропейських країн, - створення митного союзу в рамках цієї міжнародної організації, формування спільного ринку робочої сили, послуг і капіталів, проведення єдиної торговельної політики по відношенню до інших країн, створення економічного і валютного союзу, а також проведення спільної політики в галузі сільського господарства і транспорту, зближення економічного законодавства учасників. Механізм системи управління ЄЕС пройшов складний шлях розвитку. В даний час його виконавчими органами є Рада та Комісія. Рада включає до свого складу міністрів держав-учасників. Комісія здійснює свою діяльність на основі рішень Ради і покликана проводити єдину політику ЄЕС. Їй підпорядковано ряд комітетів управління та інших допоміжних органів.

Економічний успіх будь-якої країни базується на зовнішній торгівлі. Ще жодна країна не змогла створити здорову економіку, ізолювавши себе від світової економічної системи. Міжнародна торгівля несе з собою безліч переваг, які стимулюють економічне зростання. Завдяки торгівлі країни отримують можливість спеціалізуватися у кількох провідних сферах економіки, імпортуючи ту продукцію, яку самі не виробляють. Крім того, торгівля сприяє поширенню нових ідей та технологій (коли в будь-якій країні з'являється важливе відкриття, міжнародні торговельні зв'язки "розносять" його в усьому світі).

Світова система торгівлі переживає періоди занепадів і підйомів. Кінець XIX ст. був відзначений розквітом світової торгівлі. Але ця стадія закінчилася з початком Першої світової війни. Економічна криза 20-30-х років XX ст. викликав занепад міжнародної торгівлі, який став ще помітніше під час Другої світової війни. І тільки у повоєнний період світова торгівля знову набрала сили. На цей раз тенденція до розширення торговельних відносин тривала 50 років. Країни, що брали активну участь у світовій торгівлі, отримали нечувану вигоду, а тим, які віддали перевагу самоізоляцію, доводиться надолужувати згаяне.

Важливе місце в системі регулювання міжнародних економічних відносин займає ГАТТ, в діяльності якого беруть участь близько 140 країн світу. У його рамках функціонує Комітет з торгівлі та розвитку. Секретаріат ГАТТ розміщений в Женеві. Основною формою діяльності ГАТТ є проведення тарифних конференцій і консультацій щодо зниження митних тарифів та ліквідації інших перешкод у торгівлі.

В основі системи ГАТТ лежать чотири принципи.ГАТТ - це свого роду "клуб" країн, що прагнуть до розширення торговельних відносин між собою. Членство в ньому добровільне: нікого не примушують приєднуватися до системи ГАТТ. При вступі в цей "клуб" будь-яка країна повинна визнати що діють у ньому правила міжнародної торгівлі і переконати членів організації, що буде "грати за правилами".Країни-члени організації надають один одному статус найбільшого сприяння в торгівлі.

Країни-члени ГАТТ формують правила "справедливої торгівлі". Наприклад, їм не дозволяється збільшувати тарифи після того, як вони погодилися на їх зниження під час переговорів. За винятковим причин країни-члени ГАТТ мають право запроваджувати надзвичайні торгові обмеження, якщо іноземний імпорт приносить дуже великої шкоди їх промисловості, але такі обмеження повинні проводитися справедливим і недискримінаційними чином. Наприклад, якщо американська автомобільна промисловість зазнає дуже сильний тиск з боку імпорту, Сполученим Штатам Америки дозволяється вдатися до тимчасових тарифами. Але ці тарифи повинні бути справедливими: вони повинні поширюватися на всі країни-члени ГАТТ без обмежень.

Ще одне важливе правило полягає в тому, що в більшості випадків заборонено використання імпортних квот. Умови ГАТТ пропонують країнам-членам користуватися не квотами, а тарифами, тому що останні краще узгоджуються з ринковими цінами і ринковою конкуренцією. Ще один аспект справедливого ведення торгівлі полягає у наданні імпортним товарам національного режиму. Це означає, що після того, як товар ввезено до країни, на нього мають поширюватися ті ж закони і податки, що і на товари, виготовлені в межах країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1 Ансофф І. Стратегічне управління: Пер. з англ. - М.: Економіка, 1989.- с.24-39

2 Швеція: Соціально-економічна модель. - М.: Думка, 1991.

УДК 339.97
Пурій Г.В[1]., Івашко К.М.[2]
[1] к.е.н.,доц., доцент кафедри міжнародної економіки, Державний університет економіки та технологій, м. Кривий Ріг, Україна
[2] здобувач вищої освіти, Державний університет економіки та технологій, м. Кривий Ріг, Україна

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЄС

У статті розглянуто аспекти впливу дигіталізації на економіку ЄС. Здійснено огляд основних напрямів впливу на зміни в суспільстві. Описано напрямки цифровізації України як члена ЄС.

В наш час відбувається формування суспільства, заснованого на знаннях та інформації. А інноваційна економіка динамічно розвивається, як глобальна інформаційна система. Світова економіка зазнала змін за останні десять років до такої міри і з такою швидкістю, як ніколи раніше. Адаптація та трансформація бізнесу за допомогою цифрових технологій є головним викликом для вирішення проблем світового ринку. Європейський Союз оцифровує свою економіку, передбачаючи посилення глобального впливу технологій та збільшення прибутку від електронної комерції, обміну даними та онлайн-послугами. Цифрова трансформація сама по собі є імперативом для інноваційного розвитку бізнес-структур. З огляду на актуальність цього питання, у статті розглядаються основні бар'єри та рушії цифрової трансформації в Європейському союзі.

Метою статті є розгляд впливу дигіталізації світового ринку на взаємовідносини між ЄС та Україною. Досягнення означеної мети відбувалося шляхом розв’язання таких завдань:

− окреслити масштаби впливу дигіталізації на ринок ЄС;

− визначити перспективи розвитку міжнародних економічних відносин ЄС в умовах цифровізації.

За останні кілька років ми помітили величезні зміни у світі. Цифрова трансформація стає реальною, і все змінюється швидше, ніж ми думали. Зараз ми помічаємо зростання нового типу економіки - цифрова економіка. Усі новітні технології мають значний вплив на бізнес та ринок праці. В Європі ці зміни настільки ж помітні, як і скрізь у світі.

За останній рік усі країни ЄС покращили свої цифрові показники. Фінляндія, Швеція, Данія та Нідерланди набрали найвищі рейтинги в DESI 2020 та є одними із світових лідерів у цифровому режимі. За цими країнами слідують Мальта, Ірландія та Естонія [3]. Однак деяким іншим країнам ще належить пройти довгий шлях, і ЄС в цілому потребує вдосконалення, щоб мати можливість конкурувати на світовій арені.

Використання передових цифрових технологій, таких як онлайн-послуи, хмарні обчислення та великі технології аналізу даних підвищать

продуктивність та відкриють нові можливості для Європейського бізнесу у всіх секторах, що є вирішальним для відновлення економіки. Поки підприємства стають дедалі більше оцифрованими, лише частина покладається на хмарні платформи (17%) та додатки для великих даних (12%). Мальта є європейським лідером у галузі великих даних (24% компаній), тоді як Фінляндія є найбільш просунутою у застосуванні хмарних послуг (50% компаній) [3].

Європейський Союз докладає зусиль для вдосконалення бізнесу та підготовки їх до цих масштабних змін: інвестицій в дигітал буде набагато більше, ніж раніше; більший нахил на області суспільних інтересів; збільшення постійних проектів співпраці з державами-членами.

ЄС відіграє дуже важливу роль у формуванні цієї економіки для всіх європейських громадян. Як результат, ми помічаємо все більше і більше вживаних дій. Зараз ЄС реалізує крос-політичні ініціативи, спрямовані на стимулювання інвестицій для реформування всіх законів ЄС, які покращать координацію та обмін кращими практиками у державах-членах.

Громадяни ЄС все більше поінформовані, і завдяки діям ЄС зараз більше уваги приділяється таким сферам, як цифровізація промисловості та державних послуг, інвестиції в цифрову інфраструктуру та послуги, дослідницькі програми, кібербезпека, електронна комерція, авторські права та законодавство про захист даних.

Вже відбуваються значні зміни в векторах розвитку. Криза COVID-19 показала, що впевнені цифрові навички, що дозволяють громадянам отримувати доступ до інформації та послуг, мають вирішальне значення для всього населення. У нинішній ситуації це особливо актуально для працівників охорони здоров’я системи, державних службовців, викладачів та учнів, студентів. Так само цифрові навички також необхідні для ефективного дистанційного навчання. У 2019 році відсоток людей, які мають принаймні базові цифрові навички досягли 58% (порівняно з 55% у 2015 році). Значній частині населення ЄС бракує базових цифрових навичок, хоча більшість робочих місць вимагають саме їх.

Зміни торкнулися і бізнес процесів: 90% керівників мають цифрову трансформацію в основі своєї корпоративної стратегії. Отже, європейські організації вкладають мільйони євро в цифровізацію бізнес-процесів, щоб скористатися якомога більшою часткою можливостей.

Стратегія єдиного цифрового ринку створила надійну інвестиційну програму "Цифрова Європа" із загальним бюджетом 9,2 млрд.євро [2]. Мета програми максимально використовувати нові можливості, що пропонує цифрова трансформація: формувати та підтримувати цифрові трансформації європейських суспільств та економік. Програма сприятиме збільшенню інвестицій у галузі суперкомп’ютерів, штучного інтелекту, кібербезпеки та

вдосконалених цифрових навичок.

Що стосується України як члена ЄС, то гармонізація цифрових ринків в Україні призведе до посилення конкуренції, тобто вдосконалення онлайн-послуг за кращими цінами та більшим вибором. Це призведе до залучення інвестицій та стимулювання торгівлі та зайнятості, сприяючи соціальному та економічному розвитку країни.

Підтримка транскордонного eTrade спростить експортні процедури, зменшить затримки на кордонах та підвищить безпеку та прозорість операцій, сприяючи збільшенню цифрової економіки в Україні: асортименту та якості послуг, доступних для споживачів. Що стосується електронної української системи охорони здоров'я, то фахівці з охорони здоров'я та, зрештою, пацієнти отримають користь від розробки керівних принципів та загальних стандартів щодо послуг електронного здоров'я, обміну даними та медичних карт у співпраці з національними органами влади.

Взаємодія з ЄС не примушує чекати. 6 жовтня 2020 року в Брюсселі українська делегація на чолі з Президентом України Володимиром Зеленським взяла участь у пленарній сесії 22-го Саміту між Україною та Європейським Союзом. ЄС представляли Президент Європейської ради Шарль Мішель та Високий представник ЄС з питань зовнішньої політики та політики безпеки Жозеп Боррель Згідно з попередніми розрахунками, в результаті інтеграції України до ЄЦР ЄС очікується додаткове зростання ВВП України до 5% [1].

Таким чином, зростання цифрової економіки відкриває багато нових економічних можливостей. Цифрові дані можна використовувати для вирішення соціальних та економічних проблем. Тому вони сприяють поліпшенню економічних та соціальних показників, розвитку інновацій та підвищенню продуктивності праці. В результаті аналізу доведено, що країни ЄС стабільно покращують свої показники дигіталізації та в цілому встигають за всіма сучасними трендами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Підсумки Саміту Україна-ЄС [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://thedigital.gov.ua/news/pidsumki-samitu-ukraina-es-ukraina-nablizhaetsya-do-edinogo-tsifrovogo-rinku-es

2. Цифрова трансформація ЄС 2021-2027 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://euagenda.eu/publications/investing-in-the-future-digital-transformation-2021-2027-why-is-this-a-priority

3. Індекс цифрової економіки та суспільства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-economy-and-society-index

УДК 339.923:061.1
Редзюк Є.В.[1]
[1]к.е.н., доц., с.н.с. сектору міжнародних фінансових досліджень, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ, Україна

МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У зв'язку з цим дослідження проявів сучасної фінансово-економічної кризи під дією пандемії COVID-19, а також підходів міжнародних організацій (ООН, СОТ, МОМ та ін.) до антикризових заходів і їх впливу на українську та світову економіку є актуальним питанням.

Соціально-економічні наслідки від пандемії COVID-19 в 2020-2021 рр. обумовлюють необхідність рішучих, фундаментальних і структурних змін в динаміці того, як живе сучасне людство. Існуючі виклики надають підстави з'ясувати, що ми знаходимося в найбільш важливому моменті в історії, коли переосмислення шляхів сталого розвитку планети стало актуальним та необхідним, при цьому роль і ефективність міжнародних організацій суттєво впливає на сучасний стан світового соціально-економічного середовища.

Усунення наслідків COVID-19 для громадської охорони здоров'я є головним пріоритетом, але характер так само важливих зусиль по відновленню економіки викликає необхідність ряду ключових питань, оскільки уряди в усьому світі вводять пакети стимулів для допомоги в таких зусиллях з відновлення: чи повинні ці пакети зосереджуватися на шляху до економічного відновлення і росту за рахунок прискорення нормального ведення бізнесу, або вони можуть бути націлені на побудову більш стійкої низьковуглецевої і більш замкнутої економіки? Переосмислення нинішньої моделі глобального економічного зростання, сформованої системою лінійної економіки і підтримуваної економічними процесами, орієнтованими на прибуток, та енергоємними виробничими процесами, на користь замкнутої економіки, обумовлена тим, що при певних постпандемічних умовах замкнута економіка може досягти певного прибутку при мінімізації шкоди навколишньому середовищу. В таких умовах передбачається, що замкнута економіка надасть можливості як для майбутньої стійкості, так і для конкурентоспроможності[1].

Пандемія COVID-19 вже виявила і посилила існуючу раніше соціально-економічну нерівність. В цілому пандемії в значній мірі більше погіршують становище бідних верств населення. Було встановлено, що через роки після пандемічних подій рівень зайнятості осіб з високим рівнем освіти практично не було порушено, в той час як рівень зайнятості осіб, які мають лише базовий рівень освіти, різко скоротився – більш ніж на 5% після закінчення п'яти років.

Трудящі-мігранти, як правило, знаходяться в особливо вразливому становищі – в більшій мірі, ніж трудящі, які є уродженцями своїх країн - відносно втрати роботи і заробітної плати під час економічної кризи в країні, що приймає. У Східній Україні, наприклад, 49% фірм, що належать внутрішньо переміщеним особам (ВПЛ), були змушені припинити свою діяльність. Прогнозоване скорочення міжнародних грошових переказів в усьому світі на 20% становить близько 110 млрд дол. США. З цієї причини Фонд капітального розвитку Організації Об'єднаних Націй (ФКРООН) і Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) заявили про надання спільної підтримки ініціативи держав-членів, спрямованої на поліпшення доступу мігрантів до механізмів відправки та отримання грошових переказів, а також на зниження вартості грошових переказів під час триваючої пандемії спалахів COVID-19. Відзначимо й те, що жінки непропорційно широко представлені в неформальних секторах з високим ступенем ризику. У цих секторах працює 42% працюючих жінок, тоді як чоловіків – 32%. Але, ні ООН, ні МВФ, ні Світовий банк – не спромагалися вибудувати за 1,5 роки кризи якісь ефективні інструменти підтримки найбільш вразливих груп населення світу. Більшість антикризових заходів реалізовується на рівні урядів і центробанків країн. З метою протидії негативним явищам в економіці уряди вдаються в основному до 3 груп заходів: фіскальних, монетарних і заходів макропруденційного регулювання [2,3].

Крім того, в світовій економіці розгортаються й ризики таких потрясінь, як нова китайсько-американська торговельна холодна війна, що загрожує спровокувати процес регіоналізації світової торгівлі; деглобалізації і економічної балканізації, оскільки країни проводять новий протекціонізм, відновлення інвестицій і виробничих операцій відбувається в режимі фактично закритих економік, особливо під час пандемії COVID-19. При цьому Світова організація торгівлі (СОТ) не може ефективно і оперативно вирішувати суперечки між державами.

Відзначимо, що починаючи з 2007 року були різні спроби підвищення результативності діяльності ООН, але крім моніторингу ситуації, на жаль, ефективних і дієвих органів наднаціонального рівня не вдалося створити. Концепція сталого розвитку ООН з'явилася в процесі об'єднання трьох основних пріоритетів: економічного, соціального та екологічного. Мається на увазі вживання заходів, спрямованих на оптимальне використання обмежених ресурсів і використання екологічних - природо-, енерго-, і матеріало- зберігаючих технологій; а також збереження стабільності соціальних і культурних систем, забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних систем. Ці заходи є актуальними, але національний егоїзм, особливо надпотужних геополітичних і геоекономічних

центрів світу таких як США і Китай – не дають запустити повноцінно цей механізм більш інклюзивного, гармонійного і екологічного розвитку людства в світі. Крім того, 25 вересня 2015 року 193 країни взяли наступні 17 глобальних цілей стійкого розвитку, який би знизив рівень бідності в світі та підтримав достойний рівень життя абсолютної більшості населення світу. Відзначимо, що розповсюдження пандемії COVID-19 показав малодієвість і вразливість наднаціональних установ (ООН, МОП, МОМ, ВООЗ) у боротьбі з цими викликами. Декларативні заяви ООН про солідарність та заклики до об'єднання навколо проблем гігієни, гендерної рівності, до підтримки гуманітарних ініціатив, антивоєнних заходів тощо – в цілому, не наближують людство до перемоги у боротьбі з COVID-19 й не формують сталі підходи до формування стійкого економічного розвитку в світі.

Підсумовуючи відзначимо, що виклики від пандемії COVID-19 будуть мати середньо- і довгострокові перспективи в світовій економіці. Існуючі тенденції свідчать, що в постковідному періоді зміниться ландшафт сучасних міжнародних економічних відносин. Так, скоріш за все розвиватиметься більш активно цифрова економіка, низьковуглецева економіка, екологічна економіка, самодостатня економіка і креативна економіка, а роль міжнародних організацій без суттєвого їх реформування та інституційно-дієвого оформлення знижуватиметься [4,5].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. T. Ibn-Mohammed, K.B. Mustapha, J. Godsell, Z. Adamu, K.A. Babatunde, D.D. Akintade, A. Acquaye, H. Fujii, M.M. Ndiaye, F.A. Yamoah and S.C.L. Kohk A critical analysis of the impacts of COVID-19 on the global economy and ecosystems and opportunities for circular economy strategies / Elsevier Public Health Emergency Collection / Resour Conserv Recycl. 2021 Jan; 164: 105169. Published online 2020 Sep 21. - Режим доступу: https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7505605/

2. Последние исследования, сведения и анализ в области влияния COVID-19 на миграцию и мигрантов в быстро меняющихся условиях / Международная организация по миграции / IOM UN Migration / - Режим доступу: https://www.iom.int/sites/default/files/our_work/ICP/covid-19_analytical_snapshots-compiled_russian_translation.pdf

3. Фурман В. Антикризовий досвід / газета «Дзеркало тижня» / 14 лютого 2021 р. / - Режим доступу: https://zn.ua/ukr/macrolevel/antikrizovij-dosvid.html

4. The Global Goals / - Режим доступу: https://www.globalgoals.org/

5. Редзюк Е.В. Особенности и последствия кризисных явлений пандемии COVID-19 на мировую экономическую активность / ЭКОНОМИКА XXI ВЕК. Международный журнал. – Тбилисский

Государственный Университет им. Иванэ Джавахишвили / Институт Экономики им. Паата Гугушивили: Тбилиси. 3-4.07.2020. – С.102-108

УДК 336.71-044.96
Рущишин Н. М.[1]
[1] к.е.н., доц., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет, Україна

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТРУКТУРНИХ РЕФОРМ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНСТРУМЕНТІВ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

В економічному зростанні та реформуванні економіки активну участь приймає банківська система. Банківський сектор як фундамент фінансової системи країни, забезпечуючи проведення структурних реформ, обслуговує функціонування платіжної системи, реалізацію грошово-кредитної політики.

Міжнародний досвід свідчить про неоднозначність впливу банківської сфери на економічне зростання країн, що розвиваються, та високорозвинутих економік, тобто вказують на різний характер, вектор (спрямованість) і глибину наслідків такого впливу. На тлі активного розгортання небанківських фінансових ринків як альтернативних джерел забезпечення інституційних змін і структурних реформ у розвинутих країнах світу роль банківського сектору є більш відчутною у зростанні слабших економік, де альтернативний сегмент розвивається повільніше. Мають також значення економічний цикл, в якому перебуває та чи інша країна, швидкість реагування її економіки на зміни в банківській системі, стійкість до макроекономічних потрясінь тощо [1].

У зарубіжній практиці можна виділити декілька ефективних структурних реформ в економіці, забезпечення яких інструментами банківської системи принесло позитивний ефект для економічного зростання країни, а саме: формування гнучкого ринку праці, лібералізація сектору послуг, посилення конкуренції на ринках товарів і послуг, у галузях економіки з високою продуктивністю праці, стимулювання інноваційної діяльності, розвиток smart-інфраструктури, зокрема формування концепції «розумного міста» [2, с. 137]. Ефективність забезпечення структурних реформ залежить від оптимального розподілу ресурсів, мінімізації макроекономічних дисбалансів (висока інфляція, дефіцит бюджету, несформована система платіжних рахунків), а також здатності фінансової системи мобілізувати іноземний та вітчизняний капітали.

Світовий досвід реалізації потенціалу банківської системи в забезпеченні структурних реформ дозволяє конфігурувати ефективні фінансові інструменти (заходи) за сферами структурних змін в економіці відповідно до групи країн за рівнями економічного розвитку.

Комплексний спектр інструментів банківського сектору є ефективний для високотехнологічних економічних систем або країн з високим рівнем розвитку, оскільки ця група країн демонструє найвищі рівні вже досягнутої структурної трансформації в соціально-економічній, фінансовій, політичній, інвестиційній та інших сферах.

Для країн зі середнім рівнем розвитку (Польща, Словаччина або країни Балтії) оптимальна конфігурація інструментів банківського сектору для забезпечення структурних реформ передбачає і використання заходів макроекономічної стабілізації, які приводять до відносно швидких позитивних структурних змін у всіх сферах економіки. Макроекономічна стабілізація й імплементація структурних реформ задля підтримки економічної свободи мають казуальний вплив на економічне зростання і підвищення добробуту населення .

Ефект забезпечення реформування економіки для країн, які розвиваються, залежить від стабільної фінансової системи, передбачуваного курсу національної валюти, низького рівня інфляції та здорового банківського сектору економіки. Тому напрями застосування інструментів банківської системи спрямовані на вирівнювання макроекономічного балансу, фінансування основних програм розвитку соціальної сфери та малого бізнесу, кредитування всіх галузей економіки за низькими відсотковими ставками. Такі зміни сприяють економічному зростанню в галузях, які мають конкурентні переваги порівняно з іншими, зокрема сільського господарства, окремих галузей промисловості, транспорту і туризму. При цьому економічне зростання таких країн залежить від реалізації консолідованих фінансових інструментів для всіх галузей економіки.

Отже, зарубіжний досвід реалізації потенціалу банківського сектору у сфері забезпечення структурних змін в економіці засвідчив комплексний характер впливу проведення структурних реформ на формування й розвиток фінансової системи, збалансованого розвитку внутрішніх ринків за структурою (товарів, капіталу, праці) та орієнтованої економіки на високотехнологічний експорт. Застосування світового досвіду реалізації потенціалу банківської системи дає змогу комплексно обґрунтовувати фінансові механізми забезпечення структурних реформ, мінімізувати ризики, які пов’язані з їхньою імплементацією, спрогнозувати ефекти структурних трансформацій в економіці тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Economic Policy Reforms-2013: Going for Growth. Organisation for Economic Cooperation and Development. OECD Publishing. - Режим доступу: http://dx.doi.org/10.1787/growth-2013-en.

2. Барна М. Ю., Рущишин Н. М. Світовий досвід реалізації

потенціалу банківської системи в забезпеченні інституційних змін та структурних реформ. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління».* 2019. Том 30 (69). № 6. Ч. 1. С. 135-142.

УДК 341.232
Санченко А.Є.[1]
[1]к.ю.н., с.н.с., провідний науковий співробітник відділу проблем модернізації господарського права та законодавства, керівниця Центру перспективних досліджень і співробітництва з прав людини в сфері економіки, ДУ «Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Мамутова НАН України», м. Київ, Україна

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ДРАЙВЕР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОСТУПУ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Транскордонне співробітництво (ТКС) для України є органічним способом взаємодії з сусідніми та іншими країнами завдяки її географічному розташуванню, багатовіковим традиціям економічних і соціально-культурних відносин, людським та природним ресурсам. З огляду на ці особливості та виходячи з національних інтересів, Україна бере участь у створенні та розвитку міжнародної системи ТКС, що базується на нормах права Ради Європи та ЄС, двосторонніх міждержавних договорах про дружні відносини та співробітництво, на міжурядових угодах про ТКС і міжрегіональне співробітництво та галузевих угодах про співпрацю. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями (Мадридська конвенція), Додатковий протокол, Протокол № 2 щодо міжтериторіального співробітництва та Протокол № 3 про об’єднання регіонального співробітництва (ОЄС) до цієї Конвенції, Політика згуртованості ЄС, Європейська політика сусідства та партнерства, Регламенти № 1082/2006 та № 1302/2013 Європейського Парламенту та Європейської Комісії про функціонування Європейського об’єднання територіального співробітництва (ЄОТС), Угода про асоціацію між Україною та ЄС – ці документи разом мають ключове значення для реалізації Україною потужного потенціалу, який має ТКС та який є суттєво важливим для її соціально-економічного прогресу.

Вищеназвані Мадридська конвенція та Протоколи до неї, Політика згуртованості ЄС, Регламенти № 1082/2006 та № 1302/2013 роблять ставку на суб’єктність органів місцевого самоврядування як представницьких органів громад та місцевих і регіональних органів виконавчої влади у контексті відносин ТКС. Адже сутність ТКС полягає у спільних взаємно важливих діях його суб’єктів і учасників із різних держав (у межах їх законної компетенції),

що здійснюються в інтересах населення відповідних громад і держав в цілому та спрямовані на сумісне встановлення і поглиблення економічних, соціальних, наукових, технологічних, екологічних, культурних та інших відносин[1]. При цьому держави, згідно з їх міжнародними зобов'язаннями, повинні всіляко стимулювати та підтримувати ТКС, у тому числі слідуючи Порядку денному ООН у сфері сталого розвитку, що визначає триєдиний пріоритет соціального, економічного та екологічного розвитку світу. Вони зобов'язані створювати та забезпечувати можливості реалізації людьми їхнього потенціалу гідно і рівноправно та в здоровому навколишньому середовищі, й таким чином, досягати Цілей сталого розвитку 2030 (ЦУР) [2].

Зауважимо, що контекст Європейської інтеграції дає можливості суб'єктам і учасникам ТКС з боку України та інших держав Європи скористатися Політикою згуртованості ЄС, яка підтримує регіональні та галузеві інвестиції в економічний розвиток. На переконання експертів, упродовж останніх 20-ти років вона є вагомим політико-правовим інструментом, завдяки якому слабко розвинуті регіони Європи набули спроможності конкурувати на Єдиному європейському ринку та наздоганяти більш процвітаючі регіони. Як зазначається, цей успіх привернув увагу та схвальні коментарі з боку ООН та ОЕСР. А відомий економіст, лауреат Нобелівської премії Майкл Спенс у 2006 році заявив, що Європа зобов'язана поширити свій досвід регіонального розвитку в інших частинах світу [3].

Тому Угода про асоціацію між Україною та ЄС [4], що є найбільш амбітною угодою для ЄС та України, у Розділі V «Економічне та секторальне співробітництво» встановила зобов'язання її Сторін розвивати транскордонне та регіональне співробітництва (Глава 27, статті 446-449). Зокрема, закріплено домовленості сприяти суб'єктам і учасникам ТКС у його здійсненні шляхом вдосконалення законодавчої бази, підтримки та нарощування потенціалу розвитку, забезпечення зміцнення транскордонних і регіональних економічних зв'язків та ділового партнерства в сферах транспорту, енергетики, комунікаційних мереж, культури, освіти, туризму, охорони здоров'я, надання допомоги за умов надзвичайних ситуацій та ін. При цьому інструментом економічного розвитку України є й модернізація її торгових відносин із ЄС та його державами-членами у рамках реалізації Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), як невід'ємної частини Угоди про асоціацію.

Імплементація Угоди про асоціацію в частині розвитку ТКС значно стимулюється і шляхом застосування ресурсів Європейської політики сусідства та партнерства в рамках операційних програм ТКС «Угорщина–Словаччина–Румунія–Україна», «Польща–Білорусь–Україна», «Румунія–Україна». Їх виконавцями є органи місцевого самоврядування, місцеві органи виконавчої влади та учасники ТКС Волинської, Закарпатської, Івано-

Франківської, Львівської, Одеської, Рівненської, Тернопільської та Чернівецької областей. Чотири єврорегіони, створені на зовнішніх кордонах ЄС за участю українських суб'єктів ТКС із названих областей – «Карпатський», «Буг», «Ніжній Дунай» та «Верхній Прут», сприяють партнерству в процесі виконання операційних програм ЄС.

Спрямованість цих програм на підтримку соціально-економічного розвитку України очевидна.

Наприклад, серед пріоритетів і заходів Програми ТКС «Угорщина–Словаччина–Румунія–Україна», що охоплює приблизно 598.9 км спільного кордону з Україною і територію 10-ти адміністративних одиниць, визначено сприяння економічному та соціальному розвитку через створення кращих умов для ведення малого і середнього підприємництва та розвитку бізнесу, а також гармонізованому розвитку туризму; покращення якості навколишнього середовища через стале використання та управління природними ресурсами; покращення ефективності кордону через удосконалення транспортної інфраструктури перетину кордону, ін. Серед реалізованих проектів такі, що сприяють інвестиційним можливостям та співпраці між малими та середніми підприємствами через розвиток транскордонних зв'язків у Карпатському регіоні, створенню транскордонної інноваційної мережі для передачі технологій, сталому використанню природних ресурсів на малих підприємствах, ін.

Спільна операційна програма «Румунія–Україна» поширюється на 5 румунських повітів та 4 області України. Серед ряду її пріоритетів – підтримка розвитку сучасного підприємництва, й один із проектів 2020-2021 рр. спрямований на інноваційний розвиток підприємницької освіти та стимулювання нового бізнесу в транскордонному регіоні. Протягом 2021 – 2027 рр. ця Програма підтримуватиме діяльність суб'єктів і учасників ТКС у сфері екології, зокрема, з огляду на негативний вплив зміни клімату на збереження біорізноманіття та природних ресурсів і забруднення повітря, що відповідає цілям Європейської зеленої угоди (European Green Deal); підключення до цифрових мереж; створення довговічної, інтелектуальної та інтермодальної інфраструктури; покращення системи освіти, охорони здоров'я, соціальної інклюзії тощо.

Принагідно зазначимо, що країни, суб'єкти ТКС яких беруть участь у обох вищеназваних Програмах, також взаємодіють у рамках імплементації Рамкової конвенції про охорону та сталий розвиток Карпат (Карпатська конвенція, 2003 р.) та протоколів до неї, які націлені на поліпшення якості життя населення, зміцнення відповідних галузей місцевої економіки, збереження природних цінностей та культурної спадщини Карпатського регіону. У 2019 р. Уряд України затвердив Державну програму розвитку регіону українських Карпат на 2020-2022 роки; реалізація транскордонних і

міжрегіональних проектів – серед завдань, заходів і очікуваних результатів її виконання.

Програма ТКС «Польща–Білорусь–Україна» виконується з 2004 р. і охоплює територію в 316300 км² з населенням 20,9 млн. осіб. У межах програмного періоду 2014-2020 рр. ця Програма виконувалася на основі її Стратегії, розробленої з урахуванням соціально-економічного аналізу потреб розвитку відповідних регіонів усіх країн-учасниць, та включала реалізацію 167 проєктів. Спільні національні та регіональні пріоритети стосуються і питань покращення та розвитку транспортної інфраструктури й інфраструктури інформаційно-комунікаційних технологій, без яких неможливо забезпечити ефективність сучасних економічних відносин. У рамках завдання Програми щодо збереження природної спадщини нині, зокрема, відбувається реалізація великого інфраструктурного українсько-польського проекту з покращення екологічної ситуації у Шацькому національному природному парку Волинської області.

Окремої уваги вартує участь України разом із 9-ма державами-членами ЄС та 4-ма державами-не членами ЄС в реалізації Стратегії ЄС для Дунайського регіону, що займає одну п'яту території ЄС. Добробут Дунайського регіону залежить від спільних дій держав і суб'єктів ТКС крізь кордони з метою подолання економічної нерівності, нестачі інфраструктурних інвестицій, проблем функціонування транспортних і енергетичних зв'язків, захисту навколишнього середовища та ін.[5]. Складність завдань є явною, їх виконання забезпечується через Дунайську транснаціональну програму, що є фінансовим інструментом ЄС із реалізації спільних дій і проектів Європейського територіального співробітництва (Interreg). У 2017 р. Урядом України, Європейською Комісією та Урядом Угорщини підписано Угоду про фінансування Дунайської транснаціональної програми. А з листопада 2021 року по листопад 2022 року Україна першою з держав-не членів ЄС головуватиме у Стратегії для Дунайського регіону.

Звісно, процес виконання Україною, українськими суб'єктами та учасниками ТКС зобов'язань за Мадридською та Карпатською конвенціями, Угодою про асоціацію, Стратегією ЄС для Дунайського регіону та у рамках Програм Європейського інструменту сусідства не є легким та безперешкодним.

Певні складнощі обумовлені сукупністю викликів, серед яких нині, передусім, слід назвати поточні шокові та віддалені наслідки пандемії Covid-19 у вітчизняному та глобальному контексті; комплексний негативний вплив збройної агресії Російської Федерації проти України, у тому числі гуманітарна та соціально-економічна кризи; незавершеність процесу децентралізації та реформи публічної адміністрації; недостатньо системна та повна організаційна підтримка суб'єктам ТКС з боку уповноважених

центральних органів виконавчої влади; недосконалість українського законодавства та програмних документів щодо ТКС; нестача фінансової підтримки ТКС з державного та місцевих бюджетів; слабка інституційна спроможність і мотивованість українських суб'єктів ТКС здійснювати його на рівні з партнерами із інших європейських держав-членів. Про ці та інші складнощі свідчать як фахові обговорення між відповідальними за прийняття рішень посадовцями та представниками залучених до ТКС громад, так і експертні висновки та численні наукові дослідження.

Однак, окрім розуміння суто українських проблем варто робити поправку і на різноманітні суб'єктивні та об'єктивні фактори, що притаманні суб'єктам ТКС із кожної окремої країни-партнера з-поза кордону ЄС та можуть впливати на успіх ТКС. До того ж, на додачу до національних особливостей партнерів України по ТКС, варто зважати і на політико-правові трансформації, властиві самому ЄС. Нині українським органам державної влади та суб'єктам ТКС доречно зосередити увагу на вивчення пріоритетів розвитку ЄС на 2021-2027 роки, відповідно до яких він розвиватиме відносини з державами-партнерами та фінансово підтримуватиме проєкти співпраці у цей період. Такі пріоритети відповідають планам побудови «розумнішої, зеленішої і низьковуглецевої, інфраструктурно пов'язаної, соціальної та ближчої до громадян» Європи. Одночасно слід ретельно опрацювати параметри нової Багаторічної фінансової перспективи (БФП) ЄС, адже більшість програм ТКС здійснюється за рахунок застосування його інструментів зовнішнього фінансування. БФП об'єднає більшість із таких інструментів в один глобальний під назвою «Сусідство, розвиток та міжнародне співробітництво» (NDICI). Як повідомляється, допомога надаватиметься для подальшої підтримки проведення спільно узгоджених політичних та економічних реформ за принципом «more for more», тобто в залежності від прогресу у проведенні реформ та ефективного використання коштів допомоги ЄС. Подальший розвиток ТКС між суб'єктами країн ЄС та країн-партнерів у рамках Європейської політики сусідства підтримуватиметься з огляду на позитивні результати, досягнуті у минулі роки.

Тож, Україні варто вкотре об'єктивно проаналізувати прогалини та недоліки поточного ТКС та відповідного чинного законодавства і раціонально спрямувати зусилля на подолання адміністративних, правових, організаційних і фінансових перешкод, можливо, і розробити узгоджену з ЄС стратегію ТКС. Адже сама держава, суб'єкти та учасники ТКС мають бути спроможні діяти професійно та ефективно в унісон з партнерами із інших європейських держав. При цьому слід поширювати кращій досвід застосування випробуваних форм, механізмів і інструментів ТКС, а також освоювати та впроваджувати нові для України форми ТКС, зокрема, ЄОТС та

ОЄС задля задоволення потреб та інтересів населення, сталого соціально-економічного та культурного розвитку.

Так, досі, з причин недосконалості чинного Закону України «Про транскордонне співробітництво» та недостатньої обізнаності щодо законодавства та процедур ЄС, лише суб'єкти ТКС Закарпатської області наважилися та спромоглися в 2015 році стати співзасновниками ЄОТС разом з партнерами із сусідніх адміністративних одиниць Угорщини. Наразі ЄОТС з обмеженою відповідальністю ТИСА, керуючись широко відомим гаслом «Спільні кордони. Спільні рішення», демонструє достатньо гарний приклад послідовності у імплементації своєї завчасно визначеної Стратегії інтегрованого розвитку і реалізує технологічно складні проєкти еколого-економічного спрямування «REVITAL» та «ZeroWaste», що мають на меті збереження екосистеми річки Тиса і прилеглих територій та задоволення комплексу потреб місцевого населення. Будучи обізнаними з досвідом ЄОТС ТИСА, переконані в нагальній необхідності його ретельного узагальнення та поширення серед інших українських суб'єктів ТКС, які розташовані уздовж кордону з ЄС. Адже ЄОТС можливо створити виключно згідно з законодавством ЄС у тісній співпраці з зацікавленими суб'єктами його держав-членів, де має бути розташована штаб-квартира ЄОТС.

Іншим невикористаним Україною резервом розвитку ТКС є заснування ОЄС, що унормовано Законом України «Про транскордонне співробітництво» у відповідності до Протоколу № 3 до Мадридської конвенції. Цю форму ТКС можливо впровадити спільно з державами-членами Ради Європи, які ратифікували цей міжнародний договір, а саме – Кіпром, Німеччиною, Словенією, Францією та Швейцарією, принаймні за двох умов. Перша передбачає створення ОЄС за законодавством однієї з цих країн і розміщення штаб-квартири ОЄС на її території; друга – створення ОЄС за законодавством України і розміщення його штаб-квартири на території нашої держави. Водночас, суб'єкти ТКС України і сама держава Україна мають право та можливості створювати ОЄС зі штаб-квартирою на території нашої держави, долучаючи до співпраці й партнерів із держав–членів РЄ, які безпосередньо межують з Україною, але ще не ратифікували Протокол № 3 (Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини). Проте, необхідною умовою для використання цієї можливості є міжнародні угоди між цими державами та Україною, наприклад, про партнерство та співробітництво, про ТКС, які вже укладені у 1990-х роках та діють. Вважаємо, що для застосування цієї форми ТКС необхідна масштабна робота з підвищення обізнаності українських суб'єктів ТКС та активізація консультацій з європейськими державами стосовно перспектив заснування ОЄС.

Підсумовуючи зазначимо, що ТКС за своєю суттю належить до таких комплексних інструментів міжнародного співробітництва, що мають

потужний потенціал рушійної сили –драйвера, націленої на забезпечення реалізації цілей європейської інтеграції та Цілей сталого розвитку. Навіть побіжний огляд пріоритетів, програм і проектів ТКС, що нині реалізуються за участю українських суб'єктів та в Європі в цілому, переконує в їх скерованості на досягнення сталого соціально-економічного розвитку. Діяльність у сфері ТКС обумовлена принциповими політико-правовими документами ЄС – «Наступні кроки до сталого європейського майбутнього. Європейська дія щодо сталого розвитку» (2016 р.), «Новий європейський консенсус щодо розвитку - наш світ, наша гідність, наше майбутнє» (2017 р.), Спільне Комюніке між ЄС та ООН «Оновлене партнерство щодо розвитку» (2018 р.), «Новий стратегічний порядок денний ЄС на 2019-2024 роки» (2019 р.), ін., а також і стратегічними та програмними актами України – Указ Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» (2019 р.), Основні засади (стратегія) державної екологічної політики України на період до 2030 року (2019 р.), Державна стратегія регіонального розвитку України на 2021-2027 рр. (2020 р.), Національна економічна стратегія на період до 2030 року (2021 р.), Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на період 2021-2027 рр. (2021 р.).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями (м. Мадрид, 21.05.1980 р.); Україна приєдналася до неї Постановою Верховної Ради України № 3384-XII від 14.07.1993 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_106#Text.

2. Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року : Резолюція Генеральної Асамблеї ООН A/RES/70/1 від 25.09.2015 р. URL: https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-development-report/the-2030-agenda-for-sustainable-development.html.

3. Foreword by Dirk Ahner, Director General for Regional Policy European Commission, to "European Regional Policy, an Inspiration for Countries outside the EU? Applying the principles, sharing the lessons, exchanging experience". European Union, 2009. URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/international/external_en.pdf.

4. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони; ратифікована з заявою Законом України № 1678-VII від 16.09.2014 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

5. Стратегія ЄС стосовно Дунайського регіону. Комплексне вирішення загальних проблем : журнал Європейської Комісії Panorama inforegio № 37, весна 2011 р. URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/ sources/docgener/panorama/ pdf/mag37/mag37_uk.pdf.

УДК 339.56
Фатюха В.В.[1]
[1]к.е.н., доц. кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів, Запорізький національний університет, Україна

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ БАЛАНС УКРАЇНИ

Уся сукупність міжнародних економічних відносин країни зі світовим співтовариством знаходить висвітлення в її платіжному балансі. Платіжний баланс є вартісним відображенням масштабів, структури та характеру зовнішньоекономічних операцій країни та її участі у світовому господарстві. В основі платіжного балансу лежить торговельний баланс. У наукових джерелах зовнішньоторговельний баланс визначається як співвідношення вартості експорту та імпорту товарів чи послуг за певний проміжок часу. Конкретна величина сальдо торговельного балансу становить різницю між вартістю їх експорту та імпорту.

Зовнішня торгівля товарами і послугами відіграє важливу роль у формуванні ВВП країни, стимулюванні розвитку економіки України. Сальдо зовнішньоторговельного балансу є одним з головних курсоутворюючих чинників в довгостроковій перспективі, а саме тому заходи щодо забезпеченні профіциту торгового балансу посідають важливе місце у системі заходів щодо сталого економічного зростання країни.

Аналізуючи стан зовнішньоторговельного балансу України, ми визначили, що позитивне сальдо спостерігалося останній раз у 2005 р. на рівні 0,8% від ВВП. Протягом наступних 15 років від'ємне сальдо коливалося у межах від 1,7 до 8,6% від ВВП. Частка експорту у структурі ВВП мала тенденцію до зменшення, доля ж імпорту навпаки зростала. В середньому частка експорту знаходилася у діапазоні від 40% до 53% ВВП, доля імпорту від 47% до 60%.

Проаналізуємо більш детально стан зовнішньої торгівлі України за 2020 р. За результатами 2020 р. в Україну було імпортовано товарів та послуг на загальну суму 59,3 млрд. грн. По відношенню до 2019 р. імпорт зменшився на 8 442,0 млн. дол. або на 12,5%.

Структура імпорту мала наступний вигляд: доля товарів складала 91,2%, доля послуг 8,8%. Імпорт надходив із 233 країн. 173 країни імпортували товари та послуги, 49 країн лише товари, 11 країни імпортували лише послуги. Частка ТОП-15 країн-партнерів у загальних обсягах імпорту товарів і послуг до України складала 91,4%. Країнами-імпортерами з

найбільшою часткою є такі: Китай (14,3%), Російська Федерація (7,9%), США (5,8%), Білорусь (5%), Туреччина (4,8%), Швейцарія (2,3%). Доля інших країн не перевищувала 2%.

Структура імпорту товарів до України у 2020 році представлена наступним чином: продукція машинобудування 34,3%, хімічна промисловість 19,9%, мінеральні продукти 15,5%, продукція АПК та харчова промисловість 12%, продукція металургійного комплексу 5,8%, легка промисловість 5,5%, різні промислові товари 4,4%, деревина та паперова маса 2,6%.

Структура імпорту послуг України у 2020 році: транспортні послуги 19,5%, ділові 18,7%, державні та урядові послуги 14,2%, туристичні послуги 13,4%, комп'ютерні та інформаційні 10,6%, роялті та інші послуги з використання інтелектуальної власності, пологи пов'язані із фінансової діяльністю 9%, інші 4,6%.

За підсумками 2020 року експорт товарів і послуг по відношенню до 2019 року скоротився на 5008,3 млн. дол. (7,8%), та становить 59 млрд.дол. У структурі експорту переважає експорт товарів – 83,4%, доля експорту послуг 16,6%. Частка ТОП-15 країн-партнерів у загальних обсягах експорту товарів і послуг України становила 83,9%. Експорт здійснювався у 228 країн. Доля експорту до Євросоюзу становила 37,1%, до Китаю 12,3%, до Російської федерації 9%, до Туреччини 4,4%, до США 4%, до Індії 3,5%, до Єгипту 2,8%, до Білорусії 2,4%. Доля інших країн не перевищувала 2%.

Структура експорту товарів України у 2020 році мала наступний вигляд: продукція АПК та харчової промисловості 45,1%, продукція металургійного комплексу 18,3%, продукція машинобудування 11%, мінеральні продукти 10,8%, продукція хімічної промисловості 5,5%, деревина та паперова маса 3,7%, різні промислові товари 3,4%, продукція легкої промисловості 2,2%.

Як бачимо, за результатами 2020 р. сальдо зовнішньоторговельного балансу має від'ємне значення, що є негативним фактором. Імпорт у 2020 р. зменшився на 12 %. Але слід відзначити, що зменшення обсягів імпорту в Україні відбувається внаслідок мінімізації купівельної спроможності власного населення - бідності. Що мінімізує попит на імпорт загального призначення. Також слід відзначити той факт, що загальний експорт України носить сировинний характер, що призводить до суттєвої залежності вітчизняних підприємств від зовнішнього ринку збуту, враховуючи існуючу волатильність кон'юнктури світових ринків, та обумовлює залежність обсягу надходження валютних ресурсів від зовнішніх цінових коливань.

Отже, зовнішньоекономічна діяльність України потребує докорінної перебудови. Насамперед необхідно обмежувати обсяг експорту сировини,

підвищувати в ньому частки продукції обробних галузей, а також удосконалити структуру імпорту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Інфографіка щодо загальних підсумків експорту та імпорту товарів і послуг України у 2020 році URL: https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e3c3c882-4b68-4f23-8e25-388526eb71c3&tag=TendentsiiEksportuInfografika-eksport (дата звернення 10.04.2021).

УДК 336.227:338.1(477)

Фролова Л.В.[1], Козак Г.О.[2]
[1]д.е.н., проф., завідувач кафедри підприємництва і торгівлі, Державний університет «Одеська політехніка», Україна
[2]к.е.н., здобувач, кафедра підприємництва і торгівлі, Державний університет «Одеська політехніка», Україна

МІЖНАРОДНЕ ПОДАТКОВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасній системі міжнародних відносин характерний досить високий рівень міжнародної співпраці між країнами, між суб'єктами бізнесу, що представляють національну економіку цих країн. Слід підкреслити, що активні глобалізаційні процеси в світі перетворюють міжнародне співробітництво в багатовекторний и широкомасштабний процес наближення економік держав. В свою чергу міжнародне співробітництво є важливою домінантою формування системи податкової безпеки держави як самостійної складової національної безпеки держави.

Зазначимо, що податок є економічною категорією не міжнародного, а національного характеру, оскільки національний податковий суверенітет дозволяє уряду будь-якої країни формувати і проводити свою національну податкову політику з урахуванням територіальних особливостей держави та її внутрішніх потреб економічного розвитку. Отже, слід підкреслити, що навіть в умовах глобалізації податкові системи окремих держав носять не міжнародний, а чітко виражений національний характер [1, С.141], що в свою чергу, актуалізує питання міжнародного податкового співробітництва. Тому дослідження проблем та напрямів міжнародного податкового співробітництва у забезпеченні сталого розвитку економіки України в даний час є досить актуальним питанням, що і послужило основою для дослідження.

Як свідчить податкова практика, будь-яка держава має суверену національну податкову систему та власну державну податковою (фіскальну)

адміністрацію, що забезпечує контроль за своєчасним і повним надходженням податків до бюджетів всіх рівнів держави. Однак, в умовах стабільного зростання інтеграції національних економік в систему міжнародних господарських зв'язків, податкова політика будь-якої держави відчуває вплив зовнішніх факторів. Це викликано тим, що з ростом зовнішньоекономічних відносин держави, спостерігається зростання залежності від стандартів якості в сфері оподаткування в державах, в яких можуть утворюватися доходи суб'єктів бізнесу, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Відомо, що будь-яка держава, на території якої здійснюється підприємницька діяльність зареєстрованими суб’єктами бізнесу, або зареєстрована будь-яка інша власність, має право планувати податкові надходження до зведеного бюджету держави [1, С.141]. Однак за фактом податкового резидентства у таких юридичних та фізичних осіб також можуть виникнути відповідні податкові зобов'язання. Тобто фіскальні органи будь-якої держави мають право контролювати оподаткування всіх доходів, які утворюються на території своєї держави, а також зарубіжних доходів юридичних і фізичних осіб, як своїх податкових резидентів. Слід зауважити, що в цих умовах, такі дії державних податкових органів тягнуть за собою не тільки зіткнення інтересів, а й конфлікт національних податкових юрисдикцій. Разом з тим, при відсутності взаємних податкових угод між державами один і той же об'єкт оподаткування може опинитися під механізмом примусового вилучення податків і зборів одночасно в двох країнах: в державі, яка є джерелом виплати доходу, і в державі, яка є одержувачем доходу.

Практика міжнародного оподаткування свідчить, що міжнародне податкове співробітництво переважно спрямоване на усунення подвійного оподаткування і усунення дискримінації платників податків. Досліджуючи позиції науковців стосовно особливостей міжнароднародної співпраці з оподаткування, доцільно погодитися з Цхададзе Н.В.[2], що не менш важливими є й інші цілі міжнародного податкового співробітництва, серед яких гармонізація податкових систем і податкової політики; уніфікація фіскальної політики та податкового законодавства; запобігання ухиленню від оподаткування; уникнення дискримінації платників податків-нерезидентів; гармонізація оподаткування інвестиційної діяльності .

Таким чином, міжнародне податкове співробітництво – це один із видів спільної діяльності держав, спрямованої на узгодження їх інтересів та досягнення спільних цілей у вирішенні питань з оподаткування і, на основі є умовою сприяння сталому розвитку економіки держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Энциклопедия теоретических основ налогообложения [И.А.Майбуров и др.] под ред И.А. Майбурова, Ю.Б.Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. -503с.- С.141-143.
2. Цхададзе Н.В. Обеспечение налоговой безопасности государства в глобальном мире. *Экономика. Налоги. Право*. 2016.№3. С.64-69. – Режим доступу: https://cyberleninka.ru/article/n/obespechenie-nalogovoy-bezopasnosti-gosudarstva-v-globalnom-mire/viewer (дата звернення: 11.04.2021).

УДК 331.5:004

Шевчук В.О.[1]
[1]к.е.н., доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Державний університет інфраструктури та технологій, м. Київ, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЦИФРОВОГО РИНКУ ПРАЦІ

У цифровій економіці змінюється як характер праці, так і вся система трудових відносин. Цифрові технології створюють специфічний процес праці, вносять суттєві зміни до її елементів: предмета, засобів, технології, організації та результатів праці. Розвиток цифровізації суспільства викликає появу нових робочих місць та зайнятості нових типів, змінюючи при цьому характер, умови праці, кваліфікаційні вимоги для працівників.

Цифровий ринок праці – це специфічний сегмент глобального ринку праці, на якому формуються дистанційно попит і пропозиція на трудові цифрові послуги, при цьому взаємодія його суб’єктів відбувається винятково з використанням інформаційно-комп’ютерних технологій [1].

Нині, на основі міжнародних досліджень, визначають такі прогнозні наслідки впливу цифрових технологій на світовий ринок праці і трансформації його у цифровий [2]:

- ✓ не менш 30 % функцій у рамках професій можуть бути автоматизовані на поточному рівні розвитку технологій;
- ✓ на 9 трлн. дол. у 2030 р. може вирости світовий валовий внутрішній продукт (ВВП) завдяки автоматизації робочих місць за допомогою технологій;
- ✓ 375 млн. працівників (близько 14 % світової робочої сили) змушені будуть змінити професію 2030 р.;
- ✓ 98% – ймовірність автоматизації таких професій, як банківський операціоніст, аудитор, кредитний фахівець.

Із ряду особливостей цифрового ринку праці виділяється його глобальність. Це означає, що цифровий ринок праці передбачає взаємодію роботодавця з працівником на різних онлайн платформах в режимі віддаленої

праці. Працівник може працювати дистанційно поза територіальними кордонами країни всюди, де дозволяють його конкурентоздатність і умови праці. Таким чином, головною відмінністю цифрового ринку є те, що взаємодія суб'єктів цифрового ринку праці відбувається через цифрові платформи. Товаром на цифровому ринку праці виступає трудова послуга, що створена за допомогою інформаційно-комп'ютерних технологій (ІКТ) [1].

Також вагомою особливістю цифрового ринку праці є його гнучкість, яка пов'язана з практично необмеженим рівнем трудової мобільності. При цьому головною особливістю мобільності такого ринку є її віртуальність, коли рух робочої сили відбувається без її фізичного переміщення з однієї країни світу до іншої, що дає можливість скорочувати витрати на її утримання роботодавцю.

Глобалізація та інформаційні технології підвищують рівень конкуренції, з одного боку, а з іншого – посилюють конкурентні переваги індивідів з якісною освітою.

З поширенням Інтернету стали виникати представники нової категорії працівників – Інтернет-працівники, які глобальну мережу використовують не лише як спосіб отримання і передачі інформації, але і як платформу для побудови кар'єри. Зацікавленість у такій формі організації праці властива не тільки незалежним професіоналам, але й компаніям і державним органам, які вбачають у віддаленій зайнятості спосіб економії. Така зайнятість може бути неповною, строковою, надлишковою (понадзайнятість), неформальною, або тіньовою, а також постійною, безстроковою і офіційно зареєстрованою.

Варто зазначити, що цифровий ринок праці сприяє формуванню інноваційної зайнятості. Носії інноваційного людського капіталу – це індивіди, які постійно вдосконалюють свої знання, професійні навички і використовують їх для продукування новацій в будь-якій сфері діяльності з використанням ІКТ.

Основними наслідками цифровізації ринку праці стають зміни умов праці, способів найму та звільнення працівників, професійної структури. Ці наслідки несуть як певні загрози, так і відкривають нові можливості для працівників, роботодавців та економіки країн в цілому. Однією з найбільших потенційних загроз впливу цифрових технологій на ринок праці є зростання безробіття. За оцінками Глобального інституту McKinsey's Company, у світі до 2030 р. через розвиток штучного інтелекту й автоматизації процесів без роботи опиняється 400-800 млн. осіб (від 15 % до 30 % світової робочої сили) [3]. У зв'язку з цим зникне ряд професій, натомість виникнуть нові.

Отже, з розвитком цифрової трансформації ринку праці та з появою цифрового ринку праці змін зазнає існуюча система соціально-трудових

відносин, адже цифрова трансформація призводить до появи нових професій та робочих місць, дистанційного навчання та роботи у віддаленому режимі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf.

2. Войналович І.А. Соціально-економічні ризики трансформації зайнятості в умовах цифрової економіки. URL: https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/321.pdf.

3. Україна 2030Е-країна з розвинутою цифровою економікою. URL: https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html.

УДК 004.8.032.26; 57.089

Hafiiak A.M. [1], Shevchenko M. V.[2]
[1]PhD in economics, Associate Professor, National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Ukraine
[2] applicant for education, Scientific lyceum №3 of Poltava city council, Ukraine

APPLICATION OF APPLIED SOFTWARE FOR OPTIMIZATION OF BUSINESS PROCESSES

The growing influence of information technology in Ukraine and in the world in general stimulated the development of new areas of human activity and areas of knowledge designed to meet the needs of society in the accumulation, processing, storage of information, expanding information and analytical services, information systems management and administration. Increasing attention to the personality of the specialist requires finding new effective tools to guide the process of forming the professional competence of the future specialist, it is to implement this task using the potential of CRM-system, which simplifies and automates relationship management of many business processes, namely allows you to use the relationship within a process as a resource that helps to increase the level of satisfaction and the expected result. CRM-systems directly and indirectly have a positive impact on the motivational and activity sphere of specialists with the use of information and communication technologies, namely selected, specially developed application software that optimizes a significant part of the necessary business processes.

Customer Relationship Management (CRM) is a special approach to doing business, in which the first priority of the company is the client. This strategy involves the creation in the company of such mechanisms of interaction with customers, in which their needs are the highest priority for the company. Such a focus on the client affects not only the overall business strategy of the company, but also the corporate culture, structure, business processes, operations. CRM-system is often considered as the basis for customer relationship management. The theory of CRM-model is based on the fact that the center of business philosophy is the customer, and the main activities of the institution are measures to ensure effective marketing, sales and customer service. The collection, storage and analysis of information about customers, suppliers, partners, as well as the internal processes of the institution should be mandatory. Thus, a CRM system is an application software for the institution, designed to increase sales and customer service by storing information about them, optimizing marketing, installation and improvement of business processes and analysis of end results, and more. Among the components of CRM-systems are the following elements: the front part, which provides customer service at points of sale; operational part, which provides

authorization of operations and their reporting; data warehouse; analytical subsystem; distributed sales support system. Among the principles of CRM-systems are considered the following: only one single repository of information - the customer base; use of many channels of interaction: service at points of sale and telephone calls, communication via the Internet (e-mail, chats, social networks, advertising), various events and meetings; automation of business processes and operations that implement a customer-oriented approach to doing business in the institution; analysis of the collected information about clients and preparation of data for acceptance of the corresponding decisions concerning organizational work [2,3].

The largest manufacturers in the CRM market are Salesforce.com, SAP and Oracle. Among the CRM systems provided by the SaaS model, Salesforce.com owns more than half of the market. Also among other notable players in this segment are NetSuite and RightNow (acquired by Oracle in 2011) [1, 3]. The main terms that occur when considering CRM-systems are the concept: "leads" (potential customers with whom there is the first contact), "sales funnel" (step-by-step work with the client, where at the top - ice, and at the bottom - real transaction, buyer), "cloud" (virtual storage, which is allocated by the service for data storage) and "box" (CRM-system installs its software on client servers and customizes it individually for each).

Advantages of CRM-system implementation: developed information organization; efficiency of customer service and operations; integration with social networks, google calendar and other services; formalization of schemes of interaction with clients, automation of document circulation; efficiency of implementation of CRM-system for several commands simultaneously (for example, viewing of e-mail, calendar and data of telephone calls); implementation of analytics and CRM-systems and reporting; improving customer relationships; maximum sales growth using the practice of providing customers with high quality products; reduction of operating costs of managers; control over the work of managers; coordinated interaction between employees and departments [1, 2].

The main purpose of the CRM strategy is to create a single system for attracting new and developing existing customers. Managing relationships means attracting new customers, turning neutral customers into loyal customers, and forming business partners from regular customers.

REFERENCES

1. Hafiiak, A. Influence of education informatization on the formation of professional competence of IT specialists. Modern Engineering and Innovative Technologies. Series: Innovations in Education, 10 (3), 2019. P.8–31.

2. Hafiiak, A. Problems of professional competence of future specialists on information and communication technologies in universities. Modern Scientific Researches. Series: Education And Pedagogy, 10 (2), 2019. P. 15–18.

3. Hafiiak, A., Borodina, O., & Diachenko-Bohun, A. Application of genetic programming tools as a means of solving optimization problems. Control, Navigation and Communication Systems, 6 (52), 2018. P. 58–60.

УДК 331.2: 005.591.6 (477)

Бєлоусов В. М.[1], Бєлоусова О. С.[2]

[1]к. н. держ. упр., доц.доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна

[2]к. н. держ. упр., доц., доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОПЛАТИ ПРАЦІ

В умовах економічної нестабільності, яка є наслідком в тому числі «корнокризи», для українських підприємств стають актуальними проблеми збереження конкурентоспроможності і виживання на ринку, які, в свою чергу, залежать від показників економічної ефективності діяльності компанії. Одним з найважливіших таких показників є продуктивність праці. Вона визначається не тільки технологічної озброєністю, а й тим, наскільки ефективно застосовується на підприємстві система оплати і стимулювання праці. Однак аналіз національного ринку праці [1] свідчить не тільки стагнацію, а й трудову вичерпність. Зараз в Україні спостерігаються ознаки інституційної пастки подальшої втрати робочої сили в результаті трудової еміграції, яка проявляється в недовиробленні доданої вартості, що зменшує інвестиційний потенціал для розвитку виробництва. Скорочення виробництва призводить до зменшення вартості робочої сили і купівельної спроможності, заощаджень, що підриває виробничу сферу, сферу послуг, в тому числі фінансову безпеку країни.

У цьому контексті хотілося б звернути увагу на той факт, що, незважаючи на безробіття і міграційну кризу, розвинені країни розглядають робочу силу, як ключовий ресурс прискорення темпів економічного зростання [2]. Проблеми удосконалення організації оплати праці, обґрунтування її встановленого розміру є найбільш актуальними за умов розвитку ринку праці в Україні. Неприпустимо низький рівень заробітної плати, наявність заборгованості з її виплати, відсутність системного підходу до радикального вирішення проблем стимулювання високопродуктивної

праці унеможливлює економічне зростання, стабілізацію і підвищення рівня життя населення.

Головна мета створення ефективної системи стимулювання трудової діяльності та оплати праці полягає в досягненні організацією поставлених цілей за допомогою збереження і залучення висококваліфікованих робітників, які будуть безпосередньо зацікавлені в майбутньому розвитку підприємства і поліпшенні його кількісних і якісних показників ефективності функціонування. Кожен працівник повинен бути досить добре мотивованим за допомогою оцінки його особистого трудового вкладу в підсумкові фінансові результати підприємства.

Підприємства західних країн мають великий досвід вибору інноваційних форм і систем оплати праці, використання інтелектуального, творчого та професійного потенціалу. З огляду на те, що методи матеріальної мотивації в зарубіжних країнах здебільшого носять «інтернаціональний» характер, можна виділити найсуттєвіші складові цього досвіду [3]: 1. Відсутність шаблонного мислення, повна самостійність і простір для експерименту, необмежене право вибору в рамках дозволенного законом. Єдине обмеження – це економічна доцільність, що оцінюється не тільки з позиції сьогодення, а й з погляду у день завтрашній. 2. Об'єктивна зацікавленість у сприятливій перспективі власника, менеджера, найманого працівника. Кожен остерігається втратити своє джерело доходу, тому ніхто не намагається проїдати все зароблене, навпаки прагнуть більше вкласти в нові технології, у підвищення кваліфікації, в науку. Це одна з причин ефективного функціонування механізму соціального партнерства. 3. Використання тарифної системи, як інструменту диференціації оплати праці залежно від складності умов праці, відповідальності за роботу, що виконується, в різноманітних її модифікаціях. При цьому на тарифну систему одночасно покладається і функція диференціації зарплати, залежно від загальноприйнятих загально утворюючих чинників, і функція відтворення здатності до праці та підвищення її результативності.

Вважаємо, що вдосконалення стимулювання і оплати праці дозволить вирішити такі соціально-економічні проблеми, які зараз особливо гостро відчуваються в Україні: 1. масові невдоволення робітників своїм розміром заробітної плати, обумовлені колективізмом української системи стимулювання, яка не відображає внесок окремих працівників у виробництво; 2. високу плинність кадрів (трудову еміграцію) і значні втрати організацій на навчання нових співробітників; 3. низьку мотивацію співробітників до розвитку підприємства, на якому вони здійснюють свою професійну діяльність; 4. низьку продуктивність праці окремих підприємств і інші.

Це може стати одним із потужних чинників виходу із кризи української економіки в цілому та окремих галузей і підприємств, дозволить зберегти пласт висококваліфікованих та мотивованих працівників, які є основою розвитку будь яких галузей економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кваша О.С. Світові моделі мотивації праці на підприємствах: уроки для України / О.С. Кваша // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 1. – С. 87–92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/ archive/1-2014/16.pdf.
2. Соціальний діалог з позицій країн ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.viche.info/journal/2197/.
3. Іваницька С.Б. Європейські моделі соціального діалогу та передумови їх запровадження в Україні / С.Б. Іваницька, Т.О. Галайда // Scientific Journal «Science Rise». Економічні науки. – 2016. – № 1/1(18). – С. 27–32.

УДК 338

Бережна О.Р.,[1] Сергієнко Т.І.[2]

[1]к.т.н., доц., доцент кафедри металургії, Запорізький національний університет, Україна

[2]к.політ.н., доц., доцент кафедри загальноправових та політичних, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ КАДРОВИХ СЛУЖБ В УПРАВЛІННІ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ: СТЕЙКХОЛДЕР-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД

Актуальність обраної теми полягає в тому, що вирішальним фактором стабільної та довгострокової роботи різних організацій, їх поступового розвитку є управління персоналом [1, с. 31]. В даний час кадрові служби використовують недостатньо ефективно людські ресурси. Основною причиною цього є слабке забезпечення необхідним персоналом, здатним на високому професійному рівні вирішувати складні проблеми переходу до ринкової економіки [5, с. 104]. Перед зміною концепції управління персоналом бажано створити продуману систему людських ресурсів. Існуюча система, неефективність якої стає все більш очевидною, кардинально не змінюється. Менеджери різних рівнів та фахівці з персоналу, не глибоко розуміють основи кадрової політики, яка визначає технократичну спрямованість системи управління підприємством в цілому. Звідси часто негативне ставлення керівників до інтересів соціального та культурного

характеру, планування та організація ефективної роботи з персоналом [4, с. 75].

Дослідження особливостей управління людськими ресурсами на підприємстві вивчали такі зарубіжні вчені як: Т.Базаров, Н.Беляцький, А.Кібанов, Е.Лоулер, Е.Мейо, А.Моріта, Л.Портер, Є.Старобинський, Ф.Тейлор та інші. Щодо теорії управління та оцінки персоналу, то значний внесок в дослідження внесли такі відомі українські вчені, як О.Антипов, В.Гриньова, Г.Дібніс, Є.Качан, О.Крушельницька, Д.Мельничук, Г.Осовська, В.Пономаренко, О.Пушкарь, А.Шегда, Г.Щокін, Д.Шушпанов.

Розвиток стейкхолдерської теорії у рамках підвищення ролі кадрових служб в управління людськими ресурсами передбачає необхідність здійснення системної діяльності з взаємодії із групами зацікавлених осіб, що сприяє зростанню довгострокових конкурентних переваг та забезпеченню стійкого розвитку підприємства.

Кадрова служба підприємства - це сукупність спеціалізованих структурних підрозділів у галузі управління підприємством разом із найманими посадовими особами, покликаними керувати персоналом у рамках обраної кадрової політики [3, с. 62]. Працівники відділу кадрів не беруть безпосередньої участі в основній діяльності підприємства. Рішення про прийняття на роботу, звільнення, призначення на нову посаду, направлення, стажування приймаються безпосередньо керівниками відділів. Відділ кадрів створює загальні умови, що обмежують реалізацію потенціалу кожного працівника, та контролює їх реалізацію. Всі види роботи з персоналом на підприємстві пов'язані з функціями кадрової служби, взаємозалежні між собою, мають конкретне науково-практичне забезпечення, а також мотивують працю співробітників кадрової служби щодо їх виконання [2, с. 20]. Функції, структура та завдання кадрових служб сучасних підприємств тісно пов'язані з характером економічного розвитку, розумінням керівництва підприємства ролі персоналу у виконанні цілей і завдань.

Підвищення ролі кадрових служб в управлінні людськими ресурсами передбачають наступні дії: персонал постійно повинен підвищувати свою кваліфікацію; зменшити плинність кадрів шляхом скорочення звільнень; запровадження контролю в системі управління персоналом; використання кадрового контролінгу; застосування новітніх технологій в управлінській діяльності, запровадження новацій; використання закордонного досвіду управління; планування кадрової діяльності; раціональне застосування кадрового резерву; удосконалення системи мотивації, підвищення ініціативності персоналу, делегування повноважень; забезпечення сприятливого морально-психологічного клімату; оцінка показників діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Berezhnaya Olga, Kraynik Olena, Kuris Yurii, Sergienko T. Reserves of production efficiency increasing in conditions of globalization. THEORY AND PRACTICE: PROBLEMS AND PROSPECTS. Scientific articles. Kaunas. 2019. P. 31-41.

2. Wenger O., Krainik O., Sergienko T. Improving the efficiency of management system in manufacturing companies in market economy. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2019 Т. 2, № 42. С. 19-23

3. Крайнік О.М. Оцінка надійності управлінського персоналу // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Університету економіки і підприємництва.–Хмельницький. 2012. Вип. № 1(11) 2012. С. 62-64.

4. Лєбєдєва І.Ю., Томашевська В.О. Підходи до оцінки персоналу як складової аналізу кадрового потенціалу та технології його розвитку. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 12. С. 75—81.

5. Сергієнко Т.І. Управління людськими ресурсами на підприємстві в системі сучасного менеджменту. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: Збірник наукових праць. 2012. № 51. С. 102-108

УДК 336.71:005.3

Біленко О.В.[1], Єгорова К.Є. [2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри економіки та митної справи, НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2]здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ВПЛИВ СТЕЙКХОЛДЕРІВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКУ

Успіх довгострокового розвитку сучасної організації істотно залежить від взаємодії з колом зацікавлених суб’єктів (стейкхолдерів), які можуть справляти вплив на її діяльність. Стейкхолдерський підхід передбачає активне управління бізнес-оточенням організації, інтеграцію відносин та інтересів зацікавлених у розвитку організації осіб з метою підвищення її конкурентоспроможності на ринку.

Банківська діяльність тісно пов’язана із великою кількістю стейкхолдерів. Досягнення успіху та стійкості банку значною мірою залежить від залученості усіх зацікавлених суб’єктів до організації його діяльності. Взаємодія зі стейкхолдерами сприяє розвитку банку, а також мінімізує ризики та загрози. За словами голови Rothschild Investment Bank у Турції Йилмаза Аргюдена, завоювання довіри стейкхолдерів є ключем до мобілізації їх ресурсів задля досягнення спільного бачення [1].

Стейкхолдери банків — це групи економічного впливу банку, які мають фактичний вплив на певні етапи ланцюга створення вартості,

прийняття управлінських рішень, можуть сприяти або перешкоджати досягненню цілей банку, а також обмежувати його доступ до певних видів ресурсів або такий вплив може бути потенційним, тобто виникати внаслідок або діяльності банку, або таких соціально-економічних суб'єктів [2, с.8]. Ці групи впливу можуть впливати на: капітал банку, дохід, розміри інвестування, лояльність споживачів/суспільства і залучення нових клієнтів, обсяги ресурсів, управління ризиками, покращення якості послуг, скорочення витрат організації, ефективність роботи та оптимізацію бізнес-процесів.

Стейкхолдери банку поділяються на внутрішніх (керівництво, працівники банку, філії та представництва, акціонери) та зовнішніх (клієнти, інші банки та кредитні установи, НБУ, страхові компанії, бюджетні та позабюджетні фонди, інвестиційні компанії, біржі, органи державної влади тощо).

Науковці розглядають групи стейкхолдерів банку на чотирьох рівнях. На першому рівні знаходяться акціонери, персонал, клієнти, інвестори, представники державної та муніципальної влади, регулятори (у тому числі НБУ), суспільство, профспілки, конкуренти, саморегулівні організації банків, ЗМІ, рейтингові агентства. Це найширше коло стейкхолдерів банку, вони або мають вплив на банк, або залежні від нього. На наступних рівнях коло стейкхолдерів поступово звужується. На другому рівні опиняються усі, хто належить до першого рівня, за виключенням конкурентів, тобто усі, хто зацікавлений у стабільному розвитку банку або нейтрально ставиться до нього. Саме тому інтереси групи цього рівня мають ураховуватися під час формування стратегії розвитку. На третьому рівні виключаються ЗМІ, рейтингові агентства, тобто суб'єкти, взаємозв'язки з якими не зафіксовані контрактами. До складу стейкхолдерів четвертого рівня не входять профспілки, саморегулівні організації банків, регулятори (за виключенням НБУ, який виступатиме не регулятором, а кредитором при рефінансуванні банків). Усі зацікавлені сторони цього рівня мають фінансові відносини з банком та здійснюють прямий вплив на ефективність управління діяльністю банку [3].

Поряд із позитивним впливом на діяльність банку стейкхолдери можуть нести низку загроз. Стейкхолдерський ризик можна визначити як ризик зниження конкурентоспроможності банку внаслідок порушення гармонізації інтересів з ключовими стейкхолдерами. З боку внутрішніх стейкхолдерів ризики можуть виникати внаслідок розголошення комерційної таємниці, прийняття неефективних рішень щодо управління діяльністю банку. Причиною цього може бути низька кваліфікація персоналу, невідповідність посаді, погані умови праці та низька заробітна плата, відсутність мотивації та корпоративної культури.

Зовнішні стейкхолдери можуть спровокувати наступні загрози: клієнти банку — неплатоспроможність, погіршення іміджу банку серед споживачів; конкуренти — вплив на погіршення репутації, хантинг кваліфікованих працівників, впровадження інноваційної стратегії розвитку; інвестори — припинення фінансування, зміна сфери інвестування; органи державної влади — впровадження нових законів та нормативних актів, несприятлива податкова політика.

Як правило, причини стейкхолдерського ризику банків полягають у неналежній комунікації та конфлікті інтересів з ключовими групами зацікавлених сторін. Основним фактором попередження та діагностики стейкхолдерського ризику є постійний моніторинг груп впливу та гармонізація спільних інтересів. Формування карти стейкхолдерів та створення Ради стратегічних стейкхолдерів сприятиме захисту від загроз внутрішнього й зовнішнього середовища та стабільному розвитку банку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Argüden Y. Boardroom Secrets: Corporate Governance for Quality of Life. *arguden.net* : веб-сайт. URL: https://www.arguden.net/wp-content/uploads/2013/02/BoardroomSecrets.pdf.

2. Олексів І. Б. Групи економічного впливу та методи узгодження їх інтересів в системі управління підприємством : автореф. дис. … докт. екон. наук : 08.00.04 . Львів, 2014. 41 с.

3. Бричко М. Методичні підходи до формування системи фінансових відносин банку зі стейкхолдерами. *Бізнес Інформ.* 2014. №12. С. 405–410.

УДК 31.101: 005.305

Галайда Т.О. [1], Горошко Д.В. [2]

[1]старший викладач кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, НУ «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Україна

[2]здобувач вищої освіти, НУ «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», України

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ З ВИКОРИСТАННЯМ СКЕЙТХОЛДЕРСЬКОГО ПІДХОДУ

Глобальні соціально-економічні перетворення у сфері HR-менеджменту формують нові виклики перед усіма суб’єктами підприємництва щодо пошуку нових підходів до забезпечення підвищення ефективності використання робочої сили В умовах протипандемічних заходів у усьому світі та в Україні зокрема, зростає фізичне та психологічне навантаження на персонал, який зайнятий у сфері обслуговування, оскільки саме його взаємодія із клієнтами та роботодавцями стає визначальною в

умовах негативних наслідків карантинних обмежень у господарській діяльності і у житті суспільства. Отже виникає необхідність застосування стейкхолдерського підходу до формування стратегії і політики управління персоналом компаній, що функціонують на ринку послуг. Працівники (рядові виконавці й персонал управлінської діяльності) є однією із найважливіших груп стейкхолдерів підприємства, оскільки саме від їхньої трудової активності залежить конкурентоспроможність суб'єкта господарювання та «прихильність» до нього зовнішніх стейкхолдерів [1]. Всі стейкхолдери впливають на стратегії сталого розвитку підприємств через систему професійних і ділових взаємовідносин і, водночас, оцінюють рівень відповідності їх діяльності проголошеним стандартам ведення бізнесу з урахуванням інтересів і очікувань зацікавлених сторін [2]. Таким чином, вмотивованість саме внутрішніх стейкхолдерів не лише до якісного обслуговування споживачів послуг, алей до збільшення доходів компанії та посилення її конкурентних переваг, є, на нашу думку, найголовнішим чинником успішного подолання викликів сьогодення. Підприємства, що застосовують мотиваційний моніторинг, формування моделей компетенцій, грейдинг, систему ключових показників ефективності (результативності), стрес-менеджмент і тайм-менеджмент у якості інструментів управління, утримують високий рівень конкурентоспроможності поруч із диверсифікацією програм надання послуг та ефективною взаємодію їз зовнішніми скейтхолдерами на ринку. Сучасні дослідження підтверджують, що за умови налагодження партнерських відносин на підприємстві персонал буде пишатися своєю роботою і намагатися бути максимально корисним [Герасименко]. Також для розвитку діалогу із стейкхолдерами завжди передує підготовчий процес, який передбачає визначення стейкхолдерів підприємства та проведення їх аналізу та групування за основними цілями та інтересами, визначення їх специфічних інтересів з метою визначення того, наскільки важливі інтереси стейкхолдерів для розвитку компанії, а також наскільки сильний їх вплив на її діяльність [3]. Керівництво компанії повинно враховувати наявність протиріч у інтересах працівників і власників бізнесу, а отже розробляти стратегічне партнерство за наступними напрямами із застосуванням стейкхолдерського підходу до управління:

- внутрішнє корпоративне соціальне партнерство з працівниками (розроблення концепції внутрішньої соціальної відповідальності бізнесу);
- партнерство із зовнішніми скейтхолдерами державного та регіонального рівня влади, сфери освіти і регулювання ринку праці;
- партнерство їз зовнішніи скейтхолдерами бізнес-середовища (постачальниками, клієнтами, споживачами товарів і послуг, територіальними громадами, суспільством), тобто розроблення концепції зовнішньої соціальної відповідальності бізнесу.

Надзвичайно важливим для налагодження ефективного діалогу між заінтересованими сторонами, забезпечення безперервних консультацій та постійних інновацій є постійний моніторинг та оцінка рівня залучення стейкхолдерів в політику компанії, оцінка показників ефективності [Лагута].

Налагоджена ефективна багатостороння взаємодія на принципах соціального партнерства та соціальної відповідальності на основі скейтхолдерського підходу повинна сприяти появі можливостей у підприємств сфери послуг, які сьогодні опинилися буквально «на лінії вогню» між економікою та населенням, не лише утримати свої позиції на ринку, але й розвиватися та бути в тренді. Що це означає для конкретного підприємця? Це означає залучати конкурентоспроможну робочу силу, підвищувати економічну й соціальну ефективність бізнесу, керувати ризикостійкістю та іміджем компанії на ринку послуг та ринку праці, тобто розвивати сучасну економіку послуг на засадах сталого розвитку, доброчесної конкуренції та соціальної відповідальності у довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Герасименко Ю.В. Мотиваційний складник налагодження партнерських відносин із персоналом як внутрішніми стейкхолдерами підприємства. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 19. С. 138-145. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/27.pdf

2. Герасименко Ю.В. Ідентифікація стейкхолдерів підприємств та оцінка їхнього впливу: теоретичний аспект, вісник ЖДТУ, 2019. №1 (87). С. 9-16. – Режим доступу: https://doi.org/10.26642/jen-2019-1(87)-9-16.

3. Лагута Я.М. Стейкхолдерський підхід в корпоративній соціальній відповідальності компанії. Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Економіка і менеджмент. 2017. №25 (1). С. 130-133.

УДК 005

Голованова М.А.[1], Колодій Д.В.[2]
[1] к.т.н., доц., доцент кафедри економіки маркетингу та міжнародних економічних відносин, Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», Україна
[2] здобувач вищої освіти, Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», Україна

СТЕЙКХОЛДЕР-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні позиція підприємства на ринку залежить не тільки від обсягів виробленої продукції або торгового обороту, а й від сприйняття її діяльності споживачами, ЗМІ, місцевою громадою, державними та місцевими органами влади, акціонерами та співробітниками. З кожним роком необхідність комунікації з цими групами усвідомлюється бізнесом як все більш актуальне управлінське завдання. Ці зміни знайшли відображення в новому понятті «стейкхолдер-менеджмент».

Стейкхолдер-менеджмент – це управління зацікавленими групами. Основним завданням стейкхолдер-менеджменту є створення сприятливих умов для ведення діяльності організації. Для цього необхідно зробити цикл послідовних дій, які дають змогу оцінити поточний стан взаємин зі стейкхолдерами; проаналізувати причини даного стану; розставити пріоритети і реалізувати заходи щодо поліпшення взаємин із зацікавленими сторонами [1].

Розглянемо основні принципи стейкхолдер-менеджменту, які закладено в моделі ефективного управління відносинами зі стейкхолдерами.

1. Принцип системності передбачає, що взаємовідносини з групами стейкхолдерів необхідно будувати на системній основі, а не автономно. Це обумовлено тим, що зміна сили і вектора відносин з однією із сторін може привести до зміни взаємозв'язків з іншою.

2. Принцип стратегічної орієнтації стейкхолдер-менеджменту передбачає розробку комплексних корпоративних і бізнес стратегій з урахуванням інтересів ключових груп стейкхолдерів. Групи зацікавлених осіб надають всебічну підтримку корпоративному менеджменту в розробленні та реалізації стратегій, які базуються на їх цінностях і довгострокових цілях.

3. Принцип колаборації містить розвиток взаємовигідних відносин з зацікавленими особами, спрямованих на досягнення загальних цілей. Серед інструментів колаборації зі стейкхолдерами можна виділити: програми соціального партнерства, розвитку персоналу, соціальних інвестицій, розвитку територій, відповідального споживання, стратегічні альянси та ін.

4. Принцип балансування інтересів стейкхолдерів дозволяє виявити, інтереси яких груп зацікавлених осіб задоволені найбільшою і найменшою мірою, а результати оцінки використовуються для фокусування ресурсів і сил на

стратегічно важливих напрямках діяльності. Це створює можливості для більш ефективного та екологічного досягнення цілей підприємства. [2].

5. Принцип проактивного управління в основі стейкхолдер-менеджменту орієнтує керівництво підприємства брати участь у створенні та активно впливати на відносини з зацікавленими особами в процесі стратегічного управління.

6. Принцип сталого розвитку сприяє розбудові ефективних довгострокових взаємин із ключовими групами зацікавлених осіб і формує інтегрований підхід до прийняття стратегічних рішень. [2].

Чим все таки корисний стейкхолдерський підхід?

Можемо взяти для прикладу умовного авіаперевізника і показати, як саме використовувати основні принципи стейкхолдер-менеджменту.

По-перше, потрібно виділити групи зацікавлених осіб, наприклад споживачі авіапослуг та співробітники. По-друге, необхідно провести повний цикл робіт з виявлення, оцінювання, аналізу та розроблення пропозицій від зацікавлених осіб.

Для споживачів негативними факторами можуть бути: недостатня кількість матеріальних підтверджень високої якості послуг, відсутність зручного каналу зв'язку з перевізником, висока ціна на послуги, недостатньо заохочувальних речей для користування саме цим перевізником. Для працівників негативними можуть бути: відсутність маркетингової підтримки при роботі з клієнтами, відсутність регулярного зворотнього зв'язку.

Ці фактори викликають проблему взаємозв'язку співробітників та споживачів. В розглянутій сфері, як і в будь-якій іншій, важлива комунікація. Тому для ліквідації негативних факторів необхідно переглянути процес взаємодії клієнтів та працівників. Адже підвищення оцінки однієї з груп є необхідною умовою для покращення якості управління організацією[3].

Таким чином, стейкхолдер-менеджмент є одним з найбільш ефективних інструментів підвищення якості управління, бо він направлений на підвищення оцінки діяльності організації зацікавленими групами и повинен бути доданий до методів управління організацією на постійній основі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Санлайф К. Стейкхолдер-менеджмент: завдання та вплив – Режим доступу: https://socialbusiness.in.ua/knowledge_base/steykkholder-menedzhment-zavdannia-ta-vplyv/.

2. Камишникова Е. В. Типологія рефлексивного управління відносинами зі стейкхолдерами у системі корпоративної соціальної відповідальності / Е. В. Камишникова // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки. – 2018. – Вип. 36. – С. 81–86.

3. Стейкхолдер-менеджмент: управление заинтересованными группами – Режим доступу: https://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view &id=1105.

УДК 331.101.3
Іванова М.І.[1], Варяниченко О.В.[2], Ісаєва О.К.[3]
[1]д.е.н.,доц., професор кафедри менеджменту, НТУ «Дніпровська політехніка», Україна
[2]к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту, НТУ «Дніпровська політехніка», Україна
[3]здобувач вищої освіти, «НТУ «Дніпровська політехніка», Україна

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ

В сучасній економіці персонал є одним з ключових факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Ця обставина вказує на необхідність розробки ефективної системи стимулювання праці, в якій будуть враховані можливості та здібності кожного працівника.

Мотивування персоналу є важливим напрямком діяльності підприємства, оскільки від результатів роботи працівників залежить і результат роботи підприємства в цілому. «Стимулювання праці безпосередньо впливає на покращення роботи персоналу, в результаті цього покращується продуктивність, що має велике значення для збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення ефективності виробництва, а отже підвищується прибуток підприємства» [1, с. 215].

Таким чином, щоб удосконалити систему стимулювання трудової діяльності персоналу, необхідно знати мотивацію персоналу.

Мотивація, за визначенням Іванченко Г.В., - це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які зумовлюють людину до трудової діяльності і надають їй цілеспрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей [2].

Однією з найважливіших форм мотивації праці на сучасних підприємствах та організаціях є матеріальне стимулювання. Бердник А.А. [3, с. 3] зазначає: «Політика винагороди за працю організовується так, щоб свідома ініціатива працівника була спрямована на підвищення продуктивності праці, удосконалення своєї кваліфікації, надавала працівнику можливість збільшувати працею свій доход».

До складу матеріальної системи мотивації входять: рівень заробітної платні, оклад, премія, відсотки, компенсації, відпускні та інші форми виплат, як правило, у грошовій формі.

Поряд із матеріальним стимулюванням існує і нематеріальне стимулювання праці. Нематеріальне стимулювання поєднує в собі соціально-психологічний аспект, стимулювання вільним часом, творчі стимули тощо.

До нематеріальної мотивації відноситься, наприклад, навчання, похвали, грамоти, конкурси, іменні подарунки, різні змагання і т.д.

На думку Грищенко В. Ф., «Нематеріальна мотивація спонукає працівників до досягнення кращих результатів у довгостроковій перспективі, дозволяє їм максимально розкрити і реалізувати свій трудовий потенціал. Для працівника важливо знати, що він працює там, де його цінують, поважають, прислуховуються до його думки, там, де з ним рахуються і дозволяють почувати себе «своїм» в колективі» [4, с. 106].

Система нематеріальної мотивації повинна бути різна не тільки для працівників різних рівнів, але і враховувати соціальний статус, вік, стать працівника, а також його психологічні особливості.

Як вважають науковці, кожна людина є індивідуальною, тож кожна людина має свої індивідуальні потреби, які вона прагне задовольнити, працюючи на підприємстві. Таким чином, система мотивуючих заходів повинна бути грамотно підібрана менеджером до кожного працівника.

Тюхтій М.П. та Бережний В.І. з цього приводу говорять: «Можна стверджувати, що єдину, шаблонну систему, яка діяла би безвідмовно тривалий час, створити неможливо через зміни самого працівника та його потреб. Для мотивації персоналу необхідний диференційований підхід, тобто кожен керівник повинен самостійно створювати свою систему мотивації, орієнтуючись у ситуації» [5, с. 50].

Таким чином, до вирішення питання мотивації та стимулювання праці на підприємстві необхідно підходити комплексно, враховуючи індивідуальні потреби та особливості працівників. Тільки поєднуючи матеріальне та нематеріальне заохочення, а також враховуючи індивідуальні особливості кожного працівника, можна досягти високого рівня зацікавленості працівників у результатах своєї праці, що, в свою чергу, позитивно вплине на результати діяльності усього підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сазонова Т. О., Кононенко А. В., Кононенко І. В. Стимулювання працівників як фактор підвищення результативності діяльності підприємства. Економічний форум. 2018. № 1. С. 214-221
2. Іванченко Г.В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах Економіст. - 2010. - № 3. - С. 21-23.
3. Бердник А. А. Мотивування персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання / А. А. Бердник // Технології та дизайн. - 2013. - № 1 (6). [Електронний ресурс]
4. Грищенко В. Ф. Інноваційні підходи до удосконалення системи мотивації персоналу малих підприємств України у сучасних умовах господарювання / В. Ф. Грищенко, М. С. Чернова // Маркетинг і менеджмент

інновацій. -2011. - № 1. - С. 103-112. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua
5. Поєднання мотиваційних аспектів та матеріального стимулювання праці персоналу промислового підприємства / М. П. Тюхтій, В. І. Бережний // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2016. - Вип. 4(2). - С. 47-50. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2016_4%282%29__11

УДК 331.5
Іванова М.І.[1], Саннікова С.Ф.[2], Верхогляд К.В.[3]
[1]д.е.н.,доц., професор кафедри менеджменту, НТУ «Дніпровська політехніка», Україна
[2] к.т.н., доц., доцент кафедри менеджменту, НТУ «Дніпровська політехніка», Україна
[3]здобувач вищої освіти, «НТУ «Дніпровська політехніка», Україна

РОБОТА В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ – ПЕРЕВАГИ ДЛЯ ПРАЦІВНИКІВ ТА ВИГОДА ДЛЯ РОБОТОДАВЦІВ

Пандемія COVID-19 змінила світ у 2020-2021 рр. Спостерігається спад економіки, фінансова криза та зростання рівня безробіття серед населення. За даними дослідження Міжнародної організації праці (МОТ), яке було оприлюднено 25 січня 2021 р., 71% втрат зайнятості (81 млн людей) стався у формі не безробіття, а бездіяльності: люди залишили ринок праці, оскільки не змогли працювати, можливо, через локдаун [1]. Найбільше від кризи постраждали сектор послуг з розміщення та харчування, оскільки карантинні обмеження для даних сфер найжорсткіші та потребують повного закриття закладів. Загалом, зайнятість в даному секторі скоротилася на 20 %.

З іншого боку, значно зросла кількість людей, які перешли на дистанційну роботу. Маючи доступ до мережі Інтернет, можливо лишатися на зв’язку у будь-якій точні світу. ETR (Enterprise Technology Research) провів дослідження, яке прогнозує, що кількість працівників, що працюють дистанційно на постійній основі, зросте майже вдвічі. Це пов’язано з тим, що працюючи поза межами офісу, продуктивність працівників підвищилась. За даними опитування, що було проведено серед менеджерів IT компаній, близько 72 % їх співробітників працюють дистанційно [2].

На сьогоднішній день дистанційна робота є більш затребуваною, ніж робота в офісі. Компанія Jobmix виділила головні переваги даного формату роботи для працівників та роботодавців. Найбільше наймані робітники цінують у віддаленій роботі таке [3]:

1. Свободу дій. Можливість поєднання виконання поставлених завдань із домашніми справами є однією із запорук підвищення продуктивності працівників за рахунок збільшення часу відпочинку.

2. Економію. За рахунок роботи вдома працівники не витрачають

час та кошти на те, аби дістатися додому або на роботу. При цьому, сплачуючи щомісяця фіксовану суму за послуги комунікацій (доступ до мережі Інтернет та телефонний зв'язок), відсоток користування ними підвищується.

3. Автономність. Сучасні технології надають можливість працювати де завгодно, не зважаючи на місце розташування. Номер готелю, диван або сидіння автомобіля стають повноцінним робочим місцем за наявності ноутбука та доступу до мережі.

4. Можливість поєднання кількох видів заробітку. Якщо робота не передбачає постійного перебування на зв'язку, а головним є результат виконаних завдань, то вигідним є поєднання роботи з декількома компаніями.

Серед переваг для роботодавців можна виділити наступні [4]:

1. Зниження витрат. Дистанційна робота дає можливість заощадити на утриманні працівників – оренда офісу, оргтехніка, комунальні платежі, чай та кава більше не є основними статтями витрат бюджету компаній.

2. Можливість залучення більшої кількості працівників за рахунок поєднання роботи в офісі та дистанційного формату.

3. Можливість працювати з кращими. Навіть у найбільших містах складно знайти кваліфікованих фахівців, особливо вузької спеціалізації. Якщо ж шукати потрібного фахівця серед віддалених кандидатів з усіх куточків країни, час пошуку можна значно скоротити.

4. Зниження бажання звільнитися. Для багатьох співробітників важко дотримуватися балансу робота-життя, тому люди досить часто змінюють місце роботи, незважаючи на хороше керівництво і високий рівень заробітної плати. Дистанційна робота в цьому випадку є вагомим аргументом.

З іншого боку, дистанційний формат роботи має певні особливості [4]:

1. Недостатній рівень самоконтролю. Інколи буває важко зосередитися на роботі, коли постійно відволікають сторонні звуки, телевізор або інші дрібниці. Все це знижує рівень продуктивності працівників.

2. Відсутність живого спілкування. Для людей, звичних до розмов за чашкою кави з колегами, робота вдома на самоті може здатися нудною через певний проміжок часу.

3. Відсутність робочого простору може стати перешкодою для роботи на дому. Йдеться не лише про наявність техніки, а й про власний простір та тишу.

Експерти GRC.ua – одного з сайтів пошуку роботи, пропонують такі варіанти працевлаштування в умовах карантину [4].

1. Вакансії з дистанційним графіком:

- до них найчастіше відносяться продажі по телефону, телемаркетологи, менеджери по роботі з клієнтами та спеціалісти з прямих продажів . Середня заробітна плата у даних сферах варіюється від 10 тис. до 18 тис. грн;

- IT-сфера розглядається як український ринок праці, так і міжнародний, тому заробітна плата прив'язана до іноземною валюти (найчастіше – дол. США). Середній дохід – 500-700 дол. США;

- перекладачі, викладачі іноземних мов, копірайтери. Послугами фахівців цього напрямку користуються приватні репетиторські центри, міжнародні компанії, медійні видання. Середня заробітна плата складає 10 тис. – 15 тис. грн.

2. Монетизація хобі:

- обробка фото. Даною послугою зазвичай користуються компанії, які ведуть сторінки в соціальних мережах, блогери, видання та розробники сайтів. Середній заробіток складає від 15000 до 25000 грн;

- блогерство. Для відкритих людей, які люблять знімати відео, викладати сторіс та фото – це справжня «золота жила», оскільки протягом останніх 15 років більшість молоді розглядає даний вид діяльності як основний вид заробітку, який може приносити до 500000 грн за наявності 20 тис. підписників;

- факт-чекери. Даний вид зайнятості є відносно новим та полягає у перевірці текстів на відповідність науковій тематиці, дотримання наукової термінології у тій сфері, яка є профільної для окремо взятого факт-чекера (астрономія, фізика, хімія тощо). Середній заробіток – 500–700 дол. США.

3. Опрацювання нового профілю:

- аналітика даних чи спеціаліст Data Scientist. Майбутньому фахівцю бажано мати базові навички програмування на Python. Середня заробітна плата – 15000 – 20000 грн;

- тестування ПЗ. Отримати кваліфікацію Junior-фахівця у цій професії можна за 3-4 місяці наполегливого навчання. Окремо варто виділити і знання англійської на рівні не нижче Upper Intermediate. Цю мову доведеться постійно застосовувати в роботі, починаючи зі спілкування з іноземними колегами і закінчуючи заповненням спеціальної документації. У середньому можна заробити від 600 до 2600 дол. США.

- SMM. Завдяки спеціалізованим курсам ви можете досить оперативно вивчити особливості аудиторії соціальних мереж та сегментування і таргетування, а також маркетингові характеристики популярних соціальних мереж та почати працювати. Навчальні курси з цих дисциплін є у відкритому доступі онлайн, такі спеціалісти користуються попитом на ринку праці і у них великі перспективи. Середній дохід складає 10000-14000 грн.

Як підсумок, можна відзначити, що дистанційна робота набирає популярність незалежно від віку та сфери зайнятості працівника. Пристосування до умов пандемії відкрило можливості для заробітку майже у всіх сферах, у будь-якій точці світу та інколи без досвіду роботи за умови наявності доступу до мережі, техніки та наявності власного бажання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Укрінформ. Коронакриза: світова економіка втратила чверть мільярда робочих місць. - Режим доступу: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3177930-koronakriza-svitova-ekonomika-vtratila-cvert-milarda-robocih-misc.html
2. Gertrude Chavez-Dreyfuss. Permanently remote workers seen doubling in 2021 due to pandemic productivity: survey. - Режим доступу: https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-technology/permanently-remote-workers-seen-doubling-in-2021-due-to-pandemic-productivity-survey-idUSKBN2772P0
3. Jobmix.net. Віддалена робота. Переваги та особливості. - Режим доступу: https://jobmix.net/blog/post/udalennaya-rabota-preimushchestva-i-osobennosti.
4. Дистанціюємось: які варіанти заробітку є в умовах карантину? - Режим доступу: https://grc.ua/article/26407

УДК 005.95/96
Кравченко Ю.М.[1], Рослякова А.К.[2]
[1]к.е.н., старший викладач кафедри економіки та маркетингу, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗА СТЕЙКХОЛДЕР-ПІДХОДОМ

Стейкхолдер – це той, хто володіє репутацією, владою або іншим капіталом, інвестованим у проект, та до певної міри приймає будь-які ризики цього проекту [1, с. 142]. До них належать акціонери, працівники, споживачі, постачальники, посередники, державні органи, профспілки, громадські організації, фінансові організації, засоби масової інформації тощо.

Надзвичайно різноманітні погляди в науковій літературі щодо класифікації груп стейкхолдерів. Так, зважаючи на думки Е. Фрімена, стейкхолдерами будь-якогопідприємства є такі групи: 1) його власники та акціонери; 2) покупці продукції або споживачі послуг; 3) постачальники різного роду ресурсів; 4) працівники підприємства, місцеве співтовариство;

5) різні широкі суспільні групи; 6) держава [3].

Інші дослідники Дж. Ньюбоулд і Дж. Луффман пропонують таку класифікацію стейкхолдерів :1) групи впливу, що фінансують підприємство (власники, акціонери, члени суспільства тощо); 2) менеджери, які керують підприємством; 3) службовці та працівники, які безпосередньо працюють на підприємстві (зокрема, та частина, яка зацікавлена в досягненні його цілей); 4) економічні партнери, які поділяються на тих, хто фінансово допомагає розвитку (благодійники, меценати тощо), і тих, хто є споживачами результату виробництва [2].

Стейкхолдерська теорія стверджує, що під час досягнення своїх цілей підприємству необхідно враховувати різноманітні інтереси зацікавлених груп, що відображається у стратегії його розвитку. Однак, стейхолдерський підхід передбачає наявність між зацікавленими групами відносин, які мають різний характер спрямованості, від кооперативних (взаємовигідне співробітництво) до антагоністичних (конкуренція), що зумовлено різновекторністю інтересів сторін. Отже, інтереси зацікавлених груп можуть вступати в суперечність один з одним, тому стейкхолдерів можна розглядати єдине суперечливе ціле, рівнодіюча інтересів частин якого визначатиме траєкторію еволюції підприємства. Таке ціле називають "коаліцією впливу" або "коаліцією учасників бізнесу" підприємства [3].

Виділяють два основні підходи до стейкхолдер-менеджменту:

1. Традиційний (buffering) – передбачає використання методів зниження прогнозованого негативного впливу з боку зовнішніх зацікавлених груп шляхом установлення буферу між ними та підприємством, і включає такі інструменти управління, як маркетингові дослідження, реклама, зв’язки з громадськістю.
2. Партнерський (bridging) – включає встановлення партнерських зв’язків із стейкхолдерами та досягнення довгострокового успіху корпоративних суб’єктів за рахунок зниження або усунення бар’єрів між підприємством та зацікавленими сторонами [4].

Для управління персоналом на основі стейкхолдер підходу виділяють такі ознаки:

• наявність як мінімум чотирьох сторін (стейкхолдерів), зацікавлених в діяльності організації (держава як економічний суб'єкт, споживачі, власники і робітники);
• існуючі відмінності в інтересах і стратегіях стейкхолдерів мають практично суперечливий (антагоністичний) характер («виробник - споживач »; «Менеджер - працівник»);
• поведінка стейкхолдерів носить взаємообумовлений характер, оскільки результат, одержуваний кожним з них, залежить від поведінки інших стейкхолдерів;

• наявність інституційних умов (формальних і неформальних норм і правил), відомих всім стейкхолдерам і обмежують їх поведінку;
• динамічний і повторюваний характер взаємодій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Как заставить социальные инвестиции работать на ваш бизнес. М.: АКОС, 2007. 160 с.
2. Newbould, G. and Luffman, G. (1989), Successful Business Politics, Gower, London, p. 78.
3. Белоусов К. Ю. Эволюция взглядов на роль управления заинтересованными сторонами в системе устойчивого развития компании: проблема идентификации стейкхолдеров. Проблемы современной экономики. 2013. № 4 (48). С. 418 - 422.
4. Freeman R. E. Stakeholder Approach to Strategic Management [Електронний ресурс] / R. E. Freeman, J. A. McVea. Darden Business School Working Paper. 2001. № 01-02. - Режим доступу:http://ssrn.com/abstract=263511orhttp://dx.doi.org/10.2139/ssrn.263511
5. Кравченко Ю.М., Антощенкова В.В. Фактори сталого розвитку економіки аграрного сектору. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені П. Василенка. Сер. Економічні науки. 2019. Вип. 200. С. 174-183.

УДК 331.101

Крайнік О.М.[1], Топол Г.Г.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2]здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ: СТЕЙКХОЛДЕРСЬКИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

На сьогоднішній день позиція компанії на ринку залежить не тільки від обсягу продукції або товарообороту, а й від сприйняття її діяльності споживачами, засобами масової інформації, представниками влади, акціонерами, працівниками. Актуальність обраної теми полягає в тому, що кожного року підприємства усвідомлюють необхідність спілкування з цими групами як все більш важливе завдання управління. Ці зміни відображені в новій концепції «стейкхолдер - менеджмент» - управління відносинами із зацікавленими сторонами. Основне визначення нового поняття було надано Р.Е, Фріменом у 1984 році: «Стейкхолдер» (зацікавлена сторона) – це група (особа), яка може впливати на досягнення цілей підприємства або на роботу

підприємства вцілому. «Стейкхолдери» - це всі групи людей (або інші організації), внесок яких (робота, капітал, ресурси, купівельна спроможність, розповсюдження інформації про компанію тощо) є основою для успіху організації.

У відносинах з одними групами зацікавлених сторін для компанії важливі короткострокові взаємодії та довгострокові взаємодії з іншими. У більшості випадків найважливішими групами зацікавлених сторін є працівники (включаючи менеджерів та менеджерів з продажу), клієнти, акціонери, постачальники, дистриб'ютори, фінансові установи, фінансові аналітики, засоби масової інформації, організації громадянського суспільства.

Для управління персоналом на основі стейкхолдерського підходу виділяють такі характеристики:

- наявність принаймні чотирьох сторін (стейкхолдерів) зацікавлених в діяльності організації (держава, як суб'єкт господарювання, споживачі, власники та робітники);
- існуючі відмінності в інтересах та стратегіях зацікавлених сторін мають практично суперечливий (антагоністичний) характер («виробник – споживач», «менеджер - працівник»);
- поведінка зацікавлених сторін взаємообумовлена, оскільки результат отриманий кожним із них, залежить від поведінки інших зацікавлених сторін;
- існування інституційних умов (формальних та неформальних норм та правил), відомі всім зацікавленим сторонам та обмежують їх поведінку;
- динамічний та повторюваний характер взаємодій.[1]

Управління, що враховує цікаві для споживача моменти, забезпечує довгостроковий прибутковий бізнес. Високо лояльні співробітники сприяють успіху компанії. Вони впливають на утримання клієнтів, їх професіоналізм та спосіб виконання ними службових обов'язків, визначають якість взаємодії між підрозділами (так звана якість внутрішніх послуг). Це, в свою чергу, безпосередньо впливає на якість обслуговування споживачів. Співробітники, які віддані своїй компанії, сприяють розвитку навіть тих організацій, які не приділяють достатньої уваги утриманню клієнтів. І навпаки, невмотивований персонал може зіпсувати навіть добре змащену роботу.

Організація роботи з персоналом як один з найважливіших стейкхолдерів, представляють як можливості так і загрози для підприємства.

Серед загроз можна виділити наступне: можливість розголошення комерційної таємниці; можливість закінчення терміну ноу-хау; прямий вплив на імідж та доброзичливість компанії.

До можливостей персоналу як стейкхолдера, що може мати позитивний вплив до господарської діяльності можна віднести: можливість розкрити трудовий потенціал працівників; підвищення лояльності персоналу і, як результат, зменшення витрат на набір персоналу та адаптації; зниження рівня конфліктів та поліпшення соціального середовища підприємства.[2]

Таким чином, за останні 20 років інтерес менеджерів до проблеми впливу на групи інтересів зріс, розробляються інструменти для вимірювання репутації, методики дослідження впливу зацікавлених сторін на компанію та способи управління відносинами з ними. Деякі експерти вважають, що час поділу корпоративних комунікацій із зовнішнім світом на рекламу та PR минув: сьогодні лідерами ринку є ті організації, які проводять політику єдиного систематичного спілкування з усіма зацікавленими сторонами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. С.Йоран Стейкхолдер-менеджмент: управление заинтересованными группами // Менеджер по персоналу. - Режим доступу: https://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1105

2. Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Сучасні технології менеджменту на промислових підприємствах в умовах ринкової економіки // Modern Technologies in Economy and Management. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019; ISBN 978-83-946765-4-4; pp. 493, illus., tabs., bibls. – с.249-259.

УДК 331.4

Кудлай В.Г.[1]

[1]к.е.н., доц., доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Україна

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ДИСТАНЦІЙНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ

Посилення турбулентних умов розвитку економіки в зв’язку з пандемією COVID-19 мають численні негативні наслідки в усіх сферах соціально-економічного життя суспільства. Коронокриза, з її невизначеністю, нестабільністю є, звичайно, суттєвою загрозою для розвитку бізнесу, розширення ринків збуту, отримання прибутків від інвестованих ресурсів. Але будь-яка криза може бути поштовхом для відкриття нових можливостей, інноваційного розв’язання викликів сьогодення [1]. Глобальні зміни і модернізація управлінської практики в першу чергу викристалізовує проблемні аспекти у взаємовідносинах між власниками бізнесу, управлінцями всіх ієрархічних рівнів - з одного боку і підлеглими - з іншого. Слід зазначити, що проблеми мотивації і стимулювання персоналу до

ефективної праці є актуальними і гострими в сучасних кризових умовах функціонування підприємств й організацій [2].

Варто зазначити, що для сучасного бізнес-середовища характерна не лише конкуренція між підприємствами, сферами діяльності, а й конкуренція за висококваліфікований, інноваційний персонал, який здатний генерувати свіжі ідеї та демонструвати високу продуктивність праці. Ми підтримуємо думку провідних фахівців в сфері менеджменту, які вважають, що персонал – це найбільш цінний стратегічний ресурс і актив, який здатний творчо застосувати свої компетентності і приносити вагомі прибутки лише в умовах ефективно побудованої системи мотивації. Так, досить слушна думка Ілона Маска, опублікована на його Twitter-сторінці, що «люди недооцінені, а надмірна автоматизація є помилковою». Отже, варто зауважити, що мотивований персонал – це драйвер організації в її поступі до успіху.

Безумовно, ефективна модель менеджменту персоналу повинна базуватись на всебічному врахуванні інтересів та потреб кожного члена колективу та команди в цілому. Задля визначення інструментів мотивації, які будуть ефективні, необхідно попередньо визначити, які саме мотиви до трудової діяльності є актуальними для кожного члену команди. І лише після цього за методом кафетерію варто визначити інструменти мотивації персоналу. Так, якщо працівник прагне професійного зростання досить дієвим мотивом для нього буде можливість оплачуваного з боку підприємства навчання на курсах, участь в тренінгах, конференціях. Якщо для працівника є пріоритетом в житті спорт, то варто мотивувати такого працівника можливістю відвідування спортивних секцій, фітнес-залів за рахунок оплачуваних абонентів з боку підприємства. Якщо працівник прагне до самоствердження, самореалізації, варто надавати таким працівникам можливість участі в інноваційних проєктах, де вони зможуть проявити свою творчу позицію та будуть мати свободу у прийнятті рішень. Досить влучна цитата Дейла Карнегі: «Особисто я люблю полуницю з вершками, але чомусь риба надає перевагу хробакам. Ось чому, коли я йду на рибалку, я думаю не про те, що я люблю, а що любить риба» [3]. Це правило варто застосувати не лише при особистих комунікаціях, а і при визначенні релевантних мотивів до продуктивної і творчої діяльності.

Для здійснення ефективної мотиваційної політики в організації доцільно систематично моніторити соціально-психологічний клімат в структурних підрозділах та в колективі в цілому. Це можливо робити в ході:

- групових та індивідуальних співбесід з працівниками організації та представником відділу кадрів, психологом, керівником структурного підрозділу;
- проведення анонімного анкетування членів колективу.

Такі заходи допоможуть діагностувати актуальні і потенційні проблеми, визначити можливості і напрямки професійного і кар'єрного зростання працівників, дозволять працівникам відчути власну цінність і важливість для організації.

Ми підтримуємо думку експертів, що більшість проблем, які виникають на підприємствах, мають першопричини, пов'язані з неефективною системою мотивації праці, не врахуванням в управлінській діяльності дійсних мотивів, які спонукають персонал до продуктивної праці. В умовах карантинних обмежень, більшість організацій перейшли на дистанційну форму зайнятості персоналу. Мотиваційна політика повинна бути адаптована до умов дистанційної роботи персоналу. Так, при дистанційній роботі важливо управляти високою вмотивованістю персоналу шляхом формування відчуття у працівників, що їх робота, результати діяльності, а також внутрішній стан, стан здоров'я є важливими для керівництва організації і є в центрі фокусу мотиваційної політики.

Досить позитивно на вмотивованість персоналу впливають толерантні, взаємоввічливі взаємовідносини між колегами, а також між керівництвом і підлеглими. Варто приділяти увагу формуванню комфортних умов праці, що теж буде вагомим стимулом до підвищення лояльності працівників. Слід наголосити про суттєву роль керівника як лідера, мотиватора, який своїми професійними та організованими діями, активною позицією вселяє впевненість у можливість виходу з кризової ситуації [4].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кудлай В.Г. Особливості маркетингу в умовах пандемії // Інноваційні рішення в економіці, бізнесі, суспільних комунікаціях та міжнародних відносинах: зб. тез доп. Міжнар. Наук.-практ. інтернет-конф. – м.Дніпро.16 квіт. 2021 р. - Дніпро: УМСФ. -2021.
2. Кудлай В. Г. Партисипативне управління як чинник підвищення ефективності управління персоналом // Управління соціально-економічними трансформаціями господарських процесів: реалії і виклики : зб. тез доп. II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Мукачево, 6–7 квіт. 2020 р.) / М-во освіти і науки України, Мукачів. держ. ун-т [та ін.] ; [орг. ком.: Феєр О. В. (голова) та ін.]. – Мукачево : МДУ, 2020. – С. 167–169.
3. 15 цитат, які здатні змінити ваше життя. – Режим доступу: http://sbm.pnu.edu.ua/2017/12/05/15-tsytat-yaki-zdatni-zminyty-vashe-zhyttya/
4. Кудлай В. Г. Особливості мотиваційної політики в умовах економічної кризи // Інноваційні стратегії та моделі економічних трансформацій в умовах євроінтеграційних викликів : матеріали міжнар. наук.-практ. Internet-конф. (Харків – Ужгород – Софія – Пшеворськ, 15 трав. 2020 р.) / М-во освіти і науки України, Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є.

Жуковського «Харків. авіац. ін-т» [та ін.] ; [орг. ком.: Нечипорук М. В. (голова) та ін.]. – Софія : Изд. на ВУЗФ «Св. Григорий Богослов», 2020. – С. 47–49.

УДК 658.1
Остапенко В. В.[1], Чуб Т. В.[2]
[1]к.т.н., доц., доцент кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, НУ «Запорожская политехника», Украина
[2]соискатель высшего образования, НУ «Запорожская политехника», Украина

ВЛИЯНИЕ ПЕРСОНАЛА НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭПОХУ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

До гениального труда Адама Смита экономисты считали источником богатства землю. После Адама Смита основным считался труд. Сейчас основным источникам становится интеллектуальный капитал. Чем-то это напоминает переходы человечества на более высокие контуры развития мозга согласно восьмиконтурной модели мозга Тимоти Лири. Интеллектуальный капитал является четвертым элементом ресурсов предприятия, наряду с основными фондами, оборотными средствами и кадрами. Интеллектуальный капитал начинается с человека и заканчивается человеком – начинается как человеческий творческий интеллектуальный капитал, а заканчивается, как потребительский человеческий капитал тех, кто принял в свой обиход этот творческий посыл.

У учёных нет единого мнения относительно сущности и природы интеллекта человека. Наталья Петровна Бехтерева в книге «Магия мозга и лабиринты жизни» [1] писала: «Необходимо сохранять разумное отношение к материальному базису явлений, вести целенаправленный и все более глубокий поиск в его расшифровке. И в то же время попытаться определить для себя, не загоняя все в «железобетонное» ложе материализма, что же такое идеальное. Мы знаем из трудов классиков материализма, что мысль – идеальна. И именно мы, материалисты, не даем себе труда понять – нет, даже задуматься над тем, что же это такое – идеальное. Что такое мысль? Получается, с точки зрения материалистов, – ничто. Но ведь она есть! Я думаю, приспело время хотя бы поставить вопросы, на которые сегодня трудно или даже невозможно найти ответ, для будущего нашей науки».

Интеллект (лат. Intellectus – ум, рассудок, разум) - мыслительная способность человека; способность индивидуума использовать накопленную им полезную информацию, выделить существенное, понимать взаимосвязи между фактами. Сергей Савельев указывает на то, что структурные поля (зоны) мозга, отвечающие за те или иные виды деятельности, у людей могут отличаться в 40 раз и то, что одному человеку даётся с лёту (способности, одарённость), другому почти совсем не даётся. А если соответствующая зона

в мозге отсутствует, то и совсем. Интеллект характеризует уровень развития у человека совокупности знаний и уровень сформированности актуальности для деятельности умений и навыков.

В процессе деятельности перед человеком встают разные задачи:

- моторные – связанные с физической работой;
- мнемические – на запоминание информации;
- вербально-логические – требующие умозаключений по определённым правилам;
- социальные – связанные с ориентировкой в новой ситуации, возникающей в процессе общения людей (социальный интеллект).

Дальнейшим развитием интеллекта у людей становятся интеллигентность и духовность. Интеллигентность (лат. intelligens (intelligentis) знающий, понимающий, разумный) – высокий уровень развития интеллекта, образованность, высокая культура поведения.

Высвобождение и вовлечение в использование человеческого капитала, имеющегося на предприятии, требует преобразования сотрудников предприятия в творцов, перехода коллектива на более и более высокие уровни пирамида Маслоу. При жесточайшей конкуренции, говорит председатель правления Дженерал Электрик Джек Уэлч, «нужны идеи – и только первоклассные идеи! Ничего второсортного» [2].

С точки зрения вносимых идей и полезной для клиентов предприятия информации сотрудники предприятия весьма сильно различаются. При этом предприятию выгодно, чтобы то индивидуальное знание, которым обладает один сотрудник, стало достоянием всей компании.

Труд сотрудников можно по мере увеличения сложности и важности для выживания предприятия разбить на четыре градации и только четвёртая представляет из себя носителей высоко оцениваемого рыночного человеческого интеллектуального капитала:

1. Труд легко заменить и низкая отдача от сотрудников – это не квалифицированный персонал, который легко найти на рынке труда.
2. Труд легко заменить и высокая отдача от сотрудников – это квалифицированный персонал, который легко найти на рынке труда.
3. Труд трудно заменить и низкая отдача от сотрудников – это специфический обеспечивающий внутреннюю работу предприятия персонал, который сравнительно сложно найти на рынке труда.
4. Труд трудно заменить и высокая отдача от сотрудников – это те, за кого нам готовы платить большие деньги клиенты, потому что эти сотрудники наилучшим образом решают проблемы наших клиентов.

Поэтому, с точки зрения заинтересованных лиц, чем больше сотрудников четвёртой градации, ещё, кроме того, интеллигентных и духовных, тем лучше компании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бехтерева Н.П. Магия мозга и лабиринты жизни. М.: АСТ, 2013. – 383 с.
2.Уэлч Д.., Уэлч С. Победитель. М.: АСТ, 2010. – 510 с.

УДК 658.3

Сагайдак М.П.[1], Сімшаг І.О.[2]
[1]д.е.н., проф., завідувач кафедри менеджменту, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Україна
[2]аспірантка, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Україна

ВИКОРИСТАННЯ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ТА СТЕЙКХОЛДЕР-ПІДХОДІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МЕНЕДЖМЕНТУ ВЛАСНОЇ КАР'ЄРИ

Мінливість та непередбачуваність умов VUCA-світу, все частіше вносить корективи в професійну діяльність. Швидкі темпи розвитку технологій, їх активне впровадження в усі сфери життя, призводить до зміни виробничих процесів, підходів до їх управління, форм та методів виконання певних робіт, і, як наслідок, - зміни вимог до виконавців. Більшість видів робіт модернізується, трансформується, а деякі і зовсім кардинально змінюються. За прогнозами, наданими на Всесвітньому економічному форумі, більше ніж 1 млрд. людей доведеться перекваліфікуватися, а в найближчі роки очікується зміна 42% основних навичок, необхідних для виконання існуючих робіт [1]. При криза, спричинена пандемією COVID-19, значно прискорила цей процес з переходом на віддалену роботу та широкомасштабну диджиталізацію робочих процесів і повсякденного життя. Характер сучасної роботи змінюється, а разом з тим змінюються й знання та навички, необхідні для її виконання. Дослідження запитів від роботодавців показують, що наявність певних спеціалізованих навичок, не є достатньою. І хоча найбільш затребуваними на сьогодні є навички аналізу та управління даними, розробка програмного забезпечення та управління проєктами, на додаток до них необхідними стають міжособистісні навички. Серед них, за даними досліджень LinkedIn та Burning Glass Technologies, такі навички як критичне мислення, креативність, комунікація [2-3]. Сучасним компаніям необхідні фахівці, здатні до творчого пошуку у вирішенні проблем, командної роботи та прийнятті рішень в умовах VUCA-світу. Володіння такими навичками дозволить швидко пристосовуватись до виконання робіт, трансформації яких, за даними Jobs of Tomorrow: Mapping Opportunity in the New Economy, зазнають в таких сферах, як Green Economy Data and AI Economy, Engineering, Cloud Computing and Product Development [4]. При цьому, слід зауважити, що сучасний фахівець вже не буде виконувати один вид роботи протягом всього життя, тому питання менеджменту власної

кар’єри стає все більш актуальним і тісно переплітається з умінням навчатися протягом життя.

За інформацією The New Foundational Skills of the Digital Economy Report [3] сучасним фахівцям, для підтримки кар’єрної мобільності, необхідно розвивати певні компетентності, необхідні для якісного виконання певних завдань та функціональних обов’язків. При цьому, просування власної кар'єри в певній галузі залежить від здобуття більш цінних та спеціалізованих навичок в цій галузі. Постійне здобуття та розвиток навичок також забезпечує не лише ефективну реалізацію стратегії добробуту, а й надає компаніям такі переваги, як підвищення продуктивності праці, інноваційність та підвищену стійкість в умовах змін. Адже, за моделлю «CIPD well-being model» (The Chartered Institute of Personnel and Development), сприяння персональному розвитку фахівців компанії є одним з ключових доменів [5].

Розвиток необхідних для роботодавців навичок у фахівців можна забезпечити шляхом навчання на програмах підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації тощо. Однією з головних умов при розробці відповідних програм повинна бути тісна співпраця ЗВО та роботодавців. Під час роботи форумів, круглих столів тощо, присвячених питанням налагодження ефективної співпраці «Освіта-Бізнес», представники роботодавців дедалі частіше наголошують на необхідності забезпечення формування у майбутніх фахівців актуальних умінь та навичок, з акцентом на практичне їх застосування, та готовність до відкритого діалогу та допомоги з боку бізнесу. В контексті останнього, ЗВО слід провадити активний моніторинг запитів від роботодавців та налагоджувати з ними тісну співпрацю на засадах стратегічного партнерства. При цьому, відповідно до рекомендацій, зазначених у The New Foundational Skills of the Digital Economy Report, роботодавці повинні «агресивно сигналізувати про вимоги до кваліфікації» та вести політику інформаційної відкритості в контексті наявних вакансій та конкретних вимог до потенційних претендентів [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. We need a global reskilling revolution – here's why – Режим доступу: https://www.weforum.org/agenda/2020/01/reskilling-revolution-jobs-future-skills/

2. Bruce Anderson The Most In-Demand Hard and Soft Skills of 2020 – Режим доступу: https://business.linkedin.com/talent-solutions/blog/trends-and-research/2020/most-in-demand-hard-and-soft-skills

3. The New Foundational Skills of the Digital Economy https://www.burning-glass.com/research-project/new-foundational-skills/

4. Jobs of Tomorrow: Mapping Opportunity in the New Economy. – Режим доступу: https://www.weforum.org/reports/jobs-of-tomorrow-mapping-opportunity-in-the-new-economy

5. Wellbeing at work. – Режим доступу: https://www.cipd.co.uk/knowledge/culture/well-being/factsheet#gref

УДК 331.522.4

Сергієнко Т.І.[1]

[1]к.політ.н., доц., доцент кафедри загальноправових та політичних, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СТЕЙКХОЛДЕР-ПІДХОДОМ

Стейкхолдерський підхід кінця XX століття до теперішнього часу характеризується посиленням взаємодії в напрямі збалансованості інтересів підприємства із заінтересованими сторонами. Згідно з цим підходом підприємства можуть бути більш прибутковими за рахунок діалогу, вибудуваного в результаті кооперації із своїми партерами, з урахуванням їх потреб під час прийняття рішень. Нині все більше підприємств розглядають взаємодію із заінтересованими сторонами як інструмент для посилення орієнтації стратегічних рішень на стабільність та стійкість розвитку.

Дослідженню аналізу методологічних принципів формування кадрового потенціалу присвятили свої роботи вітчизняні та зарубіжні теоретики: Л. Головкова, Н. Дацій, І. Кириленко, В. Москаленко, Ю. Наумко, Н. Померанцева, М. Сичевський, А. Сухоставець, В. Тебенко, С. Турчина. Також розгляду значення, ролі кадрового потенціалу та проблемам його управління у своїх працях приділяли увагу також такі вітчизняні вчені, як В. Воронкова, А. Біліченко, О. Повов, М. Ажажа, В. Мельник, Т. Капустіна, О. Федоніна, А. Кібанова, Н. Беляцький, Л. Балабанова, В. Слинькова та інші. Аналізування наукових результатів досліджуваної проблематики дозволило виявити недостатню кількість робіт щодо підвищення ефективності використання кадрового потенціалу на рівні підприємства з використанням стейкхолдер-орієнтованого підходу. Проте слід зауважити, що для успішного підвищення ефективності використання кадрового потенціалу на підприємстві першочергово слід в ефективний спосіб залучати якнайширше коло зацікавлених сторін [3, с. 103]. Формуванням кадрового потенціалу сучасного підприємства передбачає створення реального потенціалу живої праці, знань та навичок, що охоплює безпосередньо все підприємство, робочу силу та кожну людину. Використання кадрового потенціалу - це реалізація робочих та кваліфікаційних здібностей та навичок працівника, робочої сили та суспільства в цілому. У ринковому середовищі раціональне використання

людських ресурсів полягає у повнішому виявленні та реалізації здібностей кожного працівника, додаючи роботу до характеру творчості, покращуючи професійний рівень працівників шляхом стимулювання та оцінки внеску кожного працівника в кінцевий результат.

Кадровий потенціал характеризується найбільшою активністю та найменшою передбачуваністю розвитку порівняно з іншими елементами потенціалу суб'єктів господарювання. Ефективність використання кадрового потенціалу підприємства, можна представити як співвідношення результату, що характеризує ступінь досягнення мети, до кількості і якості реалізованих здібностей персоналу з його досягненнями [2, с. 22]. Складовими елементами формування і розвитку кадрового потенціалу з одного боку є такі елементи як відбір персоналу, розстановка персоналу, навчання та оцінка персоналу, управління кар'єрою, мотивація персоналу, а з іншого боку – принципи, цілі, завдання управління персоналом, філософія підприємтва в області персоналу, роль і місце персоналу в досягненні цілей підприємства [1, с.63].

Таким чином, зазначимо, що формування кадрового потенціалу – складний процес, який вимагає ресурсів і зусиль з боку підприємства. У багатьох організаціях кадрова політика формується стихійно, потрапляючи під визначення відкритої, закритої, пасивної, активної та інших типів кадрової політики, однак, якщо організація зацікавлена в підвищенні свого кадрового потенціалу, то кадрова політика повинна бути регламентована. Успішне управління кадровим потенціалом за рахунок кар'єри працівників сприяє підвищенню ефективності людських ресурсів підприємства. Існують такі основні етапи управління кар'єрою: планування індивідуального професійного рівня працівників; організація набуття працівниками необхідного рівня професійної підготовки; аналіз та оцінка діяльності, результатів та методів діяльності, особистих та професійних якостей працівника, його професійного досвіду; контроль за діяльністю працівника, раціональним використанням його професійного досвіду. Слід також зазначити, що напрями підвищення ефективності використання кадрового потенціалу працівників включають визначення вартісних характеристик персоналу, пошук резервів для їх вдосконалення, визначення рівня ділової активності працівників, вдосконалення системи перепідготовки та поліпшення умов праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Крайнік О.М. Оцінка надійності управлінського персоналу // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Університету економіки і підприємництва.–Хмельницький. 2012. Вип. № 1(11) 2012. С. 62-64

2. Wenger O., Krainik O., Sergienko T. Improving the efficiency of management system in manufacturing companies in market economy // Вісник

Запорізького національного університету. Економічні науки. 2019 Т. 2, № 42. С. 19-23.

3. Sergienko T. Human resources management at the enterprise in the system of modern management. *Humanitarian Bulletin of Zaporizhzhia State Engineering Academy: scientific papers.* 2012. № 51. С. 102-108

УДК 331.101.68

Сергієнко Т.І.[1], Тамчі П.В.[2]
[1]к.політ.н., доц., доцент кафедри загальноправових та політичних, НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2]здобувач вищої освіти,НУ «Запорізька політехніка», Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

Актуальність обраної теми полягає в тому, що управління підприємством базується на взаємодії різних систем, серед яких основною, що призводить до дій інших, є система управління людськими ресурсами. У сучасних умовах невирішені проблеми управління людськими ресурсами є фактором неефективності діяльності підприємства та причиною деформації соціально-трудової сфери.

Особливий інтерес у контексті цього дослідження представляють наукові розробки вітчизняних та зарубіжних вчених, які аналізують проблеми оцінки та управління людськими ресурсами, а саме: Д.Казаля, О.Кібанова, В.Кноррінга, В.Князєва, Ж.Кодена, А.Санчеса, Н.Коломінського, Т.Коміссарової, А.Кредісова, О.Крушельницької, Д.Мельничука, О.Леонова, Б.Литвака, Д.Майєрса, М.Мельника, В.Патрушева, Ж.-М.Перетті, В.Пугачова, В.Розанова, Г.Саймона, В.Скуратівського, В.Травіна та ін. Проте, не дивлячись на велику кількість публікацій дане питання вимагає уточнення.

Є.Матвіїшин, зазначає, що « стратегічне управління людськими ресурсами це створення умов для досягнення довготермінової конкурентної переваги організації завдяки забезпеченню кваліфікованими і мотивованими працівниками» [3, с. 11]. Воно включає в себе усі функції, пов'язані з: плануванням; залученням; добором; соціалізацією; професійним розвитком; оцінюванням показників діяльності; оплатою праці; мотивацією; підтримкою робочих відносин з метою максимального використання потенціалу людських ресурсів Разом з тим вивчення та аналіз опублікованих за даною проблемою робіт показали, що існує необхідність подальшого розвитку теоретичних і методичних підходів до удосконалення стратегії управління людськими ресурсами на підприємстві в рамках нового напряму управління, який вивчає організаційну поведінку і має своїм предметом дослідження людських ресурсів підприємства..

Реалії сьогодення свідчать, що у сферу інтересів стратегічного управління людськими ресурсами входять відносини між управлінням людськими ресурсами й стратегічним управлінням на підприємстві. [4, с. 103]. Стратегічне управління людськими ресурсами включає широкий спектр організаційних питань, пов'язаних зі змінами в культурі та структурі, підвищенні ефективності та продуктивності праці, виборі ресурсів для задоволення майбутніх потреб підприємства, розвиток особливих можливостей та управлінням змінами.

Система управління людськими ресурсами базується на концепції людських ресурсів, яка визнає необхідність вкладання коштів в їх формування та розвиток. На відміну від концепції управління персоналом, це обґрунтовує економічну доцільність витрат, пов'язаних із залученням якісної робочої сили, навчанням протягом усього життя, підтримкою в умовах праці та навіть створенням умов для більш повного виявлення можливостей та здібностей, властивих майбутньому розвитку людини [1 , с. 63].

Таким чином, зазначимо, що вкладання коштів в людські ресурси стає довгостроковим фактором конкурентоспроможності та виживання підприємства. У зв'язку з цим витрати, пов'язані з персоналом, розглядаються не як настирливі збитки, а як інвестиція в людський капітал, основне джерело доходу [2, с.23]. Форма, зміст і міра застосування стратегічного управління людськими ресурсами на різних підприємствах істотно відрізнятимуться. На багатьох підприємствах кадрова служба, в основному, відіграє адміністративну і допоміжну роль, а зовсім не цікавиться стратегічними питаннями. Деякі підприємства настільки заклопотані питаннями елементарного виживання та адміністративної рутини, що, всупереч здоровому глузду, не квапляться формулювати чітку ділову стратегію. За таких умов, типових для багатьох підприємств, що керуються «короткотерміновими» цілями, стратегічне управління людськими ресурсами нездійсненне. Стратегічний підхід до питань людських ресурсів може реалізуватися винятково у середовищі, де вже упроваджений стратегічний підхід до корпоративних і ділових питань.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Крайнік О.М. Оцінка надійності управлінського персоналу // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Університету економіки і підприємництва.–Хмельницький. 2012. Вип. № 1(11) 2012. С. 62-64

2. Крайнік О.М, Сергієнко Т.І. Підвищення ефективності системи менеджменту в сучасних умовах. *Стратегічні пріоритети розвитку економіки, обліку, фінансів та права в Україні та світі: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції* (Полтава, 23 січня 2020 р.): у 6 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2020. С. 23-24;

3. Матвіїшин Є.Г. Стратегічне управління людськими ресурсами [Текст]: навчальний посібник / Є. Г. Матвіїшин. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. 200 с.

4. Sergienko T. Human resources management at the enterprise in the system of modern management. *Humanitarian Bulletin of Zaporizhzhia State Engineering Academy: scientific papers*. 2012. № 51. С. 102-108

УДК 331.108 : 331.101.3

Темченко О.А.[1], Грідіна О.О.[2]
[1]д.т.н., проф., професор кафедри економіки та підприємництва ДЗВО «Державний університет економіки і технологій», м. Кривий Ріг, Україна
[2] здобувач вищої освіти, ДЗВО «Державний університет економіки і технологій», Україна

ЗМІСТОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні ефективність підприємства різних форм власності залежить від мотивації, яка на конкурентному ринку має вирішальне значення для підвищення професійної компетентності, креативності та інноваційних здібностей працівників. Важливе значення ефективного виробництва, як і капіталу, визначається результатами заохочення співробітників, що професійно виконують свої обов’язки. Проблема мотивації полягає в тому, яким чином створити систему, при якій працівники будуть мати можливість одержувати винагороди, на які вони очікують, виконуючи роботу так, щоб відповідати вимогам організації. Дефіцит необхідних стимулів до праці, неможливість досягнути поставлених цілей, нереалізовані мрії про підвищення рівня життя зумовлюють виникнення незадоволення людини своєю роботою та своїм станом у суспільстві.

Мотивацію можна розглядати, як шість послідовних стадій [1]. На першій стадії людина починає відчувати нестачу чогось. Дана нестача дається взнаки та «вимагає» власного задоволення. На другій стадії наявність потреби вимагає від людини правильної реакції. Люди різними способами можуть домагатися усунення потреби: задовольнити або не звертати ніякої уваги на неї. Але здебільшого виникає об’єктивна необхідність щось здійснити, зробити та вжити певних заходів. На третій стадії людина розуміє, що їй потрібно отримати та зробити задля задоволення потреб. На четвертій стадії людина намагається досягнути поставлених цілей. На п’ятій стадії, доклавши зусилля, вона одержує те, що задовольнить її потребу або те, що можна обміняти на жаданий об'єкт. На даній стадії визначається, наскільки реалізоване людиною збігається з очікуваним результатом. Залежно від цього відбувається зниження, збереження або підвищення мотивації. На шостій стадії в залежності від рівня задоволення потреби, розміру винагороди, а

також її рівнозначності зробленим зусиллям, людина зупиняє діяльність до моменту формування наступної потреби або продовжує пошуки заходів для задоволення наявної потреби.

Варто також розглянути низку факторів, які безпосередньо впливають на стимулювання працівників: Організаційно-економічні чинники можуть бути визначені рівнем організації виробництва, праці та управління. Матеріально-технічні — сприяють економії живої та уречевленої праці не лише по економіці в цілому, а й зокрема на виробництві. Соціально-психологічні — визначаються якісними характеристиками та соціально-економічним складом трудових колективів, підвищенням кваліфікаційного й загальноосвітнього рівня персоналу, поліпшення соціально-психологічного клімату в колективі, підвищенням дисциплінованості, трудової активності, творчої ініціативи працівників, удосконаленням методів стимулювання тощо.

Провівши аналіз ситуації, що існує на сучасному етапі становлення соціально-трудових відносин, можна зробити висновок про важливість виконання певних принципів під час стимулювання і мотивації працівників, з-поміж яких можна виокремити: поєднання короткострокових та довгострокових інструментів стимулювання; збільшення неформальної комунікації; заохочення персоналу до формування та реалізації нововведень на підприємстві; забезпечення зрозумілого механізму участі працівників у результатах діяльності підприємства; всебічне поєднання матеріальних і нематеріальних стимулів. Мотивація праці працівників того чи іншого трудового колективу, соціальної групи, суб'єктів і об'єктів управління проявляється у двох формах: в думках та судженнях і в реальній поведінці людей. Оцінка мотивації праці проводиться шляхом переліку суб'єктивних і об'єктивних показників, що відбираються методами експертних оцінок та кореляційного аналізу, а також окреслюють структурні компоненти мотивації праці, кінцеві результати діяльності підприємства, трудову та соціальну діяльність персоналу [2]. Систему суб'єктивних показників є можливість отримати в ході проведення фокус-груп, методів опитування, анкетування, інтерв'ювання, що спрямовані на виявлення позитивних і негативних стимулів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Управління персоналом фірми: Навчальний посібник / Під ред. д.е.н. Крамаренко В. І., д.е.н. Холода Б. І. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 272 с.

2. Харчев А.Г. Предмет и структура социологической науки // Социс. – 1981. – №2. – С.60-61.

СЕКЦІЯ 7. «ПІДПРИЄМНИЦТВО – РУШІЙНА СИЛА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОТГ»

УДК 336.012.23
Danylkiv Kh. P.[1], Hembarska N. Ye.[2]
[1] Associate Professor of the Lviv Polytechnic National University, Ukraine
[2] Senior Lecturer of the Lviv Polytechnic National University, Ukraine

WAYS TO IMPROVE THE PROBLEMS OF LIQUIDITY AND SOLVENCY MANAGEMENT OF RETAIL ENTERPRISES IN UKRAINE

In Ukraine for the last 10 years the tendency of decrease in physical volume of commodity structure of retail turnover of the enterprises of retail trade is accurately traced: in 2009 (world economic crisis), in 2014-2015 (the beginning of war in Donbass and political crisis in the country), in 2020 (income level) due to quarantine restrictions due to the Covid-19 pandemic, a significant decline is expected [3].

In Ukraine in October this year, retail trade turnover increased by 1.8% compared to the previous month. At the same time, in October this year compared to October 2019, the volume of retail trade turnover increased by 5.9% [1].

In general, in Ukraine in January-October 2020, the retail turnover of retail trade enterprises of Ukraine increased by 7.3% (in comparable prices) compared to the same period in 2019 – up to UAH 697.98 billion. The index of the physical volume of retail trade turnover was: in January-October 2020 relative to January-October 2019 – 107.6%; in October of the current year compared to September – 104.3%, compared to October 2019 – 115.2% [1].

The retail trade index for the period since the beginning of the year remains positive: consumer spending is growing after the strongest decline in 2014-2015. The index also rises for the fourth month in a row after falling in the spring during the first wave of the pandemic.

By the corresponding month of the previous year, the retail trade index in October 2020 was 115.2%: October consumer spending increased by 15.2% over the year [2]. This is one of the largest positive percentages in recent years – this year the index was higher only in February. After the strongest fall in the corona crisis (in April, the fall was 14.9% to April 2019), the index is growing monthly: since September, retail turnover has increased by 4.3% – trade resumes [1].

Among the regions of the country, the first place according to this indicator was taken by Dnipropetrovsk region (UAH 69.83 billion), the second – Kyiv (UAH 62.76 billion), the third – Odessa (UAH 54.82 billion) region. The smallest volumes of retail turnover were demonstrated by retail enterprises of Chernivtsi (UAH 6.59 billion) and Ternopil (UAH 7.64 billion) oblasts [3].

We calculate the value of assessing the liquidity of assets and solvency of retail enterprises in Ukraine (Table 1).

Table 1. Liquidity and solvency indicators of retail trade enterprises of Ukraine in 2017-2019

Indicators	Optimal value	2017	2018	2019
The amount of working capital	growth	1908670,6	1886412,3	2101432,8
Total liquidity ratio	> 1	1,006	1,004	1,042
Rapid liquidity ratio	0,6-0,8	0,413	0,397	0,618
Absolute liquidity ratio	0,2-0,35	0,116	0,085	0,201

From the data of table 1 we observe that during the analyzed period there was both a decrease and a significant increase in the amount of equity, which had a positive effect on the change in the structure of working capital financing. The amount of working capital in 2019 increased 1.1 times.

It should be noted that the values of liquidity indicators are rather low. Thus, the total liquidity ratio at the end of 2019 was only 1,042, while to ensure the appropriate level of solvency of enterprises it is advisable to ensure the value of this indicator at 1.5-2.5. Such a low value indicates a lack of liquidity of the company and, if you do not monitor cash flow, there may be difficulties in settlements with creditors and, consequently, the deterioration of business reputation due to the inability of companies to pay their obligations on time.

Therefore, in order to ensure the necessary creditworthiness and proper image of retailers need to find reserves to increase the share of working capital in the formation of current assets.

The main tasks of analysis and management of liquidity and solvency of enterprises are: determining the compliance of indicators with the target parameters and potential of the enterprise, identifying trends and patterns of their changes and the impact of factors on these changes; identification of various deviations from the norms, the possibility of adverse and risky situations, their intensity and dynamics, as well as the factors that affect them; identification of potential opportunities for change and development of liquidity and solvency of the enterprise, the range of regulated factors, ways and means of their implementation; control over the implementation of management decisions, resource efficiency and compliance with social norms and standards.

In most cases, the main problems that cause insufficient liquidity and solvency of retail enterprises are: low level of settlement and payment discipline; high level of low-liquid assets in the total value of the company's property; low level of return on capital investments; lack of insurance funds.

In general, the retail industry is in a constant process of transformation. In the near future, retailers will have to work in an increasingly competitive

environment and the need to increase the efficiency of operational activities in a shortage of manpower. At the moment, when implementing new solutions, retail focuses on such trends as digitalization and personalization, building effective communication between retail chains and consumers, the use of big data to improve customer service.

Therefore, the priorities for the development of the retail industry should be: the organization of security for the buyer and ease of service in off-line trade; growth of e-commerce; development of information technologies (IT) in the field of retail trade; increasing the share in the turnover of own brands; partial replacement of supermarkets and "shops at home" with the improvement of service based on the principle of "positive emotions"; increasing logistics capacity [4, p. 40-41].

The market is developing very actively and does not lag behind global trends. At the same time, business in the near future expects further improvement of government regulation and working conditions of the retail industry, focusing on further growth and development.

REFERENCES

1. Official site of the «MinfinMedia». URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/trade/retail/2020/
2. Official site of the Internet Marketing Association. URL: https://imanetwork.org/
3. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/
4. Sak T. V., Hrytsiuk N. O. Retail market in Ukraine: trends and prospects for development in a crisis. Economic Journal of the Lesya Ukrainka East European National University. Lutsk: Tower-Print. 2020. № 4. P. 33-42.

УДК 338.43

İsmayılov V.İ.[1], Safarov A.T.[2]
[1]Doc. econ. of Sciences, Azerbaijan Academy of Labor and Social Education, Azerbaijan
[2]Student in a dissertation, Center for Agrarian Research, Azerbaijan

FORMATION OF THE STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN AZERBAIJAN

Introduction. The agricultural sector of Azerbaijan differs from other sectors of the economy in such specific features as the geographical location and natural and climatic conditions, factors of production formation, attachment to production funds, the level of the country's resource potential, competitiveness in the regional

and international market, state support, features of the development of territories by region, etc.

The main link in the real sector of the country's economy is agricultural production in the form of a special sphere of application of labor and capital. The agricultural sector of the national economy was the sphere of labor activity, where vital goods are produced that meet the needs of society. Agricultural production is one of the primary industries that determine the beginning of all social production. G. Myrdal characterizes the role of the agricultural sector in the sustainable development of the economy as follows:" the result of the struggle for sustainable long-term development will be decided in the agricultural sector" [2, p.104].

Research methodology. Analytical, economic and statistical methods, as well as tabular and graphical methods of data visualization were used in the research work. At the same time, the paper uses the methods of strategic planning as one of the main tools for identifying new sources of economic development by studying the factors that affect the strategic development of the agricultural sector.

The main database of the research work was made up of data from the State Statistics Committee of the Republic of Azerbaijan, legislative and regulatory acts related to the agricultural sector, Targeted State Programs for the Development of the Republic of Azerbaijan and its regions.

Materials and Methods. The development of agricultural production and processing industries in Azerbaijan will ensure the achievement of positive results in the direction of eliminating existing problems in this area. The "Strategic Roadmap for the production and Processing of agricultural products in the Republic of Azerbaijan" defines strategic development directions for achieving strategic goals in the field of agriculture [4, p.5].

Also, one of the most important ways of sustainable development of the agricultural sector and the creation of food abundance in the country is to carry out a systemic transformation in the agricultural sector, the formation of the private sector in this area, including public-private partnerships, and the establishment of an economic system based on market relations. There is a low level of adaptation, which involves, first of all, the system of adaptation of the agricultural sector, new economic conditions, and the level of adaptation depends on the institutional structure, i.e. the condition and quality of the agricultural production sector. The institutional structures of the agrarian economy can be divided into two main types: administratively regulated and informal (Table 1) [3, c.18-20].

Table 1- Characteristics of the types of institutional structures of the agrarian economy

P/P	Features, signs	Administratively-regulated	Informal
1	Basic excellent relationships	Imperiousness	Reliability
2	Structuring the interaction	Hierarchized	Specialized
3	Mechanism for maintaining order	Administrative	Cultural and traditional
4	Feedback forms	Civil and administrative complaints	Reputations
5	Interaction orientation	Vertical	Network
6	Sanctions in their own interests, even fraudulently	Regressive	Cultural

Note: compiled by the authors

In Azerbaijan, relatively large farms have been established on the basis of the enterprises operating in the past, and their main features are considered to be a centralized management structure and a "regulatory" framework that regulates intra-farm relations. Also, the country is dominated by small farms operating in the form of other types of farming, which has become relatively widespread. These farms are more focused on informal principles and values and are forced to function within the framework of an administratively regulated economy, since all procedures and operations are regulated by the institutions of an administratively regulated economy. The agro-industrial complex, which ensures the food security of the country, occupies the most important structure-forming place in the system of the national economy. Thus, in 2020, the share of agricultural products in the gross domestic product (GDP) was 11.64%, including crop production-5.56%, animal husbandry-6.08%. And the share of the agricultural sector in the total GDP in 2018-2020 is in the range of 9.8-11.64%. This proves that the agricultural sector really plays a leading role in the development of the country's economy [1, p.11-12].

One of the ways to increase the role of the agricultural sector in the development of the national economy is to increase the competitiveness of rural food products through modernization, achieving higher quality at minimal costs. This is necessary to ensure production in the agricultural sector based on the latest technologies and highly skilled work, and in this case, the products produced in our country to meet the demand, will be able to maintain their competitiveness on local, regional and foreign markets. Also, the main approach to these farms is their focus on the export of fruits and vegetables. For example, the demand for Azerbaijani fruits and vegetables in foreign markets, especially in the CIS

countries, is growing from year to year, as a result of which in recent years there has been an increase in exports of these types of products. Also, export-oriented products in Azerbaijan's agriculture by region can be completed as follows: grape products in Ganja-Gazakh, vegetable products in Aran, fruit products in Guba-Khachmaz, subtropical plant products in Lankaran, nut and hazelnut products in Sheki-Zakatala, etc.

Results. To increase the role of the agricultural sector in the development of the country's economy, it is necessary to increase the competitiveness of agricultural and food products through modernization with the achievement of higher quality at minimal costs. To do this, it is necessary to ensure the production of products in the agricultural sector on the basis of the latest technologies and highly qualified labor. According to the author, the main approach to the expansion of agricultural products in small farms is their focus on the export of fruits and vegetables. Also, the demand for Azerbaijani fruits and vegetables in foreign markets is growing from year to year, as a result of which there is an increase in the export of these types of products.

REFERENCES

1. State Statistics Committee of the Republic of Azerbaijan. Socio-economic development. Baku. Report No. 12, January 19, 2021.

2. Myrdal G. "Asian Drama: An Inquiry Into the Poverty of Nations ". The Stogolma, 1968, 104 p.

3. Galkin D. G. Opportunities for the development of the agricultural sector in the implementation of the concept of "green" growth. Agri-food economy. 2016, p. 15-26

4."Strategic Roadmap for the production and processing of agricultural products in the Republic of Azerbaijan". Decree of the President of the Republic of Azerbaijan dated December 6, 2016

УДК 351.84

Аверкина М. Ф.[1], Костіна Я.В.[2]
[1]д.е.н., проф., професор кафедри економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій, Національний університет «Острозька академія», м. Острог, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Національний університет «Острозька академія», м. Острог, Україна

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ

Малі міста, що акумулюють значну частину населення України, в даний час мають обмежені ресурси для забезпечення стійкого розвитку. Це пов'язано з низкою економічних і соціально-демографічних проблем, властивих здебільшого малим населеним пунктам (закриття промислових підприємств, відтік молоді, робоча імміграція, старіння населення тощо). Багато з них знаходяться на межі зникнення. Тому, вважаємо за доцільне дослідити зарубіжний досвід забезпечення стійкого розвитку міст з метою подальшої імплементаії кращих практик .

Без сприяння вирішення проблем малих міст їхнє економічне підґрунтя, здатне стати основою їхнього відродження і розвитку, буде продовжувати руйнуватися, а разом з ним буде знижуватися ймовірність подолання стагнації малих і середніх міст за допомогою освоєння їх природно-ресурсного, виробничо-економічного, трудового, інфраструктурного та інших потенціалів буде рости бідність населення, яке проживає в них, буде неухильно скорочуватися населення країни і погіршуватися його демографічна структура [3].

Проблеми і одночасно причини складного соціально-економічного стану більшості малих міст умовно поділяють на три групи: це проблеми загального характеру (територіально-галузеві); проблеми галузевого характеру (проблеми господарюючих суб'єктів); проблеми територіального характеру. Без системного вирішення цих проблем можна очікувати серйозних негативних наслідків не тільки для малих і середніх міст, а й для прилеглих аграрних районів і країни в цілому. Посилання?

Вважаємо за доцільне дослідити німецький досвід, оскільки його важливою позитивною рисою є процес створення стратегічних планів розвитку малих міст з урахуванням громадської думки. Німеччина робила три спроби модернізації малих міст, які часто є моноорієнтованими, і лише остання увінчалася успіхом, котра передбачала спільні зусилля громадськості, підприємств, влади федеральної, регіональної і муніципальної. Тільки таке партнерство дозволило створити реальні плани, які дозволяють вирішувати завдання, що стоять перед економікою міста. Таким чином, німецький досвід формування моделі планування, чутливої до

інтересів суспільства, і стратегічного планування даних територій вельми корисний [1, с. 101].

Досить цікавим є досвід Франції, оскільки було створено спеціальне земельне відомство, яке вирішувало завдання надання землі для нових підприємств. Крім того, відомство розвитку купувало нові технології і впроваджувало їх там, де держава створювала нові робочі місця. При цьому великий бізнес повинен був співфінансувати розвиток нових технологій, в іншому випадку його менеджери не мали права звільняти людей. І середній бізнес був зобов'язаний виділяти ключових менеджерів в якості емісарів, які допомагають розвивати бізнес-компанії, засновані на нових технологіях. Показово також те, що у Франції держава зобов'язана планувати розвиток на 10-20 років по кожному конкретному регіону, в тому числі з точки зору управління малими містами [3].

Варто зазначити, що розвиток мадих міст залежить від розвитку інфраструктури, що власне засвідчує досвід Великої Британії.Багато англійських проектів носили інфраструктурний характер. Особливе місце займали також проекти в області підвищення рівня освіти. У Великобританії, що важливо, було прийнято рішення не лише будувати підприємства на основі нових технологій, а й здійснювати регенерацію інфраструктури, тобто будувати будинки, житло для співробітників цих підприємств. Розвивалися нові транспортні зв’язки з метою підвищити мобільність населення. У разі моноорієнтації малого міста і в Німеччині, і в Англії була створена спеціальна транспортна мережа, що дозволяє протягом години дістатися до іншого міста, де є робота [3].

Отже, нами спостережено, що забезпечення стійкого розвитку малого міста залежить від активної взаємодії органів місцевого самоврядування та громади міста, розвитку інфрастурктури й бізнесу, що в кінцевому разі сприятиме збільшенню кількості робочих місць і залучення інвестиційних ресурсів. Необхідно також наголосити на тому, що в місті має бути затверджена дієва стратегічна програма забезпечення стійкого розвитку, яка буде включати страгічну ціль, тактичні та оперативні цілі, що уможливить розуміння мешканцями міста особливості розвиткту міста в короткостроковій та довгостроковій перспективі. Також це сприятиме аналізу виконання виконаних цілей за окремий період. Тому подальші наукові дослідження будуть пов’язані з особливостями стратегічного планування розвитку малого міста.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Буряк В. В. Методичні підходи до формування стратегії сталого розвитку промислового міста. Інноваційна економіка. № 7-8, 2016. С. 99-104.

2. Ковалевська А. В., Зеленський С. В., Петрова Р. В. Стійкий розвиток міст: сутність поняття та передумови впровадження. Соціальна економіка. 2017. № 1. С. 69-75.

3. Пономарева И. Ю. Факторы устойчивого развития малых городов. URL: https://eee-region.ru/article/6005/

УДК 336.22

Барабаш Л.В.[1]

[1]к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Уманський національний університет садівництва, Україна

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ З МЕТОЮ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Реформа децентралізації, проваджувана в Україні, має на меті створення самостійних, фінансово незалежних і самодостатніх об'єднаних територіальних громад. Дана практика є не новою і провадиться у всіх економічно розвинених державах. Також окремою перевагою формування потужних територіальних громад є розуміння проблем територій і їхнього населення, а відтак, в умовах певної фінансової незалежності, активний пошук шляхів і напрямів їх усунення.

Протягом останніх десятиліть світова спільнота наділила органи місцевого самоврядування значним спектром повноважень, які, в окремих моментах, сприяли залученню таких територій до вирішення проблем загальносвітового масштабу. Однак з фінансової точки зору справи значно гірші: фактична відсутність фінансової автономії, недостатній розвиток податкової системи та нереалізований або незначний потенціал регіонів знижують рівень їх фінансової самостійності [3].

В Україні базисом фінансової спроможності громад, незважаючи на міжбюджетні трансферти, є внутрішні ресурси. Потенційно є ще інвестиційні ресурси та благодійні внески, що можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми. Однак їхній обсяг не дає змоги в повній мірі вирішити власні та делеговані зобов'язання [2]. При цьому структура доходної частини бюджетів органів місцевого самоврядування переконливо демонструє превалювання податкових надходжень над іншими видами доходів і джерелами фінансових ресурсів. При цьому левова частка доходів належить податку на доходи фізичних осіб, а друге місце посідає сукупність місцевих податків і зборів, серед яких найвагомішими за обсягами надходжень є єдиний податок і податок на майно у частині плати за землю.

Виходячи з наявної проблеми нестачі фінансових ресурсів, а також спираючись на пріоритети світового товариства з розвитку податкових систем у постпандемічний період, варто наголосити на оптимізації податкової системи в частині функціонування місцевих податків і зборів.

Першочерговим кроком має стати перегляд складу місцевих податків і зборів. Зокрема, до нього варто віднести податок на доходи фізичних осіб. Це дасть можливість, по-перше, збільшити обсяг надходжень даного податку до місцевих бюджетів, а по-друге спонукатиме органи місцевого самоврядування до стимулювання господарської і підприємницької діяльності зі створення нових робочих місць.

Варто розмежувати платників єдиного податку та повернути сільськогосподарським виробникам фіксований сільськогосподарський податок, що також має зараховуватися до складу місцевих бюджетів. Це дозволить повноцінно реалізувати можливості двох окремих систем оподаткування – спрощеної й альтернативної, а також сприятиме розвитку малих і середніх сільськогосподарських виробництв.

Особливу увагу слід приділити екологічним і ресурсним податкам і платежам. Зокрема, ставки екологічного податку мають бути переглянуті у сторону збільшення, а база оподаткування – розширена, з урахуванням таких об'єктів, як шумове забруднення, проблеми сортування, вивезення та переробки сміття, масове використання пластику та засобів індивідуальної гігієни тощо [1].

У площині майнового оподаткування слід надати реальної ваги транспортному податку, функціонування якого має провадитися у тандемі з екологічним податком, а об'єктами оподаткування повинні стати автомобілі, що є потенційно небезпечними для довкілля.

Запропоновані напрями оптимізації податкової системи нададуть територіальним громадам більше ефективних і ресурсних джерел для наповнення бюджетів, а відтак і можливості для провадження діяльності та розвитку територій громад.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Барабаш Л.В. Напрями оптимізації екологічного оподаткування в Україні. *Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики* : матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених присвяченої 100-річчю з часу заснування Полтавської державної аграрної академії (м. Полтава, 29 жовтня 2020 року). Полтава, 2020. 178 с. С. 7–9

2. Куценко Т., Сіренко Я. Забезпечення фінансової спроможності територіальних громад як пріоритет децентралізації управління. Макроекономічне оцінювання публічного сектору в антикризовому управлінні : матеріали наук. прикладних дослідж. освіт.-проф. програми 281 «Публічне управління та адміністрування» за 2017–2018 рр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»,

Ф-т економіки та упр., Каф. нац. економіки та публічного упр. ; [редкол.: І. Й. Малий (голова) та ін.]. Електрон. текст. дані. –иїв : КНЕУ, 2019. С. 125–152.
3. Oualalou Fathallah Local Finance and Development. UCLG: United Cities and Local Government. – режим доступу: https://www.uclg.org/en/organisation/structure/committees-working-groups/local-finance-and-development

УДК 681.83
Білоцерківський О.Б.[1], Застьола Є.О.[2]
[1]к.т.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та експертизи товарів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна
[2]здобувач вищої освіти, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна

РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ОТГ

Урядом України 1 квітня 2014 р. була схвалена Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (розпорядження КМУ №333-р) та затверджено План заходів з її реалізації (розпорядження КМУ №591-р від 18.06.2014). Реформа передбачає створення спроможних громад з можливостями самозабезпечення та саморозвитку, тобто, громад, які за рахунок власних ресурсів зможуть вирішувати питання місцевого значення [1].

Підприємництво – це інструмент ринкової економіки, який допомагає забезпечити ринок потрібними товарами та послугами. Кожен підприємець прагне зайняти свою нішу на ринку та старається розвинути свою справу, намагаючись привернути до себе споживачів. Саме за рахунок таких підприємців підприємництво перетворюється у двигун економічного розвитку, який надає великий внесок у соціально-економічний розвиток району [2].

Від малих та великих підприємств залежить якість життя населення, оскільки кошти від їхньої діяльності виділяються на розвиток населених пунктів, освіти, культури та медичних послуг.

Тому на даний час актуальним є питання розвитку економічної сфери району, без якої ОТГ не зможуть розвиватись. Отже, бізнес є сектором або ядром функціонування міст, сіл, селищ, ОТГ, оскільки він формує бюджет громади, завдяки чому вони мають змогу стати центрами економічного зростання.

Для органів місцевої громади це питання повинно бути першочерговим, адже бізнес не тільки сприяє збільшенню доходів до бюджету, але й забезпечує надання якісних послуг населенню, зростає рівень

зайнятості громадян, територія стає більш привабливою для інвестицій, підвищується конкурентоспроможність продукції та послуг, тощо.

Важливішим завданням для ОТГ є розробка ефективного плану залучення коштів до бюджету, при якому буде досягнений кумулятивний ефект: кожні вкладені гроші повинні принести додатковий прибуток [3]. При цьому кожен розроблений план повинен бути унікальним та особливим, який зможе повною мірою реалізувати потенціал і потреби громади.

На нашу думку, для вирішення цього завдання необхідно:

- створити кваліфіковану команду фахівців у Громаді;
- створити бізнес-центр з системою навчання підприємців;
- виконати благоустрій території;
- розробити стратегічне планування місцевого розвитку;
- розробити план для комфортних умов праці бізнесу;
- організувати заходи щодо залучення інвестиційних проектів;
- розробити дії по співпраці Громада – Бізнес;
- залучати до управління справами громади представників бізнесу;
- визначити пріоритетні напрямки розвитку громади;
- налагодити постійну співпрацю з представниками бізнесу (консультації, вебінари, семінари, круглі столи і т.д.);
- забезпечити прозорий та безперешкодний доступ до бізнес-орієнтованої інформації;
- супроводжувати інвесторів;
- підготувати об’єкти та території до інвестування.

На жаль, малий бізнес в Україні протягом багатьох років формувався як засіб виживання для самих підприємців та їх родин, тому так і залишився «бізнесом виживання», не сформувавшись у повноцінний сектор економіки. Проте, крім задоволення місцевих потреб (торгівля, послуги, будівництво тощо), він має ще виконувати такі важливі економічні функції, як: 1) складати вагому частину експортної діяльності країни; 2) разом з великими корпораціями бути продуктивним агентом інноваційної діяльності; 3) співпрацювати з великими підприємствами, утворюючи взаємовигідні кооперативні структури.

Таким чином, у роботі розглянуто місце підприємництва в соціально-економічному розвитку ОТГ; визначено важливі економічні функції підприємництва; наголошено, що важливим завданням для ОТГ є розробка ефективного плану залучення коштів до бюджету; запропоновано заходи щодо вирішення цього завдання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України про добровільне об’єднання територіальних громад – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text.

2. Білоцерківський О.Б. Прогнозування розвитку високотехнологічного сектору економіки України. *Економіка та суспільство: електрон. фахове вид.* 2017. Вип. 11. С. 573-577. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/92.pdf.

3. МОДЕЛІ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ – Режим доступу: https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/dinaprintweb.pdf.

УДК 336.748.1:339.747

Гармідер Л.Д.[1], Гончар Л.А.[2]
[1]д.е.н., проф., завідувач кафедри підприємництва, організації виробництва та теоретичної і прикладної економіки, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», м. Дніпро, Україна
[2]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, організації виробництва та теоретичної і прикладної економіки, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», м. Дніпро, Україна

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В Україні соціальний бізнес поки не отримав такого серйозного розвитку як за кордоном. В Україні досить часто можна почути таке визначення, як «соціально відповідальний бізнес». Але це також не те ж саме, що соціальне підприємництво. Різниця в тому, що соціально відповідальний бізнес найчастіше виходить із принципу «не нашкодь». А соціальний бізнес має на меті саме поліпшення ситуації, вирішення якихось соціальних проблем.

Наприклад, в Швеції є три чітких критерію, яким має відповідати підприємство, щоб вважатися соціальним бізнесом. По-перше, отримання доходу повинно бути не основною метою його діяльності. Головна мотивація для соціального бізнесу - намір поліпшити суспільство, допомогти вирішити якусь проблему, і цим він відрізняється від бізнесу звичайного. По-друге, щоб вважатися соціальним бізнесом, підприємство або організація повинні працювати постійно і бути незалежними фінансово. Тобто одноразова акція соціальним бізнесом вважатися не може. Як і добрі справи, які робляться на пожертвування. І по-третє, соціальний бізнес повинен впливати на суспільство, робити його краще, вирішувати якусь проблему. Так, як приклад вдалого соціального підприємництва в Україні, можна привести проект столичного ресторану в Києві, інвесторами якого виступили 500 киян, які вклали по 1000 доларів, 80% прибутку закладу планується витрачати на реалізацію соціальних проектів.

В даний час, Італія є найяскравішим представником серед країн, в яких розвинене соціальне підприємництво. В Європі, говорячи про соціальне підприємництво, посилаються на досвід Великобританії. Аналіз різних джерел показав, що в Європі і Азії існують різні суб’єкти соціального

підприємництва. Вони мають різні форми організації і спрямованість, так, у Франції, в Іспанії, Чехії, Індії існують організації, фонди і асоціації, які ведуть соціальний бізнес. Сфера їх діяльності так само 27 різна. Це і виробництво товарів та надання послуг населенню, і установи виховного характеру, інтернет-портали з мікрокредитування, а так само установи, які допомагають населенню не забути народні ремесла і одночасно зменшують безробіття.

В Україні, можливі чотири підходи до розуміння практики соціального підприємництва [3]: – соціальне підприємництво як спосіб соціальної підтримки певних груп населення; – соціальне підприємництво як механізм сприяння економічному розвитку, підтримки підприємництва; – соціальне підприємництво як альтернативний державному механізм вирішення соціальних проблем; – соціальне підприємництво як соціально орієнтований бізнес. Труднощі, які виникли в Україні у сфері соціального підприємництва такі: – головним джерелом доходів підприємців, які працюють у соціальній сфері, вважають гранти, що не співпадає з міжнародною практикою; – безпечність підприємців, які не переживають за майбутнє компанії, створеної на чужі кошти; – абсолютна відсутність підтримки з боку держави; – соціальні підприємці не шукають підтримки громадськості і воліють працювати тільки «для себе»; – надлишок законів у країні, які суперечать один одному. Виходячи з основних перерахованих вище елементів «гальмування» розвитку перш за все слід обмежити малий і середній бізнес від існуючої бюрократії. Зробити реєстрацію соціально орієнтованих підприємств більш спрощеною та скоротити кількість перевірок і контролюючих органів. Також, суттєве зменшення податкового навантаження на малий бізнес значно поліпшить і допоможе в розвитку соціальний підприємств. Окрема система грантів і кредитування соціального бізнесу підвищить шанси початківців соціальних підприємців. Початківці соціальні підприємства повинні мати можливість в будь-яку хвилину отримати консультацію і безкоштовну допомогу з питань реєстрації та функціонування (захист інтересів, бізнес-план, стратегія і т.д.).

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Берестова Л.И. Предпринимательство в социальной сфере / Л. И. Берестова. // Социология власти – 2006. – №2. – С. 73-83.

2. Боброва Е.Б. Социальная ответственность бизнеса / Е.Б. Боброва // Социология. – 2008. – №2.– С. 34-42.

3. Mair J. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. / J.Mair, I.Marty. // Journal of World Business. – 2006. – № 41. – P. 36-44.

4. Плахова Е.Н. Социальное предпринимательство, как фактор развития гражданского общества в Украине / Е.Н. Плахова // Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління: Збірник наукових праць. – ДонДУ. Том Х Серія «Соціологія». – Донецьк: ДонДУ, 2009. – С.55-62.

5. Фельдман А. Законопроект «О социальных предприятиях»// Официальный сайт Верховной Рады Украины (2013). – Режим доступу: http://rada.gov.ua/. 10. Johnson S. Social entrepreneurship literature review. Social Entrepreneurs / S.Johnson // Network, 2002. – Режим доступу: http://www.sen.org.au/resources/papers/1044853770_18331.html.

УДК 332.1

Діденко А.В.[1] , Турчан О.В.[2],
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри економіки, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя,Україна
[2]здобувач вищої освіти, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя , Україна

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ ОТГ

Із розвитком об’єднаних територіальних громад (ОТГ) постають питання щодо формування їх конкурентоспроможності поміж інших за фінансові та людські ресурси, які здатні забезпечити необхідні соціальні, економічні та екологічні умови функціонування. У статті [1] під конкурентоспроможністю розуміють спроможність об’єкта формувати конкурентні переваги над іншими.

Наразі, одним з пріоритетних напрямків формування конкурентоспроможних ОТГ є забезпечення їх фінансової спроможності. Як зазначають у праці [1] формування фінансово спроможних ОТГ можливе лише за умови формування конкурентоспроможних суб’єктів господарювання.

У роботі [2] ефективність портфеля доходів бюджетів ОТГ пропонують визначати за коефіцієнтом Шарпа через відносний показник надходжень за всіма джерелами за весь час до бюджету певної ОТГ, що характеризує доходність, та дисперсію доходності певної ОТГ.

У роботі [3] розглядають модель для визначення індексу самодостатності територіальних громад, де базою індексу економічного розвитку є наступні фактори:

– індекс фінансової дієздатності територій формується на основі даних щодо доходів до місцевого бюджету, податкових надходжень до місцевого бюджету, надходжень до спеціального фонду бюджету, частки власних надходжень громади до місцевого бюджету;

– індекс доходів домогосподарств формується на основі даних щодо доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходів від власності (у т. ч. орендна плата за земельні паї), середньомісячної заробітної плати найманих працівників, частки населення із середньодушовими доходами за місяць, нижчими від прожиткового мінімуму, частки витрат сільських домогосподарств на продукти харчування;

– індекс розвитку підприємницької діяльності формується на основі даних щодо виробництва валової продукції сільського господарства, обсягу реалізованої продукції промисловості, обсягу реалізованої продукції малими підприємствами, обсягу реалізованої продукції фізичними особами – підприємцями, роздрібного товарообороту, обсягу реалізованих послуг населенню [3, с. 245].

У монографії [4, с. 127] зазначають, що розвиток підприємництва є одним з факторів успішної розбудови ОТГ, а активізації підприємницької діяльності буде сприяти залучення коштів у вигляді інвестиційних, в тому числі державно-приватного партнерства, та грантових проектів (міжнародної технічної допомоги, проектів корпоративної соціальної відповідальності краудфандингу тощо).

У багатьох програмах соціально-економічного розвитку ОТГ створення необхідних умов для розвитку підприємництва та формування державно-приватного партнерства є одним з головних пунктів програми. Реалізація проєктів державно-приватного партнерства в ОТГ має всі необхідні організаційно-економічні передумови

Отже, основу самодостатності ОТГ становить підприємницька діяльність. В умовах зростання конкурентоспроможності ОТГ важливим фактором є формування їхнього позитивного іміджу через розбудову інформаційної прозорості діяльності громади, оприлюднення актуальної та достовірної інформації про існуючи бізнес-можливості, отримання дозвільної документації, - це все сприятиме залученню інвестиції, що також сприятиме розбудові телекомунікацій, інфраструктури, активізації підприємництва та створенню нових робочих місць.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Співак С. М. Механізми підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств як основа фінансової стабільності об’єднаної територіальної громади. Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». 2018. Вип. 15. С. 67-72.

2. Бакурова А. В., Діденко А. В. Портфельний аналіз фінансової стабільності ОТГ. Сучасні інноваційно-інвестиційні механізми розвитку національної економіки в умовах Євроінтеграції: матеріали VI Міжнародної

науково-практичної конференції, 30-31 жовтня 2019 р. Полтава: ФОП Пусан А.Ф., Полтавський національний технічний університет ім. Ю.Кондратюка. 2019. С.95-97

3. Морозюк Н. В. Методика визначення рівня самодостатності територіальних громад. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. 2017. № 260. С. 242-250.

4. Бикова В. Г., Тімар І. В., Биков Б. Д. Управління фінансовими ресурсами отг в контексті забезпечення розвитку підприємництва: Теорія та практика управління суб'єктами підприємництва : колект. моногр. / за заг. ред. Т. В. Гринько. Дніпро : Видавець Біла К. О., 2020. С. 120-127.

УДК 35.072.1

Завадських Г.М.[1]

[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ ЯК МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Реформа децентралізації передбачає передачу повноважень, фінансів на їх реалізацію та відповідальності за їх виконання від центральної влади органам місцевого самоврядування (ОМС), тобто тому керівництву (місцевим радам та їхнім головам), яке жителі територіальних громад самі собі оберуть. Децентралізація влади сприяє економічному зростанню країни завдяки можливості органів місцевого самоврядування отримати значні обсяги надходжень до місцевих бюджетів та спрямування фінансових ресурсів на соціальні проекти, розвиток інфраструктури та фінансування регіонального розвитку [2]. Як наслідок, децентралізація сприяє покращенню інвестиційного клімату та бізнес-середовища, впровадженню інновацій, формуванню ефективного інституціонального середовища, що є головною умовою залучення міжнародних інвесторів для фінансування діяльності українських підприємств.

Успішність реформи у частині зміцнення матеріальної та фінансової основи міст, селищ і сіл та надання їм більшого обсягу прав у розпорядженні наявними ресурсами створює на локальному рівні осередки активізації господарської діяльності та формує умови для розкриття внутрішнього потенціалу громад. На противагу цим прогресивним крокам, управління територіальними громадами ще не стало якісно новим унаслідок неврегульованості перерозподілу повноважень між громадами та адміністративно- територіальними одиницями регіонального та субрегіонального рівнів.

На першому етапі реформи децентралізації було сформульовано ключові нормативно-правові рамки щодо спроможності громад. Хоча Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 2015 р. регламентує, за яких умов Кабінет Міністрів України (КМУ) може визнати об'єднану територіальну громаду спроможною, у ньому не міститься визначення спроможної громади як такої [1]. Підвищення управлінської спроможності ОТГ під час упровадження децентралізації очікується внаслідок перерозподілу повноважень між виконавчими органами та органами місцевого самоврядування на засадах субсидіарності та зміни адміністративно-територіального устрою, який передбачає також зміни функцій органів виконавчої влади різних рівнів. На першому етапі реформи було утворено додаткові можливості для горизонтальної та вертикальної координації управління регіональним розвитком завдяки посиленню дієвості територіальних громад, поширенню стратегування розвитку громад та регіонів, становленню фінансових та організаційних інструментів реалізації державної регіональної політики.

Другий етап реформи децентралізації, який розпочався в Україні у 2019 р., посилив наголос на потребі підвищення спроможності ОТГ насамперед до надання публічних послуг. В Україні протягом 2019 р. спостерігалася суттєва активізація процесів децентралізації. Утворилися 223 ОТГ, натомість у 2018 р. – лише 141. Станом на 10 січня
2020 р. в країні було створено 1029 об'єднаних територіальних громад, у які об'єдналися 4698 громад з населенням 11,7 млн осіб. Перспективними планами формування територій громад покрито 90,3 % території країни. Також у 2019 р. значно активізувався процес приєднання громад до ОТГ та міст обласного значення. Процедуру приєднання сусідніх громад пройшли вже понад 100 ОТГ. Загалом до них доєдналися майже 250 сусідніх сільських та селищних рад. Понад громад приєдналися до 44 міст обласного значення за спрощеною процедурою. За показниками формування спроможних громад у регіонах п'ятірка регіонів – лідерів реформи та аутсайдерів змінилася несуттєво [4].

На початку 2020 р. рейтинг областей із формування спроможних громад очолювали Житомирська, Дніпропетровська, Чернігівська, Хмельницька та Запорізька області (порівняно з початком 2019 р. замість Волинської до першої п'ятірки увійшла Дніпропетровська область). На початок 2020 р. рейтинговий список областей щодо формування спроможних громад завершували Київська, Львівська, Закарпатська, Вінницька та Кіровоградська області. Перелік областей, у яких на початок 2020 р. були затверджені перспективні плани, поповнився Закарпатською областю [3].

Реформа територіальної організації влади та місцевого самоврядування надала громадам України нову модель розвитку та розбудови системи організації місцевих органів. Децентралізація об'єднує низку реформ, що стосуються різних аспектів міського та сільського політичного та соціального життя областей. Вона спонукає змінити умови економічного розвитку, державного фінансування, і, що найважливіше, – суспільної самоорганізації. Децентралізація інтерпретується як можливість громад мати повноваження і розпоряджатися ресурсами на їх реалізацію. Раніше повноваження і ресурси були сконцентровані в центрі і розподілялися по виконавчій вертикалі, що робило громади залежними і створювало складнощі для розвитку реального самоврядування. Тепер же основна частина зароблених коштів залишається в громаді, і її члени самі приймають рішення, на що ці гроші витрачати.

Поступово трансформуються відносини між центром та об'єднаними громадами від підпорядкування до партнерства. Відносини набувають більш прагматичного характеру, хоча деякі учасники дослідження наводили приклади, коли, відчувши незалежність, керівники громад відмовлялися на перехідному етапі від участі в заходах на рівні області чи району. За результатами реформи територіального устрою в Україні має бути сформовано три рівня місцевого самоврядування: область (або регіон), район і громада, що складається з декількох об'єднаних населених пунктів. На рівень громади мають бути передані повноваження згідно з її компетенцією за принципом субсидіарності. Серед них початкова і середня освіта, первинна медицина, житлово-комунальне господарство, будівництво, місцеві дороги, інфраструктура. Повноваження між трьома рівнями місцевого самоврядування мають бути чітко розмежовані. Виконавча влада перейде від місцевих адміністрацій до виконавчих комітетів місцевих рад, у той час як адміністративний контроль в рамках, окреслених Європейською хартією місцевого самоврядування, ляже на плечі префектів, які замінять глав обласних державних адміністрацій.

Ситуація, що склалася в Україні внаслідок впливу глобальних ризиків пандемії коронавірусу COVID-2019, розкриває ще один із ракурсів можливої взаємодії регіонів та громад у рамках реалізації загальнонаціональних завдань протиепідемічної стійкості економіки та спільноти. Низка напрямів, які належать до сфери відповідальності місцевих громад, безпосередньо впливають на стан громадського здоров'я (у т. ч. через покращення загальної екологічної ситуації) та поліпшення опірності поширенню пандемії, а тому мають бути включені до загальнонаціональної системи заходів.

Фінансова децентралізація в Україні суттєво прискорила динаміку інвестиційної діяльності. Важливим позитивним результатом реформи міжбюджетних відносин є щорічне збільшення інвестиційних ресурсів

місцевих бюджетів. Після різкого спаду інвестиційної активності в 2014 р. (обсяг капітальних інвестицій зменшився на 12,2 %, а обсяг інвестицій, профінансованих за кошти державного і місцевих бюджетів, – на 33,3 %), у наступних роках відбулося її зростання, динамічніше – із бюджетних джерел (у 2015–2017 рр. капітальні інвестиції в Україні у середньому зросли на 26,9 %; індекс приросту інвестицій, профінансованих за кошти бюджетів, становив 190,9 %, зокрема із місцевих бюджетів – 194,7 %, із державного бюджету – 183,9 %) [4].

Забезпечення сталого розвитку регіонів України передбачає розширення спроможності громад до ефективного використання ресурсів, і насамперед – людського капіталу, який утверджується в ролі головного ресурсу конкурентоспроможності регіону через забезпечення можливостей для гідної праці, продуктивної та інклюзивної зайнятості [2]. Найважливішою передумовою досягнення поставлених завдань стає формування соціального капіталу, який умотивовує комунікації, що забезпечують ефективне залучення місцевого потенціалу та розкривають місцеві конкурентні переваги. Формування, реалізація й розвиток трудоресурсного потенціалу громад та регіонів залежать від впливу демографічних, економічних, інституційних та соціальних чинників. Серед демографічних чинників, що суттєво впливають на процес формування та реалізації трудоресурсного потенціалу, у числі найперших слід назвати демографічний базис формування людського капіталу. Передусім це стосується таких демографічних характеристик, як-от: чисельність та статевовікова структура населення; тенденції народжуваності та смертності; очікувана тривалість життя при народженні; стан здоров'я населення, що проживає на цих територіях; інтенсивності міжрегіональних міграційних потоків [1].

Механізми залучення жителів територіальної громади до участі в сталому розвитку території визначені чинним законодавством, серед них, зокрема, такі:

- участь жителів у громадських слуханнях щодо питань життєдіяльності громади;
- заслуховування звітів голови громади та депутатів перед жителями громади;
- участь у проведенні відкритих сесій місцевих рад з вільним доступом жителів;
- споживання та використання в громадській, експертній та підприємницькій діяльності інформації щодо важливих рішень життєдіяльності громади, висвітленої на сайтах громад;
- участь у формуванні та поданні електронних петицій на сайті громади.

З економічної точки зору збільшення повноважень громад і надання їм додаткових ресурсів – єдина реальна можливість відродити соціально-економічний розвиток територій. Лише децентралізація зможе зробити Україну сучасною державою з стійким промисловим розвитком та надійним зовнішньополітичним становищем.

Упровадження децентралізації як інструменту державної регіональної політики має на меті змінити систему управління громадами та систему адміністративно-територіального устрою країни, а також досягти покращення становища громадян незалежно від місця їх проживання.

Попри успіхи в децентралізації слід звернути увагу на нерівномірність перетворень у різних областях України. Різний рівень залучення громад до процесу об'єднання, досягнення та невдачі на цьому шляху зумовлюються низкою як об'єктивних (особливості розселення, економічний потенціал, демографічний, етнічний склад населення тощо), так і суб'єктивних (заінтересованість політичної еліти в реалізації процесу об'єднання, ефективність роботи місцевих органів виконавчої влади) чинників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Децентралізація і формування політики регіонального розвитку в Україні : наук. доп. / [Шевченко О. В., Романова В. В., Жаліло Я. А. та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук Я. А. Жаліла. – Київ : НІСД, 2020. – 153 с.
2. Завадських Г.М. Регіональний аспект диспропорцій соціально-економічного розвитку України / Г.М. Завадських // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки), 2014.-№3(27).-С.120-124.
3. Офіційний державний сайт України «Децентралізація». Моніторинг процесу децентралізації влади та
4. реформування місцевого самоврядування станом на 10 січня 2019 року. – Режим доступу: https://decentralization. gov.ua/mainmonitoring

УДК 328.184 351 316.77
Платонов О. І.[1]
[1]к.е.н., докторант кафедри публічного адміністрування, Міжрегіональна академія управління персоналом, м. Київ, Україна

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ПОРТІВ СТРАТЕГІЧНОГО ЗНАЧЕННЯ ЗА ПРИНЦИПОМ «РОЗШИРЕНИХ ВОРІТ» ЯК ЕЛЕМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МУЛЬТИМОДАЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Україна, завдяки своєму географічному положенню та розвиненій транспортній інфраструктурі, має значний потенціал у розвитку мультимодальних перевезень, і в першу чергу, у міжнародному сполученні, зокрема, як країна-транзитер у логістичному ланцюгу товарообміну між Азією та Європою [1, с.29]. А тому, одним зі стратегічних напрямків «Національної транспортної стратегії України до 2030 року» є розбудова ефективної конкурентоспроможної мультимодальної транспортної системи та зміцнення транзитного потенціалу транспортної галузі України, який в кінцевому рахунку залежить від достатньої придатності та експлуатаційної відповідності «морських воріт» [2]. Отже, розвиток мультимодальних перевезень в Україні завдяки кластеризації портів стратегічного значення за принципом «розширених воріт» є актуальним питанням не лише на національному, а й на глобальному рівні.

Морські порти є важливою складовою частиною не тільки транспортно-логістичної, але й виробничої інфраструктури країни, вони виступають сполучними ланками між морськими та наземними частинами всієї транспортної системи країни, а також є центром консолідації функцій безперебійного розподілу, зберігання та руху вантажів у точці перетину всіх видів транспортних потоків [3, с.97]. Наразі їх пропускна здатність залишається відносно низькою за міжнародними стандартами, але траєкторія контейнерних вантажоперевезень говорить про те, що їх сталий приріст спостерігатиметься і надалі [4, с.11]. Натомість темпи їх зростання визначатимуться достатністю та відповідністю доступності потужностей морських портів для обробки вантажів і суден, потужністю сполучень автомобільних, залізничних та внутрішніх водних шляхів, а отже, і клестаризацією - об'єднанням за принципом «розширених воріт» підприємств і організацій портової діяльності та суміжних галузей, що тісно співпрацюють з метою підвищення рівня конкурентоспроможності всіх учасників об'єднання та економічного зростання приморського регіону.

Поняття «розширені ворота» вперше було введено J. Rodrigue та T. Notteboom (2010) [5] і застосовано до європейської системи контейнерних портів. Доцільність створення «розширених воріт» спирається на схеми запитів у мережах лінійного обслуговування судноплавних компаній,

компліментарність і конкурентні відносини між відповідними портами, а також на спільність у питаннях сполучення між грубоководними терміналами з внутрішніми районами для портів, розташованих у тому самому районі багатопортових воріт. Приклади кластеризації портів стратегічного значення, заснованих на принципі «багатопортових воріт» подано в табл.1 [4, с.62].

Таблиця 1.

Приклади кластеризації портів стратегічного значення, заснованих за принципом «розширених воріт» [4, с.63]

Країна	Згруповані порти	Тип кластера	Розмір портів	Новий порт	Рік
Нідерланди	Тернеузен, Вліссінген	Злиття	Подібний	Зеландські морські порти	1998
Данія, Швеція	Копенгаген, Мальме	Злиття	Подібний	Порт Копенгаген-Мальме	2001
Китай	Нінбо, Жушань	Злиття	Подібний	Порт Нінбо-Жушань	2006
Франція	Кан-Уйстрім, Шербур	Злиття	Подібний	Порт Нормандії	2007
Канада	Ванкувер, Порт Північної Фрейзера, Річковий порт Фрейзера	Злиття	Відмінний	Порт Метро Ванкувер	2008
Фінляндія	Котка, Хаміна	Злиття	Подібний	Хаміна-Котка	2011
Франція	Ле Гавр, Руан і Париж	Альянс	Відмінний	ГаРоПа	2012
Австралія	Сідней, Ботані-Бей, Ньюкасл, Порт-Кембла, Ямба, Едем	Злиття	Подібний	Портова адміністрація Нового Південного Уельсу	2014
Сполучені Штати	Сіетл, Такома	Альянс	Відмінний	Альянсу Північно-Західних морських портів	2015
Італія	23 портові адміністрації	Злиття	Відмінний	15 регіональних органів управління портовою системою	2015
Бельгія, Нідерланди	Гент, Зеландські морські порти	Злиття	Подібний	Порт Північного моря	2016

Тож. сьогодні вже ні в кого не викликає сумніву, що кластеризації портів стратегічного значення є вигідним та має багато переваг, але відсутність спеціального закону щодо кластеризації підприємств не дає змогу повноцінно використовувати ці переваги [3, 23]. Для вирішення вищеокреслених питань в Україні в першу чергу слід законодавчо унормувати створення та функціонування кластерів, а також формування засад державної політики у сфері морської кластеризації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вернигора Р.В., Окороков А.М., Цупров П.С., Павленко О. І. Мультимодальні перевезення як базовий сегмент транзитного потенціалу України. Збірник наукових праць ДНУЗТ ім. акад. В. Лазаряна. 2017, Вип. 14. С.21-29.
2. Національна транспортна стратегія України до 2030 року. Розпорядження КМУ від 30.05.2018 р. № 430-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#Text
3. Карпенко О. О. Інноваційно-інтеграційна парадигма розвитку підприємств на принципах кластеризації: моногр. Київ: ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2013. 272 с.
4. «Світовий банк. (2020). Вдосконалення управління портовою галуззю України. Консолідація контролю за користуванням портовими територіями та наближення до моделі управління «порт-лендлорд»: світовий досвід і перспективи реформування в українському контексті © Світовий банк». URL: http://uspa.gov.ua/images/other_files/Port_galus__web_ukr.pdf
5. Rodrigue, J.P., T. Notteboom (2010) «Сравнительная логистика шлюзов Северной Америки и Европы: регионализм распределения грузов», Journal of Transport Geography, Vol. 18, No. 4, pp. 497-507.

УДК 338.012

Семерунь Л. В.[1], Мустяца В.Д.[2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва і торгівлі, Одеський національний політехнічний університет, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Одеський національний політехнічний університет, Україна

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Проблема ефективності функціонування займає ключове місце в управлінні суб’єктами господарювання. Сучасні зміни економічних процесів, які спричинені розвитком науково-технічних, інформаційно-психологічних і соціальних чинників під впливом світової пандемії COVID-19, призвели до необхідності удосконалення концепції забезпечення ефективної торговельної діяльності підприємств.

Ефективність являє собою комплексне вираження кінцевих результатів використання засобів виробництва та робочої сили за певний період часу[1].

До основних принципів здійснення управління ефективністю діяльності підприємства відносять такі:

1) вимір результатів роботи підприємства та його окремих підрозділів, що передбачає розробку показників ефективності та встановлення цілей для підвищення ефективності;

2) оцінка ефективності роботи підприємства, що передбачає визначення фактичної ефективності на підприємстві, її порівняння з цілями ефективності та виявлення резервів щодо її зростання;

3) провадження управлінських дій, що передбачає прийняття рішень, що сприяють підвищенню ефективності роботи, тобто за кожним з виявлених резервів виробляються рішення для наближення фактичного значення показника до цільового;

4) моніторинг ефективності, що передбачає контроль виконання рішень і збір інформації, необхідної для подальшого виміру ефективності діяльності підприємства [2].

Оскільки основною метою підприємницької діяльності в ринкових відносинах є прибуток, критерієм ефективності торговельної діяльності є максимізація прибутку від реалізації на одиницю витрат капіталу (ресурсів) при високому рівні якості роботи та забезпеченні конкурентоспроможності підприємства.

Ефективність торговельної діяльності доцільно оцінювати не лише за відносними показниками прибутковості а й за співвідношенням темпів зростання основних показників. Так, "золоте правило" економіки передбачає, що темпи зростання прибутку від реалізації торговельного підприємства мають перевищувати темпи зростання товарообігу, а останні повинні бути вищими за темпи зростання активів (капіталу).

Отже, торговельну діяльність підприємства можна вважати ефективною при виконанні таких умов: значення показників прибутку збільшується при незмінних витратах; прибуток зростає при одночасному зменшенні витрат; темпи зростання прибутку від реалізації перевищує темпи зростання витрат обігу.

Статистика свідчить, що впровадження карантинних заходів і заходів соціального дистанціювання, необхідних для зниження швидкості поширення пандемії, надають особливо серйозний вплив на малі і середні підприємства через різке скорочення попиту на послуги, за винятком роздрібної торгівлі харчовими продуктами.

Суттєво змінився і процес покупок в умовах карантинних обмежень. Покупці виявилися відрізані від звичних магазинів і перейшли в інтернет, що прискорило розвиток онлайн-торгівлі. Однак в Україні у малого і середнього бізнесу часто немає розкрученого сайту, який можна було б використовувати в якості магазину. Все це призвело до значного скорочення продаж і відповідно до зниження ефективності торговельної діяльності підприємств.

Торговельним підприємствам нині слід зосередитися на цифровій присутності та підтримці своїх онлайн-клієнтів, чітко розуміти, як вони будуть завойовувати довіру клієнтів. Як зазначає Сергій Гаспарян «Багато споживачів не вважають, що їм буде комфортно повернутися в магазини в найближчому майбутньому. Основні надходження відбуватимуться через цифрові канали. Впровадження електронної комерції триватиме, як і закриття «фізичних» торговельних точок» [3].

Стабільність та виживання будь-якого підприємства може забезпечити лише ефективне планування його фінансово-господарської діяльності. Враховуючи турбулентність середовища, найкраща стратегія, яку сьогодні можуть прийняти торговельні підприємства — це вдосконалення сценарного планування та адаптація бізнес-моделі, з тим щоб вони могли розробити комплекс дій та заходів для подальшої ефективної діяльності та розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Рац О. М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства». *Економічний простір*: зб. наук. праць. № 15. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. С. 275–285.

2. Лазарева Н.О. Гончарук А.Г. Гносеологічні аспекти ефективності діяльності підприємства. *Економічний форум*, 2015. № 2. С. 216—222.

3. Гаспарян С. Споживчий сектор і роздрібна торгівля: як підготуватися до... – Режим доступу: https://home.kpmg/ua/uk/blogs/home/posts/2020/06/spozhyvchyy-sektor.html

УДК 658:339:330.34.:332.122:338.43

Середа С.А.[1] , Дмитрів С.П.[2], Чечотенко М.А. [3],
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики, Львівський торговельно-економічний університет, Україна
[2]здобувач вищої освіти, Львівський торговельно-економічний університет, Україна
[3]здобувач вищої освіти, Львівський торговельно-економічний університет, Україна

ТОРГОВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ОТГ

Одним із найбільш актуальних напрямків розвитку економічної науки та практики є діяльність суб’єктів господарювання у сфері товарного обігу. Організація економіки нового типу, її переорієнтація на створення інтенсивної, ресурсозберігаючої системи господарювання ставить нові завдання перед невиробничою сферою і, зокрема, торгівлею, яка покликана забезпечити

формування якісної системи торговельного обслуговування як на рівні країни загалом, так і в межах окремих територій (регіонів, районів, поселень).

Система торговельного обслуговування являє собою складну економічну систему з морфологічною і функціональною структурою, яка забезпечує можливості і реальне здійснення операцій роздрібного продажу товарів мешканцям певної території, окремих поселень чи їх групи, взаємодіючих у формі об'єднаної територіальної громади, та надання їм відповідного комплексу операцій з продажу товарів і виконання операцій торговельного обслуговування мешканців зазначеної території в порядку провадження роздрібної торгівлі.

Для того, щоб створити ефективну систему торговельного обслуговування населення певної території, необхідно забезпечити наявність відповідних магазинів (разом з іншими видами торговельних об'єктів), правильно розташувати їх на цій території з врахуванням специфіки розселення потенційних покупців (споживачів) відповідних товарів, сформувати відповідний асортимент товарів (пропозицію товарів), організувати у них продаж товарів за найбільш зручними для населення торговельними технологіями і забезпечити можливості для отримання додаткових торгових і неторгових послуг. Результатом виконання такого комплексу дій має стати успішна реалізація товарів для задоволення потреб споживачів, завдяки чому досягаються економічні цілі роздрібних торговців – суб’єктів господарсько-торговельної діяльності, які створили відповідну систему торговельного обслуговування.

Зазначимо, що в сучасних умовах більшість населення ОТГ проживає переважно в сільській місцевості і завдання задоволення його потреб повинні вирішуватися силами провайдерів т.зв. сільської торгівлі. Сутність сільської торгівлі Г.Апопій визначає як «… вид економічної діяльності із забезпечення потреб в товарах і послугах сільського населення, інших споживачів, розташованих в сільській місцевості (підприємств, соціальних закладів) у формі купівлі-продажу, а також залучення в економічний оборот агропродовольчих ресурсів» [1, с.14-15]. Основні цілі сільської торгівлі охоплюють: - забезпечення потреб сільських споживачів у товарах і послугах у формі купівлі-продажу; - залучення в обороті агропродовольчих ресурсів сільських товаровиробників; - сприяння соціально-економічним перетворенням на сільських територіях і створення соціальної інфраструктури; - відшкодування витрат і отримання прибутку [там же]. При цьому ключову роль в функціонуванні сільської торгівлі у більшості ОТГ відіграють суб'єкти торговельного підприємництва, які реалізовують власну підприємницьку ініціативу на засадах створення юридичної (підприємство) чи фізичної (ФОП) особи, що здійснює роздрібну торгівлю в універсальних або спеціалізованих магазинах.

За даними офіційної статистики, протягом 2014-2018 років у сегменті спеціалізованої роздрібної торгівлі України основну частку (від 97,9% до 98,4%) роздрібних торговців складали фізичні особи-підприємці при тому, що в загальних обсягах обороту роздрібної торгівлі України переважну частину реалізації товарів все ж таки забезпечують не фізичні, а юридичні особи (підприємства): в сегменті юридичних осіб у 2018 р. підприємствами торгівлі було реалізовано товарів на 668,4 млрд. грн (або 71,8% від загальних обсягів обороту роздрібної торгівлі), тоді як фізичні особи-підприємці продали товарів на більше, як 262,3 млрд. грн (28,2%) [2]. При цьому розрахунки показують, що в сегменті фізичних осіб-підприємців у 2018 р. було реалізовано непродовольчих товарів на суму 220,0 млрд. грн, що склало орієнтовно 23,6% (майже чверть) всього обороту роздрібної торгівлі України за даний період [там же].

Зважаючи на продовження тренду до скорочення чисельності роздрібних торговців зі статусом підприємства, основну роль у забезпеченні реалізації товарів споживчого призначення мешканцям об'єднаних територіальних громад та підвищенні завдяки цьому соціально-економічного розвитку сільських поселень будуть і надалі відігравати приватні підприємці, яким органи місцевого самоврядування покликані надавати режим максимального спрямування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Апопій Г. В. Формування ефективної системи торговельного обслуговування в умовах розвитку сільських територій: Дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / Г. В. Апопій / ПУЕТ.– Львів. 2016. – 212 с.

2.Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 639.1

Соболевська О.О. [1]

[1]аспірантка кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ВЕДЕННЯ МИСЛИВСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Мисливське господарство – специфічна сфера соціально-економічної діяльності людини, яка базується на раціональному використанні ресурсів тваринного світу, забезпечує їх охорону та відтворення. Стратегія розвитку сучасного мисливського господарства повинно базуватись на принципах сталості, виконувати соціальні, екологічні та економічні функції [2].

Особливо актуальним дане питання є на регіональному рівні. Показовою тут є Запорізька область, яка має всі необхідні умови для розвитку мисливства. Враховуючи зазначене, метою даного дослідження є аналіз стану ведення мисливського господарства в умовах Запорізької області.

Природні умови степової зони області обумовлюють відповідні напрямки розвитку мисливського господарства. Мисливські угіддя області займають 1813,6 тис.га, що складає майже 67% від загальної площі. Сучасне мисливське господарство ведеться 36-ма користувачами та власниками, де 1508,1 тис. га (83,16 %) надано в користування організаціям Українського товариства мисливців та рибалок (УТМР), 192 тис. га (10,59 %) – підприємствам Державного лісового агентства України (ДП УЛМГ), 113,5 тис. га (6,26 %) – іншим приватним та громадським мисливським організаціям.

Європейський досвід говорить, що ефективне користування ресурсами тварин забезпечується угіддями середньою площею не більше 10 000 га. В Запорізькій області, лише в приватних громадських мисливських організаціях площа становить 10,1 тис. га. В організаціях УТМР– 75,5 тис. га, підприємствах ДП УЛМГ – майже 32 тис. га.

Важливою складовою ведення мисливського господарства є забезпечення ефективного функціонування єгерської служби [4]. Зокрема, користувачі угідь створюють єгерську службу у розрахунку не менше як один єгер на 5 тис.га лісових або 10 тис.га польових чи водно-болотних мисливських угідь [4]. Середнє навантаження на 1-го єгеря відповідає нормі, на відміну від ДП УЛМГ, що може свідчити про недостатність фінансування державних мисливських господарств, зокрема єгерської служби, наслідком чого є відтік кадрів та призводить до стагнації безпосередньо самого мисливського господарства.

Суттєвим показником є рівень фінансових витрат, особливо щодо біотехнічних заходів. Законодавчо вони визначаються як різноманітні господарські роботи, що по’вязані з охороною та забезпеченням умов належного існування диких мисливських тварин у стані природної волі [4]. Погоджуємося з такими вченими як М. О. Мироненко, І. М. Шеремет, О. Р. Проців, які вважають, що ефективними є мисливські господарства, де вкладення коштів у біотехнічні заходи на 1 тис. га мисливських угідь повинно становити не менше 3500 грн. [1]. Сьогодні такому критерію відповідають показники приватних та громадських мисливських організацій (3970 грн на 1 тис. га). У ДП УЛМГ та УТМР рівень витрат на біотехнічні заходи становив у 2019 році відповідно 1050 та 1570 грн. [3].

Отже, на сьогодні, найбільше мисливських угідь (83,16 %) знаходиться у власності УТМР. Середнє навантаження на єгеря, та фінансові витрати на біотехнічні заходи в цілому відповідають нормі, окрім ДП УЛМГ.

Низький обсяг витрат, може бути обумовлений дуже високими поточними витратами на утримання мисливських господарств. Зазначимо, що рівень окупності витрат в середньому становить 65%. Це дозволяє припустити, що мисливські господарства, незалежно від організаційних форм, не мають достатньо ресурсів та бажання для розвитку господарства. Відповідно, їх збиткова діяльність залишається основною проблемою галузі.

Для ефективного функціонування і прогресивного розвитку мисливства, державі необхідно надавати фінансову перевагу тим користувачам, які, насамперед, зацікавлені в розвитку мисливського господарства на принципах сталого розвитку, а саме, чіткого збалансування соціальних, еколого-економічних засад раціонального використання і відтворення ресурсів тварин та ведення мисливського господарства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Виговська В. В., Музика В. В., Малей Е. Б, Сучасний стан мисливського господарства Чернігівської області: проблеми та шляхи їх вирішення. *Науковий вісник Полісся* 2019. № 1(17). 118-125 с.
2. Дейнека А. М., Бурмас В. Р. Стан і перспективи розвитку мисливського господарства. *Науковий вісник Житомирського національного агроекологічного університету*. 2013. № 1. 78-94с.
3. Державна служба статистики України: офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
4. Про мисливське господарство та полювання: Закон України від 22.02.2000 № 1478-III – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1478-14
5. Проект концепції реформування та розвитку мисливського господарства (2020-2030 рр.): - Режим доступу: http://gsvms.org.ua/uk/katehorii/statti/item/307-kontseptsiia-reformuvannia-ta-rozvytku-myslyvskoho-hospodarstva.

УДК 338.244

С.О. Топалова[1], О.Б. Швидка[2], Ж.І. Торяник[3]
[1]к.п.н., доц., доцент кафедри менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій, Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна ННІ «Каразінський банківський інститут», Україна
[2]к.соц.ком., доц., доцент кафедри менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій, Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна ННІ «Каразінський банківський інститут», Україна
[3]к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту, бізнесу та професійних комунікацій, Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна ННІ «Каразінський банківський інститут», Україна

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УНІВЕРСИТЕТАХ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Технічний прогрес та інновації дають можливість доволі швидко вирішувати важливі проблеми, які ще донедавна здавалися практично не вирішуваними. Однак, паралельно з цим, накопичується значна кількість глобальних, національних, регіональних та локальних проблем – соціально-економічних, соціально-політичних, соціально-культурних. Все більші виклики породжують екологічні проблеми, вичерпність та нераціональне використання ресурсів, цивілізаційне протистояння демократичних та авторитарних режимів, прямим наслідком якого стають репресії і військові конфлікти та ін. Ефективне протистояння цим викликам та розв’язання породжуваних ними соціальних проблем потребує інноваційних підходів. Соціальне підприємництво стало одним із новітніх інструментів, який дозволяє ефективно вирішувати низку завдань.

Актуалізація ідеї соціального підприємництва у розвинутих країнах припадає на кінець попереднього століття, а вже на сьогодні у багатьох західних демократіях сформувалися цілі екосистеми, які включають увесь цикл – від навчання соціальному підприємництву – до експертної та фінансової підтримки у вирішенні соціальних проблем шляхом генерації соціальної проектної діяльності та бізнесових методів. Соціальне підприємництво, що займає нішу на перетині бізнесового, громадського й державного, бере на себе частку проблем кожної зі сфер і демонструє ефективність у їх вирішенні: створює робочі місця і забезпечує засобами існування людей, в тому числі, із вразливих груп населення, і, звісно, надходження до бюджету; стимулює громадську активність, сприяє розвитку «третього сектора», зміцнюючи тим самим громадянське суспільство і демократію; реалізує просвітницьку, освітню, захисну та ін. місії, що раніше вважалося справою держави. Тож цілком логічним виглядає, зокрема, і той факт, що Європейська Комісія у Планах дій щодо розвитку підприємництва як на 2020, так і на 2021 роки акцентує увагу на необхідності адекватно

оцінити потенціал соціального підприємництва та зробити його ідею привабливою для європейців.

Поява нових соціальних реалій ставить перед університетами ключове питання: яке місце вони хочуть зайняти у цих процесах – стати провідниками суспільних змін, генерувати і впроваджувати інноваційні ідеї та практики, розширюючи свою місію, чи, залишатись на узбіччі суспільного розвитку, орієнтуватись на усталені потреби ринку праці й готувати фахівців згідно із сьогоденними вимогами. Рейтингові університети, які задають нові тенденції і тренди університетської освіти, як на глобальному, так і на національному рівнях, стають форвардами суспільних змін. Однак це вимагає великої копіткої роботи на різних напрямках – від усвідомлення суті й можливих тенденцій суспільних змін – до відповідної трансформації своєї місії і легітимізації нових форм і видів діяльності.

Лідерами у впровадженні навчальних програм і курсів із соціального підприємництва стали Гарвардський, Нью-Йоркський, Стенфордський, Колумбійський, Оксфордський та інші університети з високими світовими рейтингами [1]. Окрім розробки освітніх магістерських і бакалаврських програм для закладів вищої освіти, започаткування практики проведення, здебільшого, літніх шкіл для представників громад, онлайн-курсів на різних платформах, тематичних семінарів і тренінгів для представників підприємницьких асоціацій та організацій «третього сектора», університети створили центри розвитку і цілі мережі соціального підприємництва. Їх партнерами стали фонди, які визначили як складову своєї місії підтримку соціального підприємництва, зокрема, студентського. Найбільш активною стала фундація «Ашока» («Ashoka»), яка 2008 року започаткувала програму «Ashoka U / ChangemakerCampusInitiative» для підтримки розвитку соціального підприємництва у закладах вищої освіти, саме як практичної сфери діяльності. Фундація не лише підтримує у розробці нових курсів, але й шляхом надання грантів підтримує студентські соціальні підприємницькі ініціативи. Великий масив інформації на офіційному сайті «Ashoka» [2] включає широкий спектр питань – від визначення місії соціального підприємництва як впливу на суспільство в широкому масштабі і прагнення до системних змін в суспільстві шляхом нових «винаходів себе самих» і впровадження соціальних інновацій – до кращих кейсів університетського соціального підприємництва в різних країнах, які охоплює діяльність «Ashoka», а таких понад 80.

Впродовж 30 років соціальне підприємництво закріпило свої позиції в якості важливої складової американської та європейської вищої освіти, «третьої місії» провідних університетів, що стали себе позиціонувати як «університет світового класу» чи «університет, який вирішує світові проблеми». Зокрема, Університет Нортгемптона у Великобританії став

першим університетом, який прийняв освіту з соціального підприємництва як стратегічне керівництво і приєднався до глобальної мережі соціального підприємництва. Кілька разів вигравав премію Британського університету підприємництва, а його керівники отримували Королівську премію з підприємництва. Загалом більше 30 університетів США, Канади, Великобританії, Франції та інших країн створили науково-дослідні центри чи інститути соціального підприємництва, відкрили соціальні бізнес-школи.

Цю естафету доволі швидко підхопили університети азійських країн. Дуже показовим є приклад Китаю, як країни, що вийшла на лідерські позиції не лише за темпами економічного розвитку, а й у галузі інноваційних технологій, в тому числі й соціальних. Університет Хунань 2004 року першим вибудував модель освіти соціальних підприємців та розпочав систематичні дослідження соціального підприємництва і як сфери діяльності, і як освітньої стратегії. Університетські дослідження сприяли появі першого в країні науково-дослідного інституту соціального підприємництва, низки більш спеціалізованих науково-дослідних центрів з питань соціального підприємництва у державному та недержавному секторах, у закладах освіти. Крім того, понад 100 інших китайських університетів також започаткували освітні та науково-дослідні програми у галузі соціального підприємництва, конкурси кращих кейсів і проектів студентських соціальних підприємств.

Хоча соціальне підприємництво вже стало складовою місії багатьох університетів на різних континентах, повної одностайності у її визнанні і підтримці ще немає. Наприклад, Аластер Вілсон, генеральний директор Школи соціальних підприємців, який одним із перших пройшов університетський курс соціального підприємництва, обґрунтовує ідею про те, що дійсно масштабні і значущі соціальні зміни потребують соціальних підприємців із різних верств суспільства, зокрема й тих, вихідці з яких не можуть собі дозволити навчатися в університетах. У той час університети, на його думку, мають готувати наступні покоління еліт у різних сферах, які знадобляться, в тому числі, і для розвитку соціальних підприємств в якості директорів, менеджерів та маркетологів, бухгалтерів. Тому сучасні університети, з їх академічними методами менш ефективно реалізують цю місію, на відміну від практичних шкіл соціального підприємництва [3].

Українські університети, на відміну від американських, європейських чи азійських, перебувають на початковому етапі навіть не впровадження соціального підприємництва як бізнесової діяльності чи окремих освітніх програм, а на першій сходинці усвідомлення сутності і суспільної ролі соціального підприємництва. Більше того, навіть сутність «третьої місії» університетів залишається далекою від усвідомлення університетською спільнотою. Перегляд офіційних сайтів показує, що навіть у тих випадках, де місія університету викладена, формулювання вкрай загальні й «розмиті», на

присутність складових «третьої місії» ніщо чітко не вказує. Тому й курси з соціального проектування починають впроваджуватися фрагментарно й хаотично, здебільшого, як вибіркові, переважно, для майбутніх соціальних працівників. Саме такий курс був започаткований з 2018 року на базі Школи соціальної роботи Національного університету «Києво-Могилянська академія». Український католицький університет також запровадив «Соціальне підприємництво» в кількох освітніх програмах як курс вільного вибору чи обов'язковий. Зараз ці університети розширюють впровадження курсу, передусім для студентів економічних спеціальностей. Дещо активніше впроваджуються в університетах курси з соціального проектування, в контексті яких даються деякі загальні поняття про соціальне підприємництво. Звісно, позитив можна констатувати у самому факті започаткування того, що для провідних університетів світу вже є усталеною практикою. Однак без усвідомлення «третьої місії» і визначення соціального підприємництва як одного із векторів її реалізації, відповідна складова освітнього процесу буде залишатися безсистемною й суто теоретичною.

Отже, порівняльний аналіз практик впровадження соціального підприємництва у освітній процес та проблематики наукових досліджень у цій галузі дає підстави для висновку про значну дистанцію відриву українських університетів не лише від найбільш рейтингових на світовому рівні, але й від університетів тих країн, вища освіта в яких не сприймається як високоякісна. Серед ключових причин варто виділити декілька: орієнтація університетів на підготовку вузькопрофільних фахівців, що зумовлено, не в останню чергу і відсутністю державної політики у сфері вищої освіти, і її фінансуванням по залишковому принципу; проблема університетського соціального підприємництва не актуалізована на рівні вітчизняних наукових досліджень; загальна дегуманітаризація вищої освіти, внаслідок чого відбулася фактична ліквідація гуманітарних дисциплін, які формують загальну здатність до критичного мислення, до усвідомлення реалій оточуючого світу. Видалення із освітніх програм і до того незначного соціального блоку унеможливлює оволодіння студентами знаннями про суспільство і процеси, що в ньому відбуваються, про соціальні проблеми і шляхи їх вирішення. При університетах доцільно створювати дослідницькі платформи для вивчення досвіду впровадження соціальних інновацій і соціального підприємництва в університетах, пошуку й аналізу кращих кейсів та ін. Окремим напрямом роботи має стати відкриття соціальних бізнес-шкіл.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Brock D., Kim M. Social Entrepreneurship Education Resource Handbook. For colleges and universities engaged in teaching, research and applied

learning in social entrepreneurship. Ashoka UBrock Handbook Preview. 2014. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/228263044_Social_Entrepreneurship_Education_Resource_Handbook
2. Ashoka. – Режим доступу: https://www.ashoka.org/en-us/collection/social-entrepreneurship
3. Alastair Wilson. Why Universities Shouldn't Teach Social Entrepreneurship. 2016 https://ssir.org/articles/entry/why_universities_shouldnt_teach_social_entrepreneurship.

УДК 332.3
Яворська Т.І.
д. е. н., проф., професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна

СІМЕЙНІ ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА У РОЗВИТКУ ОТГ

Серед першочергових умов ефективної роботи громад на сільських територіях є успішний розвиток підприємництва. Від діяльності підприємницьких структур суттєво залежить частина власних доходів бюджету ОТГ, а саме – єдиний доход з підприємницької діяльності, 60% податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), податок на власність, зокрема, землю [1, с. 25]. Підприємництво, як відомо, може розвиватися у двох напрямах: сільськогосподарського спрямування (сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, фізичні особи-підприємці, сімейні фермерські господарства, обслуговуючі кооперативи); несільськогосподарського спрямування (сільський туризм, народні промисли, торгівля, надання послуг населенню та ін).

Основним напрямом розвитку сільських територій та подолання депресивного стану місцевої економіки, у першу чергу, має бути формування системи сільськогосподарського підприємництва. Серед його форм, відносно новими за законодавчим трактуванням є сімейні фермерські господарства. Законодавче визначення статусу сімейних фермерських господарств є вагомим здобутком аграрної політики України. Він доводить значну роль господарств населення, які є основою створення сімейних ферм, у виробництві сільськогосподарської продукції та істотний вплив на соціально-економічний розвиток ОТГ [2].

Перевагами при створенні сімейних фермерських господарств для громад є:

- вони є офіційними виробниками сільськогосподарської продукції (це дає можливість, наприклад, локальних закупівель на комунальні потреби);

- можливість працювати у правовому полі і мати доступ до ринків, збуту, кредитів і підтримки;
- низька мобільність перенесення своєї реєстрації з однієї ОТГ до іншої, бо це пов'язано з перевезенням родини до іншого місця проживання;
- збереження традиційних видів виробництва, місцевої культури;
- сприяння збереженню сільськогосподарського біорізноманіття та раціональному використанню природних ресурсів тощо.

ОТГ, які вже пропрацювали декілька років, стали перед проблемою того, що вони майже не мають інструментів впливу на розвиток фермерського господарства на своїй території. Водночас громади повинні усвідомлювати комплекс завдань щодо формування сприятливого бізнес-клімату. У листопаді 2020 р., Міністерство економіки, торгівлі та сільського господарства надало пропозицію передбачити в штаті громад структурну одиницю спеціаліста з питань розвитку аграрного сектору економіки та розвитку сільських територій. З допомогою таких спеціалістів відомство планувало допомогти налагодити взаємодію та ефективну комунікацію щодо створення підприємництва на селі, і зокрема, сімейних фермерських господарств. Проте, наявність спеціаліста у штаті ОТГ не зможе повністю вирішити проблему. Становлення та розвиток сектору сімейних ферм має реалізовуватися на основі стратегії – комплексу заходів із досягнення основних стратегічних цілей з урахуванням параметрів виробничого потенціалу комерційних особистих селянських господарств та ринкової ситуації [3, с. 286].

Більшість громад Запорізької області, яких зараз нараховується 67, не вбачають основним розвиток сімейного фермерського господарства. Звичайно, це частково залежить від специфіки громад, але розгляд їх стратегій свідчить про те, що перевага надається несільськогосподарському підприємництву, зокрема, розвитку зеленого туризму та інших сфер туристичної індустрії. Для збільшення кількості сімейних фермерських господарств та підвищення їх ролі у розвитку ОТГ, доцільно було б у Запорізькій області (за прикладом інших областей) розробити окрему програму підтримки фермерських господарств, особливо молочних сімейних ферм.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Савченко О. І. Актуальні проблеми розвитку підприємництва в об'єднаних територіальних громадах *Публічне управління та адміністрування у процесах економічних реформ*: збірник тез доповідей III Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, 19 листопада 2019 р. – Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2019. – 368 с. – С. 25-27.

2. Problems and Prospects for Development of Family Households in Ukraine / Tetiana Yavorska, Yurii Prus, Oksana Lysak, Hanna Zavadskykh / Modern Development Paths of Agricultural Production, Springer Nature, pp. 593-602.

3. Яворська Т. І., Агєєва І. В. Розвиток сімейних ферм в умовах адміністративної децентралізації *Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції:* матеріали міжнародного науково-практичного форуму, Мелітополь, Україна 21-22 червня 2019 р. – С. 285-287.

СЕКЦІЯ 8. УПРАВЛІННЯ В АРХІТЕКТУРІ ТА БУДІВНИЦТВІ ЗА ПРИНЦИПАМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

УДК 69:65:001.4

Абуселїдзе Г.[1], Левченко Н.М.[2],
[1]Завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Батумського державного університету ім. Шота Руставелі, Грузія
[2]д. держ.упр., проф., професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна

НАУКОВИЙ ТЕЗАУРУС ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІЙНОГО АПАРАТУ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ З БУДІВНИЦТВА

Сьогодні, коли вся країна стала на шлях стрімкого реформування застарілих механізмів управління та пошуку нових ефективних методів господарювання, актуальним є питання удосконалення управління проектами з будівництва.

Зазначимо, що розвиток вітчизняного будівництва йшов тернистим шляхом спроб і помилок, оскільки на початкових етапах свого становлення будівельні організації не володіли достатнім обсягом знань та практичних навичок, працювали за старими, ще радянськими стандартами. Без сумніву, теперішній досвід українських будівельників є значно більшим, збагаченим новими знаннями та підходами, але незважаючи на це, він все ще не може конкурувати з досвідом і традиціями будівельної галузі західних країн, де інвестиційні будівельні проекти вже давно отримали нову для України назву «девелопментські проекти», а процес супроводу їх реалізації - «девелопментського супроводу проектів» [1, с.106].

Натомість потреба в девелопменті в Україні стрімко зростає. Так, якщо п'ять років потому в Україні управління такими проектами здійснювалося практично в 100% випадків через власну структуру замовника або генерального підрядника, то сьогодні більше половини інвесторів залучають для цієї ролі девелопментські компанії [2], оскільки девелопментський супровід проектів забезпечує оптимальне поєднання між цілями, термінами, витратами, ризиками, якістю та іншими характеристиками проекту [3, с.107].

Залишаючись до тепер малодослідженим вітчизняними науковцями, поняття «девелопмент» потребує на подальше філігранне вивчення.

Поняття «девелопмент» в його первинному значенні (в перекладі з англ. *development*) означає розвиток, тобто перехід на якісно новий рівень. Натомість за результатами розгляду його дефініцій (табл.1), пересвідчуємось у відсутності серед вітчизняних науковців одностайності, як думок, так і підходів щодо трактування його змістовної складової.

Більшість підходів до трактування даного поняття мають фрагментарний характер. Принципове ж значення в розумінні «девелопменту» нерухомості має саме створення і реалізація найбільш

досконалого з можливих варіантів розвитку конкретної нерухомості на конкретній території, оскільки купівля-продаж об'єктів нерухомості – це не просто купівля-продаж товару, а рух капіталу, що дає прибуток на середньо- та довгострокових часових горизонтах [6, с. 162].

Таблиця 1.

Наукові підходи до трактування змістовної складової поняття «девелопмент»

Під-ходи	Автор	Змістовна складова поняття
як діяльність	Азарова І. [4, с.7]	девелопмент нерухомості – тип підприємницької інвестиційної проектно-орієнтованої та операційної діяльності, пов`язаної із якісною зміною існуючого стану нерухомості (у т.ч. – земельних ділянок) з метою збільшення її цінності
як процес	Іванов А. [5, с.61]	девелопмент представляє процес зростання цінності нерухомості, завдяки задоволенню запитів споживачів
	Рашковський О. [3, с.108]	девелопмент - логічно завершений процес просування проекту від початкової ідеї до продажу об'єкта нерухомості або здачі в оренду кінцевому споживачеві за певну винагороду
як форма організації	Антонюк Т., Писарєва Я. [2]	девелопмент нерухомості – діяльність з організації та реалізації інвестиційно-будівельних проектів
	Фесун А. [1, с.107]	девелопмент – це форма організації інвестиційного проекту в сфері нерухомості

Основна ж функція девелопменту полягає в просуванні проекту від початкової ідеї до продажу об'єкта нерухомості або здачі його в оренду кінцевому споживачеві за певну винагороду при мінімізації ризиків інвестора [3, с.108]. Тож, за функціональним підходом під девелопментом вважаємо доцільним розуміти систему відносин, що виникають під час реалізації проектів з будівництва чи перетворення (оновлення) нерухомості з метою збереження її цінності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фісун А.С. Цільове фондування як альтернативний інструментарій інвестування девелоперських проектів. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2014. №5. С.106-110.

2. Антонюк Т., Писарєва Я. Управління будівельними проектами: усвідомлена необхідність. URL: https://investment-estate.com/uk/novosti/

3. Рашковський О.А. Девелопмент як принципово нова концепція організації інвестиційного процесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. №5. С.106-108.

4. Азарова І.Б. Характерні особливості та класифікація девелоперських проектів. *Управління розвитком складних систем*. 2017. №32. С. 6-16.

5. Іванов А.В. Співвідношення понять «девелопмент нерухомості» і «девелоперська діяльність у сфері нерухомості». *Часопис цивілістики.* 2016. Вип. 21. С. 60-63.

6. Литвиненко К.О Комерційна нерухомість як інтегрована категорія ринку. *Економіка Криму.*2012. №3 (40). С.161-165.

УДК 69:65

Бобко Н.А.[1]
[1]старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності НУ «Запорізька політехніка», Україна

МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ В БУДІВНИЦТВІ

В сучасних умовах існують різні методи організації будівельного виробництва. Адже зведення будівель – це трудомісткий процес, що вимагає системного підходу та грамотного виконання.

Основні методи організації будівельно-монтажних робіт:

Послідовний – зведення наступного об’єкта починається після повного завершення робіт на попередньому. Підвищує темпи будівництва на одній з ділянок, але вимагає більше часу на реалізацію всього проекту.

Паралельний – будівельні роботи виконуються на всіх ділянках одночасно. Економить час, але вимагає багато техніки, робочих і фінансових вливань у стислий період часу.

Поточний – усі різнорідні будівельні процеси виконують паралельно. Це забезпечує високі темпи виробництва, раціональне використання техніки та робочої сили, зниження вартості проєктів.

Усі організаційні методи будівельно-монтажних робіт мають свої особливості. Кожен з них застосовують при зведенні будівель або різних споруд у залежності від конкретних умов.

Послідовний метод передбачає, що при зведенні окремого будинку бригада робітників виконує кожну наступну роботу тільки після закінчення попередньої. Отже, загальна тривалість будівництва будівлі дорівнює сумі тривалостей виробництва окремих видів робіт, тобто буде потрібно незначна чисельність персоналу, що працює на одному об’єкті [1].

Послідовні методи характеризуються, з одного боку, послідовністю виконання робіт комплексу, а з іншого – відсутністю одночасності їх виконання. Необхідність їх застосування визначається:

- специфікою виробництва;
- конструктивними особливостями споруд;
- технологією робіт;

- технікою безпеки [2].

Послідовні методи організації робіт в якості самостійних застосовуються вельми зрідка, за винятком випадків, коли ці методи єдино можливі.

Паралельний метод передбачає одночасне виконання ряду робіт на окремому будинку або зведення кількох однотипних будівель. На кожному з розглянутих об'єктів буде працювати самостійна бригада. В ідеалі всі бригади одночасно розпочнуть роботу і в один час закінчать зведення будівель. При паралельному методі загальна тривалість зведення окремого будинку дорівнює часу виконання всіх робіт, але при цьому в кілька разів зросте потреба в робочих для одночасної роботи. Паралельний метод забезпечує мінімальну тривалість, так як термін будівництва дорівнює терміну споруди одного будинку.

Сучасний рівень організації будівництва, коли будівельно-монтажні роботи в основному ведуться силами потужних підрядних загальнобудівельних організацій, виключає використання послідовного та паралельного методів будівництва в чистому вигляді. Це пов'язано, в першу чергу, з необхідністю рівномірного використання ресурсів (машин, робочих бригад тощо), а також з обмеженістю цих ресурсів.

Сутність поточного методу полягає в наступному: весь технологічний процес ділиться на кілька частин таким чином, що всі однорідні процеси виконують послідовно і без перерв. Будівельні процеси – потоки, розподіляють між усіма виконавцями таким чином, щоб забезпечення матеріалами, обладнанням і трудовими ресурсами було безперебійним. Це вимагає ретельної підготовки, виконання розрахунків, розробки графіків і грамотного управління в подальшому.

Основні параметри потокової організації будівництва об'єкта:

- технологічні – загальна структура потоку залежить від кількості приватних будівельних потоків, обсягів робіт та їх трудомісткості;
- просторові – визначаються в залежності від кількості дільниць, ярусів або частин, на які поділяють об'єкт будівництва;
- тимчасові – крок кожного потоку, а також ритм і тривалість виконання кожного етапу (модуль циклічності).

Головна перевага поточного методу будівництва – це вдале поєднання переваг послідовного та паралельного способів. Бригади будівельників і техніка переміщуються з однієї ділянки на іншу відповідно до чітко розробленого плану, що забезпечує ритмічність виконання робіт і відсутність простоїв.

Такий спосіб дає можливість з максимальною ефективністю використовувати людські та технічні ресурси, домогтися високої продуктивності праці, скорочення термінів і вартості будівництва об'єктів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Основи технології і організації будівельного виробництва. – Режим доступу: http://www.ltklntu.org.ua/wp-content/uploads/2018/11/%D0%9E%D0%A2%D0%91%D0%92_-%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82-%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9.pdf
2. Організація будівельного виробництва. ДНБ А.3.1-5:2016. – Режим доступу: https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/01/A315_Organizatsiya-budivelnogo-virobnitstva.pdf

УДК 624:338.5’’313’’

Бобко Н.А.[1], Дацько Н.М.[2]
[1]старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2]здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ЦІНОУТВОРЕННЯ В БУДІВНИЦТВІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Формування, розроблення та затвердження кошторисних норм та нормативів з ціноутворення в будівництві, визначення порядку їх застосування, перевірка дотримання цих норм і нормативів при обчисленні вартості будівництва об’єктів, що будуються із залученням бюджетних коштів, коштів державних і комунальних підприємств, установ та організацій, кредитів, наданих під державні гарантії, здійснюються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику в сфері будівництва, містобудування та архітектури [1].

Визначення інвестором і підрядниками кошторисної вартості будівництва та ціни на основі державних ресурсних норм не відображає реальні витрати та прибуток виконавців робіт; створює прикриття для корупції при плануванні державних капітальних видатків, у звітності та оподаткуванні.

Нагальними проблемами ціноутворення в будівництві України є:

- формування кошторисної вартості будівництва з використанням бюджетних коштів здійснюється в Україні за методологією планової економіки на основі неповних і застарілих державних ресурсних норм при відсутності моніторингу ринкових цін. Маніпулювання нормами призводить до штучного завищення кошторисної вартості будівництва за бюджетні кошти;

- кошторисна вартість не охоплює всіх наявних складових витрат, не структурується в розрізі реальних учасників інвестиційно-будівельного процесу, не підходить для нових типів контрактів з різною комбінацією безпосередньо будівельних робіт, фінансових та управлінських послуг;

- немає можливості достовірно визначити вартість на ранніх стадіях проектування, що робить непрозорим обґрунтування ефективності й бюджетне планування капітальних видатків;

- методологічно не відокремлені методи визначення вартості: замовник – по витратах на будівництво та утримання елементів будівель і споруд; підрядник – по витратах на виконання робіт (послуг).

Основними напрямами вирішення зазначених аспектів можуть бути:

- перехід до ринкового ціноутворення в будівництві, визначення кошторисної вартості в державному та приватному секторах на засадах новітнього інформаційного та програмного забезпечення розрахунків;

- удосконалення звітності суб'єктів усіх форм власності по об'єктних контрактах на закупівлю будівельної продукції, матеріалів, робіт, послуг (зокрема, через відповідні галузеві асоціації), формування уніфікованих регіональних інформаційних баз актуальних цін на продукцію, роботи та послуги в будівництві. На основі обробки цієї інформації розробити регіональні норми вартості життєвого циклу об'єктів та їх елементів. Через систему ProZorro перейти до закупівлі продукції у генпідрядника не тільки по об'єкту в цілому, але й по субпідрядних ланцюжках та постачальниках до певного порогу ціни з відкриттям для використання відповідних даних;

- перехід до використання актуальних ринкових норм при обґрунтуванні інвестиційних рішень, у вартісному інжинірингу, плануванні та здійсненні витрат з утримання та ремонту об'єктів;

- в інвесторських кошторисах перехід від вартості робіт до вартості об'єктів та їх елементів. У кошторисах підрядників використовувати їхні внутрішні ресурсні та вартісні норми [2].

Таким чином, реалії стану будівельної галузі вимагають подальшого розвитку в Україні системи технічного регулювання в будівництві та її невід'ємної складової – нормативного забезпечення як цілісної гармонійної складової європейської та світової системи, що регулює відносини в сфері встановлення обов'язкових вимог до об'єктів будівництва.

Проєктом розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку в Україні системи технічного регулювання та нормативного забезпечення у будівництві» [3] передбачено визначення шляхів і механізмів створення в Україні нової дієвої, ефективної та прозорої системи технічного регулювання та нормативного забезпечення у будівництві відповідно до потреб суспільства та галузі на основі якісно нових

підходів, що відповідають найкращому міжнародному та європейському досвіду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про ціни і ціноутворення». – Режим доступу: https://ips.ligazakon.net/document/t125007?an=1

2. Збірник аналітичних матеріалів «Концепція публічного управління у сфері містобудівної діяльності». – Режим доступу: https://www.rpk.org.ua/wp-content/uploads/2019/07/Konczepcziya_veb-1.pdf

3. Проєкт розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку в Україні системи технічного регулювання та нормативного забезпечення у будівництві». – Режим доступу: https://www.minregion.gov.ua/base-law/grom-convers/elektronni-konsultatsiyi-z-gromadskistyu/proekt-rozporyadzhennya-kabinetu-ministriv-ukrayiny-pro-shvalennya-konczepcziyi-rozvytku-v-ukrayini-systemy-tehnichnogo-regulyuvannya-ta-normatyvnogo-zabezpechennya-u-budivnycztvi/

УДК69: 658

Ічетовкін А. О.[1]

[1]аспірант кафедри «Промислове та цивільне будівництво», Запорізький національний університет, Україна

ІНТЕГРАЦІЯ QM ТА RM, ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Від інших галузей економіки, будівництво вирізняється більшою тривалістю виробничого циклу, значним впливом кліматичних чинників, нестабільним складом та якістю матеріальних ресурсів, високою аритмічністю, багатоваріантністю організаційно - технологічних рішень зведення будівель і споруд, високою схильністю будівельного процесу до впливу випадкових чинників (тобто взагалі – ризиків). Управління якістю (QM) будівельних процесів та підвищення якості будівельної продукції, є запорукою інтенсивності розвитку будівельної галузі в цілому. Як зазначено у більшості досліджень [1-4], щодо управління якістю в будівництві, впровадження діючої системи якості на підприємстві дає поштовх для прискорення науково-технічного прогресу, покращення показників використання основних виробничих фондів і капітальних вкладень, зниженню затрат трудових, матеріальних та фінансових ресурсів, удосконалення технологій організації і управління виробництвом і як результат – підвищення в цілому ефективності діяльності підприємства.

На даний час в будівельній галузі склалася вельми непроста ситуація. Якість будівельної продукції знаходиться на неприпустимо низькому рівні,

про що свідчать розміри витрат на виправлення браку та різних дефектів в будівельних організаціях, часті випадки аварій н а об'єктах будівництва. Основна причина низької якості будівельних робіт полягає в тому, що пріоритетним залишається принцип забезпечення якості в галузі, орієнтований, здебільшого, на контроль з боку зовнішніх контролюючих організацій, що передбачає систему покарань і санкцій за низьку якість робіт. Такий підхід, на нашу думку, є вкрай неефективним і обмеженим за своїми можливостями: в кращому випадку він дозволяє тільки виявити наявні недоліки, дефекти і констатувати невідповідність об’єкта будівництва вимогам якості (стандарту).

Як свідчить аналіз, підприємства будівельної галузі не дотримуються вимог не тільки міжнародних стандартів щодо якості, але і діючих вітчизняних нормативів. Якнайшвидшому та ефективному вирішенню цих проблем в будівельній галузі нашої країни може сприяти використання світового досвіду по управлінню якістю на основі методології загального менеджменту якості TQM (Total Quality Management), яка передбачає всебічне, цілеспрямоване і добре скоординоване застосування систем і методів управління якістю на всіх стадіях будівельного виробництва, починаючи від досліджень і проектування до після продажного обслуговування [3]. Рівень якості будівництва, оцінюється ступенем відповідності побудованих об’єктів проектним рішенням і нормативам. Якість має формуватися на всіх стадіях будівництва: проектна, виробнича (виготовлення будівельних матеріалів і конструкцій); будівельно-монтажні процеси і експлуатаційна [1].

Відповідно управління якістю будівництва є комплексної проблемою, що залежить від всіх учасників: державних органів, замовників, проектних і будівельно-монтажних організацій, виробників будівельних матеріалів, транспортних організацій, що задіяні в процесі будівництва [2].

Якщо розглядати управління якістю, як процес, спрямований на підвищення рівня якості, необхідно обов’язково розглядати деякі загрози, або можливості, які здатні впливати на якість, але не пов'язані із нею безпосередньо, наприклад, тимчасові затримки і обмежений бюджет, або низька мотивація працівників,або відносини з постачальниками, та ін. [4].

Це передбачає формування та застосування єдиного методологічного підходу, спрямованого на забезпечення якості будівництва в умовах допустимого ризику та розроблення інтегрованої моделі управління ризиками та якістю в будівництві, що повинен мати в за основу, обґрунтування доцільності використання процесу інтеграції Менеджменту якості (QM) та Ризик – менеджменту (RM), з точки зору ефективності для будівельного підприємства.

Застосування інтегрованого підходу, спрямованого на поєднання модулів управління якістю проектами та ризиками будівельної галузі, дозволить нівелювати усі суперечності цих процесів під час практичної реалізації, узгодити із вимогами ефективності до проектів та збалансувати витрати на забезпечення запланованого рівня якості за умови дотримання допустимого рівня ризиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гладков, В. Ю., Кочетков, А. В., Цымбалов, А. А., & Кокодеева, Н. Е. (2007). Совершенствование системы менеджмента качества дорожного хозяйства на основе формирования и достижения требуемых системных свойств. *Дороги и мосты*, (4-5), 81.
2. Лукманова, И. Г., & Нежникова, Е. В. (2013). Комплексная оценка системы менеджмента качества в строительстве. *Фундаментальные исследования*, (10-8), 1791-1795.
3. Трач Р. В. Сучасні концепції управління проектом у будівництві. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування*. 2018. № 2 (82). С.232-239.
4. Serpell, A., Ferrada, X., Rubio, L., & Arauzo, S. (2015). Evaluating risk management practices in construction organizations. *Procedia-Social and Behavioral Sciences, 194*, 201-210.

УДК 332.146

Крайнік О.М.[1]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МЕНЕДЖМЕНТУ В БУДІВЕЛЬНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Найважливіша галузь народного господарства є будівельна галузь. Від неї залежить ефективне функціонування всієї системи господарювання країни. Важливість цієї галузі зумовлена тим, що велику кількість робочих місць створює саме капітальне будівництво, а також використовує для будівельного виробництва продукцію багатьох галузей народного господарства.

Капітальне будівництво є найскладнішою організаційно-технологічною системою. В процесі функціонування цієї системи використовуються безліч елементів виробництва, які зосереджені в організаціях різної підпорядкованості.

За останній час в будівельній галузі відбулися серйозні якісні та кількісні зміни. Ці зміни разом з відомими досягненнями викликали ряд

труднощів в галузі управління будівельного виробництва, насамперед це пов'язано з постійним зниженням масштабів і обсягів будівництва, підвищенням вимог до якості об'єктів, що зводяться, а також з появою різних форм власності і ринкових відносин. В результаті виникла така ситуація, коли трудовий і технічний потенціал будівельної галузі використовується недостатньо ефективно. [1]

Актуальність обраної теми обумовлена тим, що задовільний стан будівельної галузі буде сприятливо відбиватися на економіці і розвитку регіонів в цілому, а для цього необхідно постійно удосконалювати менеджмент в будівництві на основі системного підходу.

Будівельне виробництво – це комплекс будівельних і монтажних робіт і процесів, який є взаємопов'язаний і забезпечує відтворення шляхом оновлення та створення основних власних фондів.

Будівельне виробництво охоплює процеси, які пов'язані зі зведенням нових споруд і будівель, а також реконструкцією, ремонтом діючих підприємств.

Управління будівництвом – це наука, яка досліджує закономірності розвитку управлінських відносин і формує методи управлінської діяльності в будівельному виробництві.

Капітальне будівництво – це сукупність всіх видів діяльності, які забезпечують здійснення інвестиційного процесу, від проектної стадії до введення об'єкта в експлуатацію.[1]

До складу галузі з капітального будівництва входять організації, які виконують монтажні та будівельні роботи по зведенню нових споруд і будівель, реконструкції діючих підприємств, а також проектно-вишукувальні організації, які обслуговують будівництво. Головна частина будівельної галузі складається з органів управління, міністерства, відомства. В процесі будівельного виробництва беруть участь інвестор, який може бути також замовником, проектувальник, підрядник і спеціалізовані будівельні організації. В створенні будівельної продукції беруть участь заводи, які виготовляють технологічне обладнання, будівельні машини і матеріали.

Зміна організаційних відносин і організаційних форм управління означає перетворення та вдосконалення менеджменту в будівництві. Удосконалення управління неможливо без систематизації та узагальнення досвіду розвитку суспільних відносин як в економіці, так і в галузі будівництва.[2]

Аналіз теорії і практики економічного управління різними об'єктами дозволив встановити, що необхідно застосовувати до менеджменту в будівництві таких наукових підходів як системний, процесний, ситуаційний.[3]

Будівельне виробництво має основні ознаки складних динамічних систем: багатомірність і різноманіття, відмінність природи елементів, зміна складу і стану системи, але будучи самостійною галуззю матеріального виробництва, має свої особливості в системі побудови органів управління і правові форми організації будівельних робіт.

Будівельне виробництво переживало неодноразово періоди падінь і зльотів. Сьогодні в регіонах, які мають фінансові можливості, будівельна галузь почала знову виходити на сучасний рівень з новими будівельними матеріалами і машинами, сучасними технологіями і методами праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

3. Юдин А.И., Россохин С.А. «Менеджмент в строительстве»: Уч. пособие – Харьков: ХНАГХ, 2008. – 178 с.

4. Крайнік О.М., Сергієнко Т.І. Теоретико-методологічні засади управління інвестиційно-інноваційною діяльністю промислових підприємств // Збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави» / [за ред. А.В. Череп]. Запоріжжя: Видавництво ЗНУ, 2019. С.47-48

5. Сергієнко Т.І., Крайнік О.М. Directions of industrial management efficiency improving with use of information resources. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. Запоріжжя, 2018. №75. С.193 – 204.

УДК 711.163:005.8

Левченко Н.М.[1],

[1]д. держ.упр., проф., професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ З РЕСТРУКТАРИЗАЦІЇ ЗАНЕПАДАЮЧИХ ВИРОБНИЧИХ ТЕРИТОРІЙ МІСТА

Наразі існує величезний зарубіжний досвід реструктуризації занепадаючих виробничих територій міст розвинутих країн світу і, насамперед, Європи, який представляє великий інтерес для вітчизняної містобудівельної практики. Із втратою у 90-х роках в Західній Європі темпів виробництва, в багатьох містах індустріально розвинутих країн, зокрема. у Франції, Німеччині, Норвегії, Данії, Португалії, Іспанії та інших почався процес реорганізації промислових територій, який триває і до нині [1, с.202].

Не стала виключенням і Україна. З порушенням господарських зв’язків з РФ, військово-політичним конфліктом на Сході України, дефолтом металургійної галузі, активізацією M&A-операцій тощо багато промислових

підприємств м. Запоріжжя припинили своє функціонування, в результаті чого значна кількість міських виробничих територій опинилась в стані стагнації.

З метою забезпечення раціонального та ефективного використання міських виробничих територій м. Запоріжжя до реалізації проекту з реструктуризації територій та реконструкції будівлі, що припинила своє функціонування (а саме реконструкції будівлі автосалону під переробний комплекс з утилізації пластику) було запрошено девелопментську компанію.

Фундаментальним підгрунттям прийняття нею рішення щодо концепції з реалізації проекту та розробки тактичного плану реалізації задуманого стали результати експрес-аналізу, під час якого, насамперед, було зосереджено увагу на відповідність проекту ДБН.

Так, зокрема відповідно до п.4.2 ДБН В.2.2-35077234-001:2011 [2] розміщення підприємств сортування та перероблення твердих побутових відходів має здійснюватись на земельній ділянці, площею визначеною з розрахунку не менше 0,09 га на 1000 т ТПВ на рік, у тому числі 0,06 га на 1000 т безпосередньо для виробництва та 0,03 га на 1000 т ТПВ - під склади готової продукції та відсортованих компонентів ТПВ, адміністративно-побутові споруди тощо [2].

При здійсненні експрес-аналізу компанія виходила з наступного:

з 2007 року у м. Запоріжжі та прилеглих територіях впроваджено контейнерний спосіб збирання ТПВ за валовою (унітарною) системою, що включає на теперішній час 1936 євроконтейнерів місткістю 1,1 м^3 та 1087 контейнерів місткістю 0,65-0,75 м^3, які обслуговують 36 спеціалізованих автомобілів для вивезення ТПВ;

відсоток охоплення населення Запорізької області та м. Запоріжжя послугами зі збирання та видаленням ТПВ станом на 01.01.2019 року характеризується даними, поданими в табл. 1;

Таблиця 1

Охоплення районів Запорізького субрегіону послугами зі збору твердих побутових відходів станом на 31.12.2019 р. [3]

Назва муніципалітету	Кількість жителів. тис. осіб	Охоплення послугами, %	Кількість людей. охоплених послугами
Василівський	33,2	85,1	28,3
Бердянський	19,1	80,3	15,3
Мелітопольський	33,5	83,7	28,0
Запорізький	68,0	99,2	67,4
м. Запоріжжя	281,9	99,4	280,2
Пологівський	22,5	90,3	20,3
Разом	458,2	X	439,5

відсоток придатності пластикових відходів до переробки визначено, виходячи з морфологічного складу ТПВ та ідентифікації відходів ПЕТ-тари, пластику, а також ППВ за кодами ISO 1043 «Plastics - Symbols and abbreviated terms» [3], тобто за універсальними знаками, що використовуються для ідентифікації матеріалу, з якого виготовлені пластикові товари [4].

Оскільки за результатами морфологічного аналізу ТПВ, встановлено, що рівень придатних для переробки відходів ПЕТ-тари, пластику та ППВ складає 83,5%, то очікувані обсяги відходів пластику, придатних до переробки, визначено у наступних обсягах (табл. 2).

Таблиця 2

Прогноз обсягів утворення по Запорізькій обл. та м. Запоріжжя відходів ПЕТ-тари, пластику та ППВ, придатних до переробки, т

Назва району	Роки				
	2020	2025	2030	2035	2040
за інерційного сценарію розвитку економіки субрегіону					
Обсяги утворення вторсировини ПЕТ-тари, пластику та ППВ, т	32881,3	34714,3	36771,5	38865,8	41033,8
в т.ч. придатних до переробки	27291,4	28812,8	30520,3	32258,6	34058,1
за інноваційного сценарію розвитку економіки субрегіону					
Обсяги утворення вторсировини ПЕТ-тари, пластику та ППВ, т	33254,8	34919,9	37045,1	39991,6	44736,5
в т.ч. придатних до переробки	27601,4	28983,5	30747,4	33193,0	37131,3

Отже, за результатами експрес-аналізу встановлено, що за обсягами ресурсозабезпечення реконструкція будівлі автосалону під переробний комплекс з утилізації пластику в повній мірі відповідає вимогам ДБН В.2.2-35077234-001:2011 [2].

Результати здійсненого експрес-аналізу дозволили девелопментській компаній визначитись з: концепцією реалізації проекту з реконструкції будівлі; обладнанням; переліком реконструкційних робіт, їх вартістю та джерелами фінансування; очікуваними доходами на середньо- та довгострокових часових горизонтах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мазур Т.М. Вплив містобудівних та соціально-економічних умов на процеси реструктуризації промислової зони значнішого міста (на прикладі м. Львова). *Архітектурний вісник КНУБА*. Вип.2. С.199-205.

2. ДБН В.2.2-35077234-001:2011 «Підприємства сортування та перероблення твердих побутових відходів. Вимоги до технологічного проектування». Наказ Мінжитлокомунгоспу України від 21.02.2011 р. №14. URL: https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/04/

3. ISO 1043 «Plastics - Symbols and abbreviated terms». URL: https://www.iso.org/standard/50590.html

4. Tkachenko A., Levchenko N., Shyshkanova G., Plynokos D., M. Kovalenko. (2020). Efficiency forecasting for municipal solid waste recycling in the context on sustainable development of economy. E3S Web of Conferences. URL: https://www.e3s-conferences.org/articles/e3sconf/abs/2020/

УДК 69:65

Левченко Н.М.[1], Захарчук В.М.[2]

[1]д. держ.упр., проф., професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна

[2]в.о. директора Департаменту освіти і науки Запорізької обласної державної адміністрації, Україна

ДЕВЕЛОПМЕНТСЬКИЙ СУПРОВІД ВВЕДЕННЯ НЕРУХОМОСТІ В ЕКСПЛУАТАЦІЮ

Однією з особливостей функціонування сучасного будівельного ринку в Україні є поява нової системи управління інвестиційно-будівельними проектами - «девелопментського супроводу» проектів, що розпочинається з передпроектної стадії та триває до завершення будівництва, введення його в експлуатацію та здійснення контролю за ефективністю експлуатації [1].

Найважчий етап девелопментського супроводу - супроводження введення об’єкта нерухомості в експлуатацію. Наразі введення в експлуатацію будь-якого з об’єктів нерухомості є обов'язковим, але сама процедура введення залежить від категорій складності об'єктів будівництва. Так, згідно ст. 32 Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» від 17.02.2011 р. за №3038-VI [2] всі об'єкти будівництва поділяються на п'ять різних категорій складності, залежно від якої саме і визначається процедура введення об’єкта нерухомості в експлуатацію [2].

Зокрема, щоб ввести в експлуатацію об'єкт I-III категорій складності (приватний, дачний або садовий будинок, офісну будівлю, невеликі житлові багатоквартирні будинки і т.д.), потрібно, насамперед, отримати декларацію про готовність об'єкта до експлуатації. В той же час, щоб ввести в експлуатацію об'єкт IV-V категорій складності (багатоквартирний будинок, торговий центр, лікарня і т.д.) - потрібно отримати сертифікат відповідності [2].

Для формування більш чіткого уявлення про складність процедури введення нерухомості в експлуатацію, на прикладі об'єктів I-III категорії, розглянемо кожен з етапів прийняття об’єкта в експлуатацію.

Щодо першого етапу введення об’єкта нерухомості в експлуатацію варто зазначити, що у разі якщо площа об’єкта нерухомості не перевищує 300 м², а поверховість - двох поверхів без урахування мансарди, то на об’єкт

нерухомості у районній архітектурі належить отримати будівельний паспорт. У разі ж якщо ж площа об'єкта перевищує зазначену площу або поверховість, то виникає потреба у розробці проекту будівлі і отриманні містобудівних умов, а також обмежень на її забудову.

На другому етапі слід отримати у Державній архітектурно-будівельній інспекції (далі – ДАБІ) повідомлення про початок будівельних робіт з привласненим йому індивідуальним кодом.

Третій етап не менш складний, оскільки передбачає здійснення БТІ технічної інвентаризації та отримання технічного паспорту.

Черговий етап відрізняється від попередніх простотою та мінімумом затрат часу і передбачає сплату до місцевого бюджету пайового внеску на розвиток інфраструктури. Однак зауважимо, що даний внесок здійснюється лише при введенні в експлуатацію житлових будівель площею понад 300 м² та комерційних будівель.

На наступних етапах передбачається декларування в ДАБІ готовності об’єкта до експлуатації та присвоєння йому поштової адреси.

Завершальним етапом введення об’єкта нерухомості в експлуатацію є реєстрація в районній Державній реєстраційній службі або у нотаріуса права власності на об’єкт будівництва та отримання свідоцтва на право власності.

Однак, на цьому девелопментське супроводження введення об’єкта в експлуатацію не завершується, оскільки існує потреба в маркетинговому просуванні нерухомості, формуванні її іміджу і охопленні цільової аудиторії. Найбільш ефективними інструментами маркетингу наразі є: пошукова оптимізація (SEO), медійна реклама, реклама на профільних сайтах (сайти-агрегатори), таргетована реклама в соціальних медіа за умови наявності бренд-сторінки з ефективною контент-політикою, e-mail маркетинг, відеореклама YouTube.

Новим трендом стало і активне використання девелоперами такого інструменту як, лідогенерації, що дозволяє зробити рекламу більш персоналізованої і впливати тільки на ту аудиторію, яка потенційно зацікавлена в покупці чи оренді нерухомості Як правило, дані канали просування дозволяють залучити до 60% кінцевих покупців із загальної кількості покупців, зокрема, житлового комплексу [3]. Натомість маркетингове просування нерухомості визначається не лише його каналами, а й обраною стратегією входу та просування нерухомості на ринку, завдяки якій саме і формується її «метацінність», що дозволяє кожному учаснику при прийнятті рішень переконатись в отриманні від об’єкта нерухомості доданої вартості, якщо не більше, то в цілому й не менше очікуваного рівня [1, с.201].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Струлєв О.О. Специфічні характеристики нерухомості як товару промислового ринку. *Економічний вісник НТУУ «КПІ».* 2010. №7. С.198-201.

2.Про регулювання містобудівної діяльності. Закон України від 17.02.2011 р. №3038-VI. – Режим доступу:: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3038-17#Text

3.Перчак О. Ефективний маркетинг для нерухомості. *Обрій.* 13 жовтня 2018. – Режим доступу:: https://obrii.net/ефективний-маркетинг-у-нерухомості/

УДК 711.163:005.8

Левченко Н.М.[1], Матвіїшина О.Є.[2]

[1]д. держ.упр., проф., професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна

[2]директор Департаменту економічного розвитку і торгівлі Запорізької обласної державної адміністрації, Україна

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ТЕРИТОРІЇ ВИРОБНИЧОЇ ЗОНИ МІСТА

Сучасні ринкові перетворення в Україні супроводжуються активізацією трансформаційних процесів в усіх галузях економіки, які нерідко спричиняють конфлікти та протиріччя між господарськими, соціальними і містобудівними потребами. У промисловому секторі проявами таких перетворень стало припинення функціонування багатьох промислових підприємств, що обумовило виникнення цілого ряду проблем як в соціально-економічній сфері, так і у містобудуванні [1, с.278].

Зокрема, у містобудівному аспекті занепад промислового виробництва призвів до того, що в місті активізується спонтанний процес здачі в оренду і продаж промислових територій, споруд, окремих приміщень, що сприяє виникненню тіньової економіки. Окрім того склалась ситуація, коли на територіях підприємств в розташованих поруч приміщеннях, розгортаються види діяльності, які не можуть бути сумісними з житловими кварталами. На жаль такі процеси у місті набувають обертів, протікають стихійно, без будь-яких програм, які б передбачали стратегію раціонального використання території міста на перспективу. Така постановка питання набуває особливого значення в умовах нової соціальної політики [2, с.114].

Щодо території виробничої зони м. Запоріжжя, слід зазначити, що вона досить неоднорідна за своєю структурою і характером використання. Не дивлячись на те, що внесок промислових підприємств в економіку міста за останні роки значно зменшився, вони і надалі формують спеціалізацію міста. До того ж, території, які займають промислові підприємства, є важливим

складовим компонентом функціонально-планувальної структури міста [2, с.114], а тому й управління процесом реструктуризації виробничих територій у місті проходять неоднозначно, тобто «за ситуацією».

Враховуючи різноманітність ситуацій у містобудуванні, реструктуризація виробничих територій міст здійснюється за принципами:

– для центральної зони – принцип «ліквідації»;

– для середньої зони – принцип «поступового згортання»;

– для периферійної зони – принцип «розвитку без розростання»;

– для периферійної зони – принцип «необмеженого розвитку» [1, с.278].

Змістовну складову кожного з перелічених принципів реструктаизації території виробничої зони міста подано на рис.1.

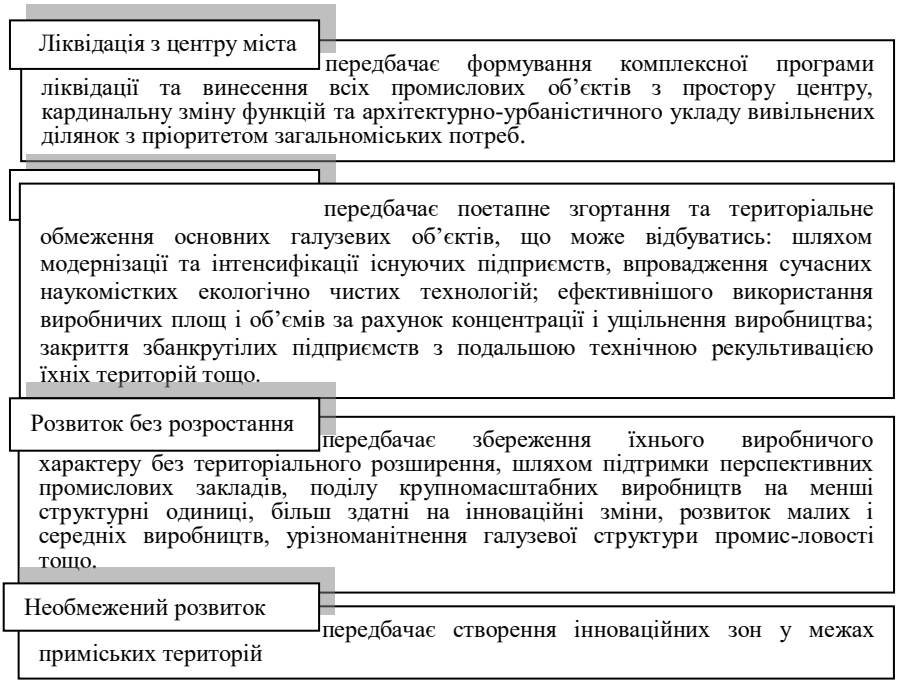

Рисунок 1 – Змістовна складова принципів реструктаизації території виробничої зони міста

Чіткість усвідомлення змісту терміну «реструктуризація території» та розуміння принципів її здійснення сприятиме обгрунтованому

передбаченню містобудівних процесів, а отже, і розробці багатоцільових програм з перепрофілювання нефункціонуючих промислових утворень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мазур Т.М., Король Є.І., Климович Є.Б. Промислові території як планувальний потенціал розвитку м. Львова (тенденції і принципи реструктуризації). *Вісник Національного університету «Львівська політехніка».* 2006. № 568. С.278–283.

2. Мазур Т.М. Реструктаризація промислових територій в умовах реконструкції історично сформованого міста (на прикладі міста Львова). *Вісник НУ «Львівська політехніка». «Архітектура».* 2002. С. 113-121

УДК 658.8

Олексин І. І.[1]

[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики, Львівський торговельно-економічний університет, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ РОЗМІЩЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ

Організація розміщення підприємств роздрібної торгівлі продовольчими товарами є важливим фактором, що визначає ступінь виконання торгівлею своїх соціальних і економічних функцій [1, с. 87]. У результаті проведеного аналізу було виявлено, що розміщення торгівельних підприємств на території міста Львова – нерівномірно, а в деяких житлових кварталах, особливо на околицях, рекомендований норматив “крокової” доступності не дотримується. Концентрація і зростання кількості торгових об’єктів у центральній частині міста призводять до посилення навантаження на міський транспорт, а також значного віддалення місць реалізації товарів від покупців, що є недопустимим в умовах пандемії Covid-19.

На особливу увагу заслуговує факт переважання всередині житлових кварталів мережевих магазинів: “АТБ-маркет”, “Сільпо” “Рукавичка” “Близенько”, в результаті чого мешканці та місцеві товаровиробники стають заручниками торгової політики продовольчих рітейлерів. Виникнення диспропорцій у розвитку мережі роздрібної торгівлі продовольчими товарами пояснюється високою комерційної привабливістю густозаселених територій, обмеженою кількістю вільних площ із одночасно високим соціальним навантаженням у даних районах. Саме ці факти загострюють питання фізичної, цінової та якісної доступності товарів для населення. Враховуючи вищезумовлене, оцінку забезпеченості населення міста Львова

роздрібними підприємствами, здійснено за сукупністю критеріїв, які формують попит і пропозицію на різних міських територіях (рис. 1).

Геомаркетингових дослідження розташування об’єктів роздрібної торгівлі міста Львова доповнило економіко-статистичні дослідження, яке дозволило виявити основні тенденції розвитку просторової організації торгівлі, а саме: 1) диспропорції в розвитку міста за рахунок зростання кількості крупноформатних торгових об’єктів; 2) високі темпи дифузних процесів; 3) нерівномірне розміщення та зниження доступності торгівельних підприємств для населення; 4) концентрація торгових площ у центральних районах міста; 5) відсутність обґрунтованої міської політики в частині регулювання розміщення та розвитку торгівельної мережі.

Гармонійно-просторовий розвиток міста Львова у межах концепції соціально-орієнтованого суспільства на рівні місцевого управління ускладнюється дією наступних чинників: 1) регулювання розвитку споживчого ринку має скоріше дозвільний, ніж рекомендаційний характер; 2) органи місцевого самоврядування в своїй звітності оперують об’ємними показниками структури міської торгівельної мережі та показниками товарообороту, не враховуючи такі якісні критерії, як територіальна та цінова доступність товарів для споживачів; 3) комерційні структури не завжди формують повну інформацію про розмір і структуру торгівельних площ.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А					С	Р	К			
Б				Р	К	Р	Р	Р	К	К
В				Р	Р	С	С	Р	Р	
Г			Р	Р	К	С	С	К	Р	Р
Д			К	С	Р	С	Р	Р		
Е			К	С	Р	С	К	К		
Є				Р	С	К				
Ж			К		К					
З	Р	С	Р	Р	К	Р				
І	Р	Р	К	Р	С					
Ї			С	Р	Р	К				
К				К	К					

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А					+	-				
Б						-	-	+		
В					-	-	+	+	+	
Г				+	-	+	+	-	+	+
Д				-	+	+	+	-		
Е				-	+	+				
Є				+	+					
Ж										
З	+	+	-	-	+					
І	-				+					
Ї				-						
К										

Характеристика роздрібної торгівельної мережі міста Львові протягом:	
2018 року	2020 року
С – зона стабілізації;	**–** загальне скорочення торгівельних підприємств;
Р – зона розвитку;	+ зріст торгівельних підприємств
К – зона коректування	

Характеристика розселення	
	– зона з низькою чисельністю проживаючого населення;
	– зона з середньою та високою чисельністю населення;
	– зона з підвищеною чисельністю проживаючого населення, територія переважно з високою забудовою

Рис. 1. Міні-матриці оцінки розвитку роздрібної торгівельної мережі продовольчими товарами міста Львова упродовж 2018-2020 років

Отже, формування інформаційного простору, здатного відображати стан процесів забезпечення населення міст доступними й якісними торгівельними послугами, дозволить враховувати фактор адресної ув'язки підприємств роздрібної торгівлі продовольчими товарами у просторі міста при прийнятті рішень щодо розвитку інфраструктури житлових районів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Апопій В. В. Роздрібна торгівля: концентрація, спеціалізація та типізація : монографія / В. Апопій, Т. Гуштан, М. Павлова. – Львів : Новий світ, 2018. – 233 с.

УДК 336.764

Севастьянов Р.В.,[1] Шапочка Г.В. [2]
[1]к.е.н., доц., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2] здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РОЗУМНИХ МІСТ

Розумне місто (smart city) – це концепція, в основі якої лежить місто, що використовує різноманітні інформаційні технології задля більш ефективного функціонування та відповідності потребам його жителів.

Сутність ідеї розумного міста полягає в тому, щоб в режимі постійного моніторингу різноманітні ресурси можна було б використовувати більш продуктивно на основі принципів сталого розвитку. Смарт-інфраструктура може включати такі складові: фізичну інфраструктуру та цифрову інфраструктуру. До фізичної інфраструктури входять транспорт, енергетика, вода, телекомунікації, відходи. До цифрової інфраструктури входять сенсори, інтернет речей, мережі, big data та інші складові.

Виходячи з цього виникає актуальність та необхідність дослідження основних проблем, а також пошуку шляхів вирішення проблем розвитку розумних міст.

Концепція «smart city» може включати в себе такі елементи:

1. енергетика: передбачає ряд рішень, що застосовуються в областях енергопостачання та енергозбереження (програми управління попитом, енергоефективності та інтеграції відновлюваних джерел енергії);
2. захист навколишнього середовища: модернізація водних систем, моніторинг споживання води, системи екологічної безпеки та контролю;
3. розумні будинки: передбачає створення або облаштування окремих будівель, які акумулюють в собі всі інженерні та інформаційні системи і інтегруються в єдину систему управління;

4. транспорт: передбачає створення системи інтелектуальних транспортних і логістичних систем, які забезпечують моніторинг і управління трафіком;
5. послуги для громадян (уряд у смартфоні): передбачає застосування інформаційних технологій для надання державних та комунальних послуг для фізичних та юридичних осіб.

Розумне місто має створювати комфорт для його жителів. Важливою складовою розумного міста є збір та обробка великої кількості даних (Big Data). Це дозволяє муніципальним службам підвищувати якість життя населення у таких сферах як безпека, транспорт, медичні послуги, комунальне господарство, благоустрій тощо. Джерелами даних служать відеокамери, різні датчики, сенсори, інформаційні системи, які впроваджуються у повсякденне життя. До міст з розвинутою smart-інфраструктурою відносять Барселону, Амстердам, Лондон, Нью-Йорк. В Україні до найбільш розвинутих розумних міст можна віднести Київ, Львів, Харків, Одесу. Згідно зі Стратегією розвитку м. Запоріжжя до 2028 року визначено такі ключові напрями:

1. Місто здорового довкілля та ресурсозбереження;
2. Місто підприємництва та креативної економіки;
3. Місто зручної, безпечної та креативної урбаністики;
4. Місто високої якості життя [1].

Відповідно до ключових напрямів, у м. Запоріжжя основні оперативні цілі щодо довкілля та ресурсозбереження включають збільшення частки переробки відходів, зменшення забруднення атмосферного повітря у місті, зменшення обсягів використання води промисловими підприємствами. Напрям підприємництва та креативної економіки передбачає розвиток переробних індустрій та логістики з низьким техногенним впливом на довкілля, зниження викидів та впровадження екологічних технологій. Для розвитку креативної економіки Запоріжжя передбачається поступова комерціалізація науки, проведення арт-проектів та фестивалів, збільшення коворкінгів та популяризація IT-технологій. Розвиток безпечного та креативного міста передбачає підвищення пропускної спроможності аеропорту Запоріжжя, розвиток муніципального транспорту, розбудову мережі міських мостів, будівництво та реконструкцію тротуарів та велодоріжок, розвиток міського середовища та проактивний маркетинг міста. Для підвищення якості життя мешканців м. Запоріжжя у досліджуваній Стратегії передбачається розвиток освітнього простору, системи охорони здоров`я та соціального захисту, розвиток електронних ресурсів для громадян. Ці електронні ресурси доступні на сайті Запорізької міської ради [2]. Зокрема у м. Запоріжжя розвиваються електронні сервіси для покращення подальшого комфорту громадян. У сфері транспорту діють сервіси «EasyWay» та «Waze». Сервіс «EasyWay» дає можливість в

реальному часі відслідковувати переміщення комунального транспорту на мапі міста, та бачити розклад його прибуття на зупинку. Онлайн-додаток Waze допомагає здійснювати моніторинг ситуації на дорогах та обирати кращий маршрут та швидше дістатись до потрібного місця.

Розвиток сервісів розумного міста у м. Запоріжжі дозволить пришвидшити прийняття управлінських рішень, економити кошти бюджету, покращити надання інформаційних послуг для громадян та підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Стратегія розвитку м. Запоріжжя до 2028 року.-Режим доступу: https://zp.gov.ua/upload/content/o_1bvi15shg1mh9je61iooc13u7ae4.pdf
2. Офіційний сайт Запорізької міської ради. (Електронні сервіси).- Режим доступу: https://zp.gov.ua/uk/page/e-services.

УДК 005.8:711.4

Сейдахметов М.К.[1], Левченко Н.М.[2]
[1]к.е.н., доц., декан вищої школи "Управління і бізнесу" Південно-Казахстанського державного університету ім. М. Ауєзова, Казахстан
[2]д. держ.упр., проф., професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ З РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ТЕРИТОРІЇ НА ЗАСАДАХ БІОСФЕРОСУМІСНОСТІ

На початку XXI ст., на відміну від концепцій містобудування минулого сторіччя, реструктуризація території стає однією з найважливіших і найперспективніших тенденцій світового будівництва, адже сучасна концепція забудови міст вимагає якомога ефективнішого використання його території. Тому останнім часом особливу увагу девелопери звертають на промислові території, що на тлі наслідків загальної економічної кризи частково або взагалі не використовуються [1, с.6].

Не поступається цікавістю для девелоперів і реконструкція будівель, яка, насамперед, приваблює вартістю виконання будівельних робіт. За статистичними даними у Західній Європі, починаючи з 2010 р., інвестиції в реконструкцію існуючих об’єктів у середньому становлять близько 550 млрд. євро на рік, що майже в 1,5 рази перевищує обсяги нового будівництва [1, с.6]. Тож, Україні, не варто цуратись світового досвіду, а навпаки, доцільно звернути увагу на унікальні приклади з реструктуризації територій та реконструкція будівель, що дозволяють в певній мірі вирішити назрілі проблеми розвитку міста.

Слід звернути увагу, що відмінною рисою проектів з реструктуризації територій та реконструкції будівель є повний цикл робіт: від оформлення

необхідної документації, застосування ефективних механізмів фінансування, вибору підрядників, формування маркетингової стратегії та системи продажів продукції чи надання послуг [2, с.108]. Здавалося б, можна створити універсальну дорожню карту з реалізації зазначених проектів. Однак, кожен проект є унікальним. А отже, замовник чекає від девелоперів нових цікавих концепцій для отримання максимального і довгострокового економічного та соціальних ефектів. Тож, як наслідок – найважливішу роль в управлінні двелопментськими проектами з реструктуризації територій та реконструкції будівель відіграє розробка деталізованої концепція розвитку проекту, спрямованої на забезпечення максимально можливої прибутковості об'єкта в довгостроковій перспективі та його інвестиційної ліквідності [3, с.9].

Серед останніх проектів з реструктуризації території на особливу увагу заслуговує проект видатного датського архітектора Бьярке Інгелса, якому вдалося поєднати найефективніше в світі підприємство з переробки відходів з величезним дозвільним центром. Сміттєпереробний комплекс в центрі Копенгагена під назвою «Копенхілл» (Copenhill) представляє собою футуристичну будівлю зі скла і металу (рис. 1).

Рисунок 1 - Сміттєпереробний комплекс у Копенгагені [4]

Завод у Копенгагені переробляє відходи, які виробляють 550 тис. жителів міста і 45 тис. міських підприємств, перетворюючи їх в тепло і енергію для 150 тис. будинків і квартир. На заводі встановлено найсучаснішу систему очищення диму, тому викиди в атмосферу мінімальні. Похилий дах будівлі являє собою гірськолижний схил 85 м у висоту і 200 м в довжину, покритий матеріалом під назвою «невепласт». На вигляд він нагадує щітку, а за властивостями наближений до снігу [4]. Підйомник уздовж траси працює на «зеленій» енергії заводу. Крім цього, в Копенхілле є ресторан, лижна

школа і найвища в світі стіна для скелелазіння - 10 м в ширину і 88 - у висоту.

За пропозиціями автора на даху будівлі створено зелену зону, що на висоті 88 метрів захищає від вітру і збалансовує мікроклімат. Ландшафт даху розробилено таким чином, аби приваблювати птахів, бджіл та метеликів. Розраховано, що на сміттєпереробному заводі з часом утвориться власна біосфера, яка розповсюдиться на навколишні промислові зони.

Сміттєпереробний комплекс у Копенгагені загальновизнано взірцем реструктуризації території на засадах біосферосумісності, який забезпечує переробку ТПВ, а також комбіноване виробництво з них тепла та електроенергії..

Отже, реструктуризація територій та реконструкція будівель з кожним днем набувають все більшого інтересу, оскільки дозволяють вирішувати назрілі проблеми розвитку міста, територій ОТГ тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Семко О.В., Воскобійник Є.П. Основні принципи та прийоми реконструкції промислових об’єктів під будівлі громадського призначення. *Збірник наукових праць УкрДУЗТ.* 2015. Вип. 157. С.5-13.

2. Рашковський О.А. Девелопмент як принципово нова концепція організації інвестиційного процесу. *Інвестиції: практика та досвід.* 2016. №5. С.106-108.

3. Азарова І.Б. Характерні особливості та класифікація девелоперських проектів. *Управління розвитком складних систем*. 2017. №32. С. 6-16.

4. Доскоч В. Сміттєпереробні заводи: як це працює у світі. – Режим доступу: https://ecolog-ua.com/news/smittyepererobni-zavody-yak-ce-pracyuye-u-sviti

УДК 691.002(477)

Ткаченко А.М.[1], Чуб Т.В.[2]

[1]д.е.н., проф., завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, НУ «Запорізька політехніка», Україна

[2] здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка» , Україна

ВИРОБНИЦТВО БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ТА ЙОГО РОЛЬ ДЛЯ УКРАЇНИ

В Україні підприємства які спеціалізується на виробництві будівельних матеріалів для різних видів будівництва наразі забезпечені потужною сировинною базою. Дана галузь є важливою для економіки нашої країни, адже від неї залежить будівництво, як житлових так і промислових об'єктів.

Зокрема це житлові, медичні, адміністративні, наукові, навчальні та інші промислові споруди.

Промисловість будівельних матеріалів об'єднує кілька тисяч підприємств, розташованих в усіх областях України. Найбільшими центрам цієї галузі є Київ, Харків, Одеса, Дніпропетровськ, Кривий Ріг, Запоріжжя, Донецьк, Маріуполь. Особливо важливими підгалузями є цементна промисловість, виробництво будівельних конструкцій і деталей тощо.

На території України за часів Київської Русі почали виготовляли вогнетривкі будівельні матеріали. На початку XIX століття було започатковано виробництво портландцементу та мало місце масового застосування в будівництві бетону та залізобетону. У XX столітті виникли нові галузі виробництва: азбестоцементне, стінових панелей, панелей легкого бетону, залізобетонних конструкцій, ізоляційних матеріалів. В цей же період відбулися певні зміни географії промисловості будівельних матеріалів. Найбільшого розвитку промисловість будівельних матеріалів набула в Донбасі, Придніпров'ї, Харківській, Львівській, Хмельницькі та Одеській областях. Виробництво будівельних матеріалів в останні роки активно механізується та автоматизується. Залучаються іноземні інвестиції, модернізується обладнання, підвищується якість та розширюється асортимент будівельних матеріалів.

Наразі видобуток мінеральної сировини для підприємств галузі відбувається на всій території України. Пісок, бутовий камінь, граніт, лабрадорит, мармур видобувають в Житомирській, Вінницькій, Запорізькій, Кіровоградській (Український кристалічний щит) та Закарпатській областях. Підприємства котрі займаються виробництвом вапна розміщені на території всієї країни, де є поклади корисних копалин: крейди, вапняка, мармуру, але найбільші їх обсяги знаходяться на території Хмельницької області.

Виробництво збірних залізобетонних конструкцій, цегли орієнтується на великі промислові центри, де є достатня кількість споживачів: Київ, Харків, Кривий Ріг, Запоріжжя, Дніпропетровськ, Маріуполь.

Виробництво будівельних матеріалів поділяється на великі групи:

- видобування та первинна обробка мінерально-будівельної сировини (пісок, гравій, щебінь, бутовий камінь, пиляний камінь, глина тощо);
- виробництво в'яжучих матеріалів (цемент, вапно, гіпс та ін.);
- виробництво різноманітних стінових матеріалів і конструкцій для зведення будівель і споруд (цегла, бетон, залізобетон тощо).
- інші виробництва (черепиця, облицювальна плитка, віконне скло).

Особливу групу становлять виробництва з виготовлення м'яких покрівель, тепло- і звукоізоляторів та інших спеціальних будівельних матеріалів. Нарешті, в окрему групу виділяються галузі скляної та фарфоро-

фаянсової промисловості. Центри виробництва будівельних матеріалів її промислового виробництва орієнтовані на сировинну базу.

Виробництво будівельних матеріалів є доволі важливою складовою будівельного комплексу. Розміщення підприємств по виробництву будівельних матеріалів і будіндустрії мають такі особливості:

- тяжіння до джерел сировини у зв'язку з низькою транспортабельністю сировини та її значними витратами при виготовленні продукції (цементні, гіпсові, вапнякові, нерудні, покрівельні та інші підприємства);
- тяжіння до регіонів споживання (заводи збірного залізобетону, бетону, розгинів, комбінати великопанельного домобудування тощо).

Тож варто наголосити, що Україна багата на корисні копалинами для виробництва різноманітних та якісних будівельних матеріалів і при наявності якісного менеджменту певною мірою може займати лідируючі позиції не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Шевченко В. О. Стан і перспективи розвитку ринку будівельних матеріалів України [Електронний ресурс] / В. О. Шевченко // Ефективна економіка. – 2014. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3124.

2. Борейко В. І. Перспективи виробництва будівельних матеріалів в Україні / В.І. Борейко, М.Ю. Притула // Збірник наукових праць. Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. – 2011. – Випуск XVII, № 4. – С. 64-71.

3.Шаповал С. В. Конспект лекцій з курсу «Сучасні будівельні матеріали і технології» (для студентів 5 курсу денної форми навчання спеціальності 191 − Архітектура та містобудування) / С. В. Шаповал, А. А. Баранова ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. – 97 с.

УДК 721:332.816.4

Чернова І.В[1]., Бєлоусова П.В.
[1]к.ф.н., доц., в.о. завідувача кафедри українознавства та загальної мовної підготовки, НУ «Запорізька політехніка», Україна
[2]здобувач вищої освіти, НУ «Запорізька політехніка», Україна

АРХІТЕКТУРНА ЦІННІСТЬ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПРИБУТКОВИХ БУДИНКІВ В КОНТЕКСТІ РИНКУ ОРЕНДИ НЕРУХОМОСТІ

В умовах гострої потреби у вирішення житлового питання набирають популярності різні державні програми, зокрема молодіжного житла, доступного житла за рахунок пільгового кредитування тощо. Проте досі ця проблема залишається остаточно не вирішеною . Зарубіжний досвід, де частка найманого житла значно вища порівняно з Україною, засвідчує ефективність використання прибуткових будинків різного типу як доступного та комфортного житла.. На тлі скорочення бюджетного фінансування будівництва для забезпечення населення житлом актуалізується проблема формування цивілізованого ринку оренди та наймання житла з використанням, насамперед, наявних ресурсів у вигляді прибуткових будинків.

Прибуткові будинки як історико-архітектурні пам’ятки та об’єкти нерухомості були предметом уваги низки вітчизняних та зарубіжних науковців(Бєловінський Л.В., Гусєв Б.П., Малаков Д., Юртаєва А.Є. та ін), проте вивчення такої форми нерухомості з позицій амбівалентності (духовна та матеріальна цінність), інвестиційна привабливість тощо залишилися поза увагою.

Актуальність теми зумовлена тим, що організація та розвиток існуючих прибуткових будинків, переважна більшість з яких наразі є пам’ятками архітектури, в контексті приватно-державного підприємництва дозволить заповнити лакуни на ринку оренди нерухомості та зможе суттєво посилити інвестиційну привабливість об’єктів та регіону.

Прибуткові будинки як особливий тип архітектурної споруди, призначеної для здавання кімнат та квартир набули популярності в Європі у 1830-40-х роках. На українських територіях їх поява припадає на кінець XIX — початок XX століття. Традиційний прибутковий будинок був багатоповерховим, вартість та планування квартир залежали від поверху. . Зважаючи на будівельні норми міста, облаштовувався невеликий внутрішній дворик-колодязь. Квартири з однотипним плануванням зосереджувалися навколо сходових кліток, коридорів або галерей. Парадний фасад виконувався з декоративним архітектурним оформленням, адже виходив на вулицю.

У повітовому Олександрівську також були поширені прибуткові будинки. Інвесторами будівельної справи були переважно купці іменами яких називалися споруди.

За призначенням прибуткові будинки, тобто такі, що здавалися повністю чи поквартирно в оренду й приносили власникові прибуток, можна поділити на два види: житлові та виробничі. Були ще готелі, «умебльовані кімнати», які також приносили чималий прибуток власникам.

Значного поширення набули й невеличкі затишні з привабливою архітектурою будівлі «маєткового типу», в яких кращу квартиру займав там сам домовласник, а решта здавалася в оренду.

У Запоріжжі наразі добре збереглися такі прибуткові будинки: І.Куржупова , Я.Лещинського, М.Біленького, Мінаєва Д.А, Бехтера Ф.М, Шенделя Ф.А., Ланшина О.А, Л. Лурьє і Ц. Вірник, Когана П.А. та ін. [1,3,4,5] Усі вони розміщені в районі «Старого Олександрівська», власне в діловому центрі Запоріжжя, доволі часто стають предметом уваги гостей міста.

Наразі всі названі будівлі є історико-архітектурними пам’ятками,, що потребують збереження та реставрації. З-поміж них близьке до первинного призначення зберіг лише один(Табл.1).

Таблиця 1.

Сучасне використання прибуткових будинків

№з/п	Назва	Рік	Сучасне призначення
1	Прибутковий будинок Когана П.А. (колишній "Великий московський готель")	1911	Запорізька філія Київського агентства повітряних ліній «Кий Авіа», аптека та приватні магазини
2	Прибутковий будинок І.Куржупова	1906	центр підготовки Олімпійського резерву
3	Прибутковий будинок Я.Лещинського	1901	житлові приміщення та комерційні об'єкти.
4	Прибутковий будинок М.Біленького	1909	офісні приміщення
5	Прибутковий будинок Мінаєва Д.А.	1910	медико- санітарна частина «Авто-ЗАЗу»
6	Прибутковий будинок Бехтера Ф.М	1910	комерційні установи та магазини, Запорізьке міжміське бюро технічної інвентаризації.
7	Прибутковий будинок Шенделя Ф.А. (Колишній	1912	Перший поверх займають магазини, а решта - колишні

	готель "Росія")		примішення ВО «Селена»
8	Прибутковий будинок Ланшина О.А.	1911-1913	Ощадбанк
9	Прибутковий будинок Л. Лурьє і Ц. Вірник ("Гранд Готель")	1909-1910	Аптека, магазин

Проте прибуткові будинки наразі є потенціальними туристичними об’єктами, а переваги наймання та оренди житла у великих містах дозволяють спрогнозувати ефективність приватно-державного підприємництва на ринку наймання та оренди житла з використанням досвіду організації прибуткових будинків.

Бойком М.В. запропоноване сучасне визначення прибуткового будинку як індивідуально-визначеної споруди, збудованої чи перепланованої з метою отримання підприємницького прибутку від здавання кварти, частин квартир, кімнат за договорами наймання та оренди, а також нежитлових приміщень за договорами оренди в тимчасову власність та користування фізичним та юридичним особам на підставі договору наймання чи оренди»[2]/

Тож в контексті курсу уряду країни на забезпечення житлом громадян України доцільно було б розробити загальнодержавні чи регіональні програми розвитку та формування прибуткових будинків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Беловинский Л. В. Доходный дом // Иллюстрированный энциклопедический историко-бытовой словарь русского народа. XVIII — начало XIX в. / под ред. Н. Ерёминой. — М.: Эксмо, 2007. — С. 177—178. — 784 с.
2. Бойко М.В. Организация и ращвитие доходных домов в рамках частно-государственного предпринимательства на рынке найма и аренды жилья. Дис. на соиск..научной степени кандидата экономических наук. – Москва, 2013.-148 с.
3. Гусев Б. П. К столетию доходного дома // Жилищное строительство. — 2000. — № 3. — С. 22—26.
4. Малаков, Д. Прибуткові будинки Києва. — Київ: Кий, 2009. — 384 с.
5. Юртаева, А.Е. Методические основы определения экономической эффективности инвестиций в "доходные дома" Дис. на соиск..научной степени кандидата экономических наук. – Москва, 2008.-135 с

УДК 502.174:[69:658.7/.8.012.34]
Шуваєв А. А.[1]
[1]Аспірант кафедри промислового та цивільного будівництва, Запорізький національний університет, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ПОТОКАМИ БУДІВЕЛЬНИХ ВІДХОДІВ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВТКУ РЕГІОНІВ

Будівельна галузь, що безпосередньо впливає на екологічну та економічну безпеку країни, як важливий фактор сталого розвитку територій та окремих населених пунктів, незважаючи на певні кризові моменти, продовжує активно розвиватися. Крім того, в Україні багато об'єктів, які підлягають зносу, реновації, реставрації (застарілий житловий фонд), що є причиною виникнення значних обсягів будівельних відходів, особливо у великих містах. Ця проблема вже декілька десятиріч успішно вирішується в країнах ЄС, шляхом створеної та законодавчо врегульованої системи управління відходами. У більшості країн прийняті закони, що регулюють зберігання і переробку відходів виробництва, проте ступені їх дотримання не однакові: залежать від вартості землі і діючих програм з управління відходами [3].

Слід зазначити, що певні рухи до створення концепції управління відходами в будівельної галузі є і в Україні – а саме схвалена Урядом Національна стратегія управління відходами в Україні до 2030 року [2]. Але імплементація та виконання етапів, зазначених в стратегії поки що залишається на рівні прокламацій, що дозволяє констатувати, що Україна лише на початку цього шляху, на який країни ЄС встали майже тридцять років потому і відповідно зараз мають ефективні та діючі інструменти управління відходами, технологічні можливості та інфраструктуру Безумовно доцільним є використання зарубіжного досвіду, в том числі країн ЄС, щодо створення ефективної системи управління відходами, в том числі в будівельній галузі. Але вважаємо, що імплементація цього досвіду, буде потребувати створення власної концепції управління, з урахуванням українських реалій розвитку будівельної галузі, структури та розвитку економіки, інфраструктурних можливостей та екологічних соціально-економічних аспектів [1]. В перспективі переробна галузь може стати повноправним учасником економічних відносин в Україні, крім того, той ефект (екологічний, соціальний, економічний), який може досягти система управління відходами , зокрема будівельними, може позитивно вплинути на розвиток економічних процесів взагалі (це і додаткові інвестиції, нові робочі міста, зниження собівартості сировини, матеріалів за рахунок використання відходів та повернення їх у повторний господарський обіг, зниження техногенного навантаження на міста, покращення екології та ін.). Політика

більш раціонального використання енергії та матеріалів тісно пов'язана з іншими напрямами науково – технічного прогресу, і перш за все із впровадженням ефективних технологічних процесів отримання та комплексної переробки вторинної сировини та матеріалів.

Це потребує науково – методологічної, технологічної і законодавчої обґрунтованості створення комплексної системи використання вторинної сировини та технологічного процесу залучення відходів галузі у господарський оборот, що безпосередньо відображає процес переходу категорії «відходи» будівництва в категорії «вторинна сировина» і «готова продукція із вторинної сировини» [1]. Об'єктивність необхідності створення системи використання відходів будівництва, як вторинних ресурсів (матеріалів), обумовлена взаємозв'язком проблеми із економічними, екологічними, соціальними, ресурсними та виробничими аспектами регіонального та державного управління [4].

Відповідно це передбачає застосування системного підходу вирішення даної проблеми із врахуванням різних факторів та аспектів, що можуть мати суперечливий вплив на процес управління відходами галузі [5], та в свою чергу, потребує застосування методів системного аналізу для визначення та обґрунтування ефективності створення такої системи. Саме розробка наукових підходів організації екологічно безпечної та економічно обґрунтованої системи повторного використання відходів будівельної галузі, та відповідно процесів і алгоритмів управління потоками вторинних ресурсів, є запорукою розвитку високотехнологічної інфраструктури переробки відходів галузі та виробництва готової продукції із вторинної сировини.

Збалансована система комплексного управління відходами будівництва (та виробництва в цілому), заснована на логістичних принципах, здатна позитивно та ефективно впливати на реалізацію регіональної політики сталого розвитку, інвестиційну привабливість регіонів, відповідність провідним світовим стандартам, формування ринку вторинних ресурсів і екологічних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Арутюнян І.А, Шуваєв А. А. Економічна доцільність комплексного управління потоками відходів в будівельній галузі. *Мости та тунелі: теорія, дослідження, практика.* 2020. №18. С. 9-17.

2. Розпорядження Кабінету міністрів України від 8 листопада 2017 р. № 820-р., «Про схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року». – Режим доступу: https:/https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/820-2017-%D1%80#Text

3. Kumbhar, S., Gupta, A., & Desai, D. (2013). Recycling and reuse of construction and demolition waste for sustainable development. *OIDA International Journal of Sustainable Development*, *6*(7), 83-92.

4. Puskás, A., Corbu, O., Szilágyi, H., & Moga, L. M. (2014). Construction waste disposal practices: The recycling and recovery of waste. *WIT Transactions on Ecology and the Environment*, *191*, 1313-1321.

5. Serpa, Nilo & Alves, Gisele & Dayrell, Mariana & Santoro, Aline. Recycled concrete artifacts: towards sustainability of civil construction, Independent Journal of Management & Production. 2019. DOI: 10. 1242. 10.14807/ijmp.v10i4.972.

Наукове електронне видання
Можна використовувати в локальному
та мережному режимах

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Запорізька політехніка».

(13-14 травня 2021 року)

Один електронний оптичний диск (DVD-ROM); супровідна документація.
Тираж 100 прим. Зам. № 432

Видавець і виготовлювач
Національний університет «Запорізька політехніка»
Україна, 69063, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 64
Тел.: (061) 769–82–96, 220–12–14

Свідоцтво суб’єкта видавничої справи ДК № 6952 від 22.10.2019.