

ЕКОНОМІКА СЬОГОДНІ: ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

МАТЕРІАЛИ

XI Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції

(м. Полтава, 17–18 листопада 2021 року)



Полтава
2021

**Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ» (ПУЕТ)**

*Присвячується 60-річчю
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

ЕКОНОМІКА СЬОГОДНІ: ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ

**МАТЕРІАЛИ
XI Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції**

*За загальною редакцією д. е. н., професора М. Є. Rogozi,
к. е. н., доцента О. К. Кузьменко*

(м. Полтава, 17–18 листопада 2021 року)

**Полтава
ПУЕТ
2021**

УДК 330.4:338.24(063)
Е45

*Розповсюдження та тиражування без офіційного дозволу
Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі» заборонено*

Організаційний комітет:

Голова: *О. О. Нестуля*, д. і. н., професор, ректор Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (ПУЕТ), лауреат Державної премії України в галузі науки і техніки, заслужений працівник освіти України.

Заступники голови організаційного комітету:

М. Є. Рогоза, д. е. н., професор, академік Академії економічних наук України, академік Міжнародної академії біоенерготехнологій, завідувач кафедри економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем ПУЕТ, заслужений діяч науки і техніки України;

О. В. Манжура, д. е. н., доцент, проректор з науково-педагогічної роботи ПУЕТ.

Члени організаційного комітету:

А. С. Ткаченко, к. т. н., доцент, директор Науково-навчального інституту денної освіти ПУЕТ;

Г. В. Карнаухова, ст. викладач кафедри економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем ПУЕТ;

О. К. Кузьменко, к. е. н., доцент, заст. завідувача кафедри економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем ПУЕТ;

В. І. Перебийніс, д. е. н., професор, професор кафедри економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем ПУЕТ;

М. М. Іващенко, директор навчально-наукового інформаційного центру ПУЕТ;

Л. М. Діденко, директор Центру інформаційного забезпечення освітнього процесу ПУЕТ.

Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління : матеріали XI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 17–18 листопада 2021 року) / за заг. ред. М. Є. Рогози, О. К. Кузьменко. – Полтава : ПУЕТ, 2021. – 351 с. – Текст укр. та англ. мовами.

ISBN 978-966-184-354-6

У матеріалах конференції розглядаються проблеми та особливості моделювання й управління сучасними економічними процесами та системами, теоретичні основи формування механізмів і систем стратегічного розвитку підприємств, сучасна проблематика підготовки фахівців з економічної кібернетики та комп'ютерних інформаційних технологій. Матеріали розраховано на науково-педагогічних працівників, аспірантів і студентів закладів вищої освіти. Організатори конференції можуть не поділяти думки учасників.

УДК 330.4:338.24(063)

*Матеріали друкуються в авторській редакції мовами оригіналів.
За виклад, зміст і достовірність матеріалів відповідають автори.*

© Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і
торгівлі», 2021

ISBN 978-966-184-354-6

ПРОГРАМНИЙ КОМІТЕТ

Т. Л. Тен, д. т. н., професор, завідувач кафедри «Цифрова інженерія та IT-аналітика» Карагандинського економічного університету Казспоживспілки, (м. Караганда, Республіка Казахстан).

А. Кужер, заступник декана, завідувач кафедри прикладних суспільних наук, професор Сілезький технологічний університет (м. Глівіце, Польща).

А. Квілінський, д. е. н., професор, Лондонська академія науки і бізнесу, Інститут розвитку міжнародного співробітництва (м. Лондон, Велика Британія).

Е. А. Гулієв, д. е. н., професор, ректор Азербайджанського університету кооперації (м. Баку, Азербайджанська Республіка).

С. М. Лебедева, д. е. н., професор, ректор Білоруського торгово-економічного університету споживчої кооперації (м. Гомель, Республіка Білорусь).

З. Х. Кадирова, д. е. н., доцент, проректор з науки і міжнародних зв'язків Таджицького державного університету комерції (м. Душанбе, Республіка Таджикистан).

Ян Польцин, д. е. н., професор Державний університет прикладних наук Станіслава Сташиця в м. Піла (м. Піла, Польща).

В. В. Вітлінський, д. е. н., професор, професор кафедри економіко-математичного моделювання ДВНЗ «Київський Національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (м. Київ, Україна).

Вікторія Вовк, PhD, Державний університет прикладних наук Станіслава Сташиця у м. Піла (м. Піла, Польща).

В. М. Вовк, д. е. н., професор, «Заслужений професор Львівського національного університету імені Івана Франка» (м. Львів, Україна).

В. І. Ляшенко, д. е. н., професор, завідувач відділу Інституту економіки промисловості Національної академії наук України, професор кафедри економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем ПУЕТ (м. Полтава, Україна).

Н. К. Максишко, д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Запорізького національного університету (м. Запоріжжя, Україна).

Т. В. Меркулова, д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна (м. Харків, Україна).

Катаржина Орфін-Томашевська, PhD, завідувач економічного відділу, Державний університет прикладних наук Станіслава Сташиця в м. Піла (м. Піла, Польща).

Т. І. Олешко, д. т. н., професор, професор кафедри економічної кібернетики Національного авіаційного університету (м. Київ, Україна).

В. А. Павлова, д. е. н., професор, професор кафедри міжнародної торгівлі та підприємництва, університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро, Україна).

В. М. Порохня, д. е. н., д. т. н., професор, професор кафедри економіки Класичного приватного університету (м. Запоріжжя, Україна).

С. К. Рамазанов, д. т. н., д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік: МАІ, МАНЕБ, АЕНУ, ТАУ, АТНУ, професор кафедри інформаційних систем в економіці Київського Національного економічного університету (м. Київ, Україна).

А. А. Роскладка, д. е. н., професор, завідувач кафедри цифрової економіки та системного аналізу Київського національного торговельно-економічного університету (м. Київ, Україна).

В. А. Ткаченко, д. е. н., професор, академік Академії економічних наук України, заступник директора науково-дослідного інституту розвитку економіки та суспільства Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро, Україна).

О. А. Харченко, к. т. н., доцент, декан факультету інформаційних технологій, доцент кафедри програмної інженерії та кібербезпеки Київського національного торговельно-економічного університету (м. Київ, Україна).

ВІТАННЯ
УЧАСНИКІВ І ГОСТЕЙ XI МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-
КОНФЕРЕНЦІЇ «ЕКОНОМІКА СЬОГОДНІ:
ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ»

Шановні учасники й гості XI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління»! Вітаємо вас із початком роботи вже традиційної інтернет-конференції на теренах інформаційного простору. Організаційний комітет виступив з ініціативою *присвятити конференцію 60-річчю Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*, що було підтримано ректоратом університету та партнерами з України, країн Європи та Азії.

Дослідження проблем з управління та моделювання економічних систем, теоретичних основ економічної кібернетики, формування механізмів та систем стратегічного розвитку суб'єктів господарювання, питання досліджень соціально-економічних проблем модернізації і розвитку кооперації, управління кооперуванням та інтеграційними процесами, цифрові трансформації в економіці, державному управлінні та місцевому самоврядуванні, інтелектуальний аналіз даних та знань (Data Mining), стратегічний розвиток, механізми й системи прийняття управлінських рішень в економіці, проблеми та перспективи електронної освіти й сучасних освітніх програм підготовки фахівців з економіки та менеджменту залишаються актуальними на сучасному етапі розвитку економіки та освіти.

Особливість соціально-економічних проблем розвитку громад, територій та суб'єктів господарювання в сучасних умовах характеризується значним рівнем актуальності досліджень перевагам кооперації, які надають можливість в умовах динаміки нестабільного розвитку знаходити шляхи стабілізації та позитивних темпів розвитку через дослідження економічних та соціальних проблеми розвитку громад, територій, суб'єктів господарювання.

Особливості сучасного періоду формування економічних процесів характеризуються результатами досліджень на основі цифрових можливостей, які визначають завдання аналізу позитивних проявів, наслідків, переваг упровадження таких технологій на рівні економіки та суспільства. Упровадження цифрових технологій у системи управління пов'язано, у першу чергу, з необхідністю формування соціального ефекту для бізнесу та суспільства у векторі їх розвитку.

Сучасні процеси управління та діяльності економічних об'єктів змушують дослідників знаходити підходи до розв'язання проблем підготовки фахівців, побудовані на системних принципах формування їх компетенцій, використовуючи для цього міждисциплінарний характер формування освітніх програм. Фахівцями кафедри економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем запропоновано обговорити питання підготовки фахівців за спеціальністю 051 Економіка навчальні програми «Економічна кібернетика», «Бізнес-економіка», «Цифрова економіка» і разом із кафедрою менеджмента – освітню програму «Менеджмент інформаційних ресурсів».

Наукові дослідження були проведені кафедрою економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем Полтавського університету економіки і торгівлі разом із Міжнародним центром дослідження проблем модернізації і розвитку кооперації, Академією економічних наук України, Спілкою економістів України, Університетом імені Альфреда Нобеля (науково-дослідний інститут розвитку економіки та суспільства та кафедра міжнародної торгівлі та підприємництва (м. Дніпро), Державним закладом «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка» (м. Старобільськ), Сілезьким технологічним університетом – факультет організації та управління та кафедра прикладних соціальних наук (Silesian University of Technology Faculty of Organization and Management Department of Applied Social Sciences), Вищою державною професійною школою ім. Станіслава Сташица в Пилі (Stanislaw Staszic University of Applied Sciences in Piła), а також із Фундацією «Інститут розвитку міжнародного співробітництва» (Foundation Institute for International Cooperation Development, Poznan, Poland), у рамках

міжнародної співпраці в галузі науки та спільних наукових дослідженнях.

Обговорення матеріалів конференції стане запорукою загальних майбутніх успіхів. Доповіді конференції спрямовані на посилення інтеграції та залучення широких кіл науковців, а також до вирішення широкого кола питань, пов'язаних з системним підходом до вирішення завдань, що постають перед сучасною економікою в непростий період світових економічних процесів. Шановні учасники та гості конференції! Ваша енергія, що спрямована на реалізацію нових ініціатив щодо втілення в життя програм оздоровлення економіки, поза всяким сумнівом послугує зміцненню наукових, ділових зав'язків для розвитку інноваційних та інтеграційних процесів в Україні, країнах Європи та Азії. Ми впевнені, що результати цьогорічної конференції знайдуть своє втілення в нових проєктах і програмах і в кінцевому підсумку слугуватимуть надійною сходиною на шляху до процвітання нашої держави.

**Кафедра економічної кібернетики,
бізнес-економіки та інформаційних систем
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»**

**Завідувач кафедри економічної кібернетики,
бізнес-економіки та інформаційних систем
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
заслужений діяч науки і техніки України,
академік Академії економічних наук України та
Міжнародної Академії Біоенерготехнологій,
д. е. н., професор М. Є. Рогоза**

***Рекомендовані статті учасників конференції
будуть опубліковані у «Віснику ПУЕТ.
Серія Економічні науки»***

(журнал входить до «Переліку наукових фахових видань, у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора й кандидата наук»)

***(вимоги до друку та оплати статей знаходяться на сайті
<http://puet.edu.ua/uk/zhurnal-naukovy-visnyk>).***

**GREETINGS TO THE PARTICIPANTS AND
GUESTS OF THE XI INTERNATIONAL SCIENTIFIC
AND PRACTICAL INTERNET CONFERENCE
“THE ECONOMICS TODAY: PROBLEMS
OF MODELING AND MANAGEMENT”**

Dear participants and guests of the XI International Scientific and Practical Internet Conference “The Economics Today: Problems of Modeling and Management” we greet you on the start of the traditional Internet conference in the field of information space. The Organizing Committee provided international status of the conference. This initiative was supported by rector’s office in University and partners from Ukraine, Europe and Asia.

It is important to study the problems of management and modeling of economic systems, the theoretical foundations of economic cybernetics, the formation of mechanisms and systems of strategic development of economic entities, research on socioeconomic problems of modernization and development of cooperation, cooperation management and integration processes. The level of relevance of these studies is determined by the advantages of cooperation, which provides an opportunity to build a socially oriented economy, the essence and form of which provides opportunities in the dynamics of unstable development to find ways of stabilization and positive rates of development. There were offered for discussion the problems of territories, economic entities and the formation of strategies for their socio-economic development, which has become especially relevant in the context of decentralization and international cooperation.

The growth of knowledge and information about the management processes and activities of economic objects forces researchers to search for new management models and requires solutions to training problems based on systemic principles of formation of their competencies in an interdisciplinary and practice-oriented approach. Specialists of the Department of Economic Cybernetics, Business Economics and Information Systems are invited to discuss the training of specialists in the specialty 051 Economics, education

programs: “Economic Cybernetics”, “Business Economics” and together with the Department of Management – education program “Information Resources Management”.

The research was conducted by the Department of Economic Cybernetics, Business Economics and Information Systems of Poltava University of Economics and Trade together with the International Center for Modernization and Development of Cooperation, the Academy of Economic Sciences of Ukraine, the Union of Economists of Ukraine, Alfred Nobel University (Research Institute of Economic Development and Research). Society and Department of International Trade and Entrepreneurship (Dnipro), Silesian University of Technology Faculty of Organization and Management Department of Applied Social Sciences, Stanislaw Staszic University of Applied Sciences in Piła, as well as the Foundation Institute for International Cooperation Development, Poznan, Poland, in the framework of international cooperation in science and joint research.

The urgency of the raised research problem remains the basis for the development of a new, contemporary concept for training specialists in economics, economic cybernetics, business intelligence and computer information technology and systems, solving problems of training scientific personnel for innovation.

A significant level of relevance requires solving the problems of wide cooperation of universities and departments with local and international business to solve the problems of dual education as innovative educational projects in the field of economics and cybernetics. Discussion of the conference materials will be the key to overall future success. The reports of the conference are aimed at strengthening the integration and involvement of a wide range of scientists and to address a wide range of issues related to a systematic approach to solving problems facing the modern economy in a difficult period of world economic processes, aimed at implementing new initiatives to implement economic recovery programs. It will undoubtedly serve to strengthen scientific and business ties for the development of innovation and integration processes in Ukraine, Europe and Asia.

We are confident that the results of this year's conference will be embodied in new projects and programs, and, ultimately, will serve as a reliable step on the path to prosperity of our state.

**Department of Economic Cybernetics, Business Economics
and Information Systems in HEI of Ucoopspilka "Poltava
University of Economics and Trade"**

**Head for the Department of Economic Cybernetics, Business
Economics and Information Systems in HEI of Ucoopspilka
"Poltava University of Economics and Trade" Honored
Worker of Science and Technology of Ukraine, Academician
of the Academy of Economic Sciences of Ukraine and the
International Academy of Bioenergy Technologies,
Doctor of Economics, Professor M. Ye. Rohoza**

*Recommended studies by the conference participants will be
published in the PUET Bulletin. Economic Sciences Series»*
(The journal is included in the "List of scientific professional publications
with the results of dissertations for the degree of Doctor of Science and
Candidate of Science (PhD)" published)
*(requirements for printing procedures and payment
can be found on the site
<http://puet.edu.ua/uk/zhurnal-naukovyy-visnyk>).*

СЕКЦІЯ 1: УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ І ПРОЦЕСАМИ

А. В. Васильченко, магістр

М. Є. Рогоза, д. е. н., професор – науковий керівник

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

АКТУАРНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ ФІРМИ

Перш за все слід означити актуарні розрахунки як систему математичних і статистичних закономірностей, яка регламентує взаємовідносини між страховиком та страхувальником. Під час здійснення актуарних розрахунків визначають витрати, необхідні для страхування певного об'єкта, та собівартість і вартість послуги, яку надає страховик страхувальнику. За допомогою актуарних розрахунків визначають частку участі кожного страхувальника у створенні страхового фонду, тобто визначають розміри тарифних ставок.

Метою актуарних розрахунків є формування системи фундаментальних знань щодо сутності, побудови та аналізу математичних моделей і методів, що регламентують відносини між страховиками і страхувальниками. Економіко-математичні моделі розрахунків страхових премій, запасів та резервів, динаміки фінансового стану страхових компаній є предметом актуарних розрахунків.

Форма, у якій розраховуються витрати на проведення певного випадку страхування, називають страховою (актуарною) калькуляцією. Актуарна калькуляція допомагає визначати страхові платежі по конкретному договору страхування. Основні завданнями актуарних розрахунків подані на рис. 1.

Актуарні розрахунки класифікують за галуззю страхування, часом проведення, ієрархічною рівністю [1].

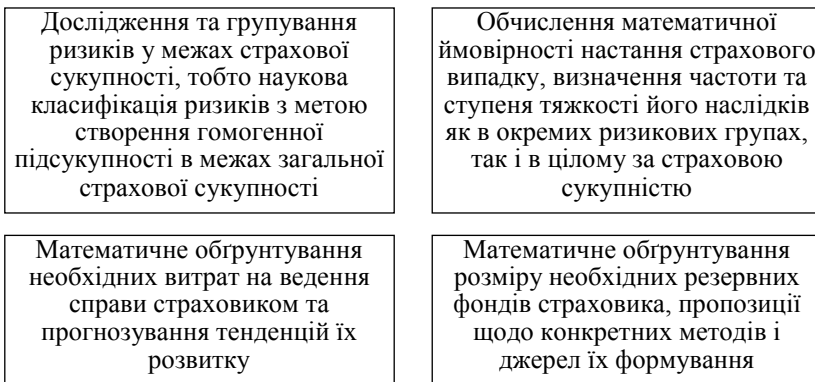


Рисунок 1 – Основні завдання актуарних розрахунків [1]

Тарифна ставка, тобто ціна страхового ризику та інших витрат; адекватне грошове вираження зобов'язань страховика з укладеного договору страхування, називається брутто-ставкою. Брутто-ставка складається з двох частин: нетто-ставки та навантаження. Нетто-ставка становить ціну страхового ризику: пожежі, повені, вибуху тощо. Навантаження покриває витрати страховика з організації та проведення страхової справи, ураховує відрядження в резервні фонди, містить елементи прибутку. В основу побудови нетто-ставки за будь-яким видом страхування покладено ймовірність настання страхової події [2].

Ймовірністю події A – позначається $P(A)$ – називається відношення кількості позитивних для нього випадків M до загальної кількості всіх однаково можливих випадків N .

Головний елемент навантаження – витрати на ведення справи. До них належать витрати, пов'язані з укладанням та обслуговуванням договору страхування.

У страховій практиці розрізняють витрати на ведення справи внутрішньою службою страхової організації та витрати на ведення справи зовнішньою мережею страхової організації. Виділяють також постійні та змінні витрати на ведення справи страховиком. Змінні витрати на ведення справи відносять на окреме страхування (вид страхування, окремий страховий поліс).

Постійні витрати розподіляють на весь портфель укладених договорів страхування [1, 2].

Отже, складаючи страхові тарифи, слід брати до уваги той факт, що страховими внесками потрібно покривати не тільки страхові суми і відшкодування, а й витрати на утримання страхової організації. На актуаріях перестраховальної компанії лежить відповідальність за проведення ефективної перестраховальної політики.

Список використаних інформаційних джерел

1. Козьменко О. В., Кузьменко О. В. Актуарні розрахунки : навч. посіб. Суми : Університетська книга, 2014. 224 с.
2. Основи актуарних розрахунків : навч. посіб. / І. О. Ковтун, М. П. Денисенко, В. Г. Кабанов ; Мін-во освіти і науки України, Київ : Професіонал, 2008. 480 с.

А. О. Верес, студентка

В. В. Антощенкова, к. е. н., доцент – науковий керівник
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

СУЧАСНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ

Результативність діяльності конкретного працівника визначається передусім індивідуальними можливостями й особистою зацікавленістю, а також усвідомленням його власної ролі в колективних зусиллях. Мотивація персоналу в ефективно діючому підприємстві повинна базуватись на гармонізації інтересів підприємства та персоналу. Саме таке підприємство може повністю та ефективно використати здібності менеджерів для реалізації власних цілей.

Серед основних методів мотивації працівників варто виділити матеріальні та нематеріальні.

Матеріальна мотивація, до якої переважно відносять заробітну плату, премії, бонуси та надбавки, спрямована в основному на задоволення фізіологічних потреб. Не зважаючи на це, гроші не є єдиним і часто не найефективнішим способом мотивації працівників. Вважається, що нематеріальна винагорода часом може виявитись більш ефективною, оскільки спрямована на

задоволення психологічних та соціальних потреб людини. Ефективною ця мотивація виявиться лише для тих людей, які вже задовольнили свої базові потреби і впевнені в тому, що зможуть їх забезпечувати, та наступним етапом для них є самореалізація [1].

Разом із тим, за всієї ефективності та універсальності грошових заохочень, обмеження системи мотивації лише матеріальними стимулами не дасть підприємству бажаного результату. Варто враховувати, що персонал підприємства – це люди із різними життєвими цінностями та потребами. Більше того, матеріальні заохочення розраховуються на підставі результатів виконаної роботи і можуть змінюватись навіть у людей, що займають однакове положення в службовій ієрархії. Все це нерідко викликає невдоволення і мало сприяє створенню здорової атмосфери в колективі [2].

До універсальних методів нематеріальної мотивації, які є ефективними як для великих підприємств, так і для середніх та дрібних, віднесемо наступні: покращення робочого місця; позитивне ставлення керівництва до підлеглих; підвищення по службі; гнучкий графік; безкоштовне навчання; зайнятість працюючих в робочий час [3, с. 31].

Отже, система мотивації персоналу не буде достатньо ефективною, якщо вона базуватиметься лише на фінансових стимулах і не включатиме нематеріальні складові. Збільшення на підприємстві мотивованих працівників надає більше можливостей керівництву щодо його ефективного використання. Тому керівникам важливо зосередитись не лише на збалансованості системи стимулювання персоналу, а й на пошуку індивідуальних важелів впливу на підлеглих. Неможливо постійно досягати високих результатів без поваги до особистості кожного працівника. У свою чергу, у працівників повинна бути така мотивація: гарантоване робоче місце, у тому числі його збереження; можливість професійного зростання; задоволеність винагородою; наявність системи заохочень [4].

На жаль, в Україні, питанням мотивації праці працівників не приділяється належної уваги. Кількість методів та форм моти-

вації праці, які використовуються на практиці, незначна. Це призводить до знецінення праці та зниження зацікавленості працівників в отриманні більшого прибутку підприємством. Тому необхідно вдосконалювати діючу мотиваційну систему, спрямовуючи дії власників та найманих працівників на реалізацію стратегії розвитку підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Універсальні методи нематеріальної мотивації співробітників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.jobs.km.ua/news/view_use. – Назва з екрана.
2. Досвід мотивації праці у розвинутих країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-82/doc-242>. – Назва з екрана.
3. Нікіфорова Л. О. Тімбілдинг як основа ефективного розвитку колективу. Економічний простір. Дніпропетровськ: ПДАБА. 2012. № 2. С. 24–31
4. Климчук А. О. Мотивація персоналу як складова ефективного управління підприємством. Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр; за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса: Одеський національний економічний університет. 2016. Вип. 1. № 60. С. 135–141.
5. Кравченко Ю. М., Антощенкова В. В. Фактори сталого розвитку економіки аграрного сектору Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Сер. Економічні науки. 2019. Вип. 200. С. 174–183. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdutsg_2019_200_20. – Назва з екрана.
6. Кравченко Ю. М. Антощенкова В. В. Екологічна безпечність та якість сільськогосподарської продукції та її конкурентоспроможність в умовах міжнародної інтеграції. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка. Сер. Економічні науки. 2019. Вип. 202. С. 84–92.
7. Onegina V., Kravchenko J., Antoshchenkova V. Improving the efficiency of quality management and safety of dairy production in Ukraine in the conditions of European integration. Theory and Practice of Individualized Learning: Scientific and Methodical Seminar, October 1, 2020. Opole: Academy of Management and Administration, 2020. P. 105–111.

Т. В. Воронько-Невіднича, к. е. н., доцент;

І. Я. Логінська, здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня

Полтавський державний аграрний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК БАЗИС ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

За сучасних умов управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно досліджувати з позицій складного процесу формування внутрішніх і врахування зовнішніх чинників, з метою створення конкурентних переваг у нестабільних умовах господарювання на основі раціонального використання ресурсів, ефективного позиціонування продукції, забезпечення фінансової стійкості тощо.

Безумовно, здатність господарюючих суб'єктів вести конкурентне суперництво з іншими виробниками в межах певного ринкового простору визначає основу категорії «конкурентоспроможність». Тому є закономірним, що конкурентний статус виробника впливає на розробку та вибір стратегічних управлінських рішень в галузі формування конкурентних переваг [2, с. 251.]

Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства дозволяє:

- сформулювати управлінські завдання: визначення підходів до виробництва, технології маркетингу, трудових ресурсів, фінансування матеріального, інформаційного та організаційного забезпечення;
- прийняти управлінське рішення: зменшення витрат, фокусування на конкретний сегмент ринку, укладання контрактів;
- розробити заходи розвитку конкурентних переваг: впровадження інновацій, наступальні заходи в напрямку закріплення довгострокових переваг, захисні міри в напрямку попередження дій учасників, розробка програми виходу на нові ринки, залучення коштів інвестора;
- адаптувати підприємство до ринкових умов господарювання, що в результаті дає перемогу в конкурентній боротьбі за споживача та ринки збуту [1].

Серед найбільш застосовуваних методів можна назвати метод, що базується на теорії ефективної конкуренції. Відповідно до теорії ефективної конкуренції, найбільш конкурентоспроможними вважаються ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб. В свою чергу на ефективність діяльності кожної зі служб впливає велика кількість факторів – ресурсів підприємства; а оцінка ефективності роботи кожного з підрозділів передбачає оцінку ефективності використання ними цих ресурсів. Конкурентоспроможність підприємства за цим методом може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика підприємства по відношенню до сукупності показників конкурентів. До узагальнюючих факторів конкурентоспроможності підприємства слід віднести такі: товар; положення підприємства на ринку; можливості збуту товару; методи товароруху; виробничий потенціал підприємства та інші, які в свою чергу на нашу думку треба доповнити складовими індексу КРІ. Це дозволить в аналізі визначити рівень розвитку виробництва та відповідно і його конкурентоздатності [3].

Отож, конкурентна боротьба підприємств на ринку здійснюється через ефективне використання ними комплексу своїх конкурентних переваг, рівень яких визначає поняття «конкурентоспроможності підприємства». На сьогодні відсутня єдина загальноприйнятна методика визначення та оцінки конкурентоспроможності підприємства, проте визначення його рівня сприяє прийняттю результативних стратегічних управлінських рішень.

Список використаних інформаційних джерел

1. Василенко М. В. Новітні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. Матер. студ. наук. конф. Полтавської державної аграрної академії, 26–27 квітня 2017 р. Т. I. Полтава : РВВ ПДАА, 2017. С. 61–63.
2. Воронько-Невіднича Т. В., Василенко М. В., Лещин Д. І. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 21. С. 251–254.

3. Управління конкурентоспроможністю підприємств у сучасних умовах : колективна монографія / за заг. ред. д. е. н., проф. Шарко М. В. Херсон : ПП Вишемирський В. С., 2016. 177 с.

М. Д. Галько, магістр ОП Економічна кібернетика, спеціальності 051 Економіка

М. Є. Рогоза, д. е. н., професор – науковий керівник

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ СТВОРЕННЯ МЕХАНІЗМІВ І МОДЕЛЕЙ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Аналіз результатів наукових досліджень підтверджує можливість у розвитку будь-якої системи ймовірність настання кризи, причинами якої можуть бути невдале керування або недосконала стратегія організації для підтримання конкурентних позицій на ринку, у вирішенні проблем, що формуються під впливом об'єктивними причин. Дослідниками також підкреслюється, що криза може виникати на рівні підприємства під впливом факторів зовнішнього середовища, що формують кризу на рівні національної економіки. Оскільки криза підприємства може мати характер повторюваності, що формується під впливом обмеженості часу, то у керованості підприємства необхідно враховувати стійкість коливань та їх вплив на параметри здатності підприємства адаптуватись до темпів і сили впливу екзо- та ендогенних змін середовища на макро- і мікрорівнях, а також ідентифікувати прогнозовані наслідки позитивного та негативного характеру[1, с. 12].

Тому, при формуванні методологічних засад оцінки ефективності механізмів і моделей антикризового управління підприємством необхідне теоретико-методологічне обґрунтування принципів діагностики, розробка методологічних засад оцінки ефективності антикризового управління як елемента системи стратегічного [2] та тактичного рівнів антикризового управління діяльністю підприємства.

З огляду на названі рівні управління, дослідниками виділено основні завдання, що характерні для мети свого функціонування як на тактичному та стратегічному рівні. Такими завданнями є максимізація прибутку, підвищення рівня конкурентоспроможності, розширення сегменту ринку та життєвого циклу у часовому вимірі. У зв'язку з цим, необхідно враховувати в антикризовому управлінні вид кризи та етапи і глибина її розгортання. Як наслідок цього дослідниками досліджувались фази кризи та їх розвиток на рівні підприємства, серед яких виділено такі [4]: прихована криза (або криза ефективності); криза платоспроможності; криза розрахунку (загроза банкрутства, неплатоспроможність).

Аналіз результатів досліджень показав, що на життєзабезпечення діяльністю підприємств впливають кількісні та якісні характеристики. У зв'язку з цим було запропоновано використовувати поняття підприємливості, яку розглянуто з позиції якісної оцінки діловитості керівника на основі характеристики його ініціативності, готовності до ризику, креативності, вміння сприймати та використовувати ідеї, які протилежні власним, високий рівень адаптації та фахові компетенції (аналітичне мислення) [5, с. 17].

Для формування механізмів і моделей антикризового управління підприємством стає очевидним необхідність врахування результатів досліджень фаз кризи та їх розвиток на рівні підприємства та факторів життєзабезпечення діяльністю підприємств. До факторів життєзабезпечення діяльністю підприємств необхідно віднести крім діловитості керівника на основі характеристики його фахових компетенції також визначення потенціалу персоналу підприємства.

Головним завданням у процесі визначення механізмів антикризового управління є визначення глибини кризи на підприємстві. Тому при виборі моделі виходу із кризи необхідно розробити стратегію, яка необхідна для досягнення головної мети – стабільного функціонування підприємства. В ситуації, коли стан підприємства є кризовим (на межі банкрутства), необхідно застосовувати антикризові заходи в рамках стратегій антикри-

зового управління. З цією метою дослідниками запропоновано здійснювати антикризове управління з урахуванням механізму поетапного виведення підприємства із стану кризи [1, с. 132–133]. Тому для цього у процесі фінансової діагностики підприємств дуже важливо вивчення динаміки основних показників діяльності за останні 5–8 років з метою виявити терміни, в які підприємство почало погіршувати свої показники. Такий підхід забезпечує ідентифікацію чинників та кількісне значення параметрів формування кризових явищ. Оскільки відомий приблизний часовий проміжок, на якому сформувались причини кризи у діяльності підприємства, то на підставі зниження показників є можливість спостерігати за видами продукції та визначати рівень попиту на неї [1, с. 132–133].

Практичне значення результатів проведеного дослідження є у розумінні розвитку теоретико-методичних положень для формування практичних рекомендацій та моделей підвищення ефективності механізму антикризового управління на підприємствах. Це забезпечило також досягнення визначеної мети у формуванні концептуальних положень створення механізму антикризового управління.

Список використаних інформаційних джерел

1. Погребняк А. Ю. Механізм антикризового управління на підприємствах машинобудування [Електронний ресурс] / дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / А. Ю. Погребняк. – Київ, 2016. – 179 с. – Режим доступу: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/15402/1/Pogrebnyak_diss.pdf. – Назва з екрана.
2. Щукін Д. В. Методологічні засади оцінки ефективності стратегічного антикризового управління діяльністю промислового підприємства [Електронний ресурс] / Д. В. Щукін, /Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»/_ режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/160.pdf. – Назва з екрана.
3. Погребняк А. Ю. Напрями удосконалення методичних підходів до оцінки ефективності механізму антикризового управління на підприємствах машинобудування / А. Ю. Погребняк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 7.

4. Федулова Л. І. Проблеми формування інноваційних стратегій корпоративних підприємств (за результатами опитування керівників корпоративних підприємств Хмельницької області) [Електронний ресурс] / Л. І. Федулова, О. А. Фомова // Український соціум. – 2009. № 1 (28). – Режим доступу: http://www.ief.org.ua/new_1.htm. – Назва з екрана.
5. Маркова С. В. Стратегічні вектори управління життєзабезпечення діяльності промислових підприємств [Електронний ресурс] / автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.04 / С. В. Маркова. – Запоріжжя. 2021. – 42 с. – Режим доступу: http://phd.znu.edu.ua/page//aref/08_2021/Markova_aref.pdf. – Назва з екрана.

В. П. Гордєєв, магістрант

О. Ф. Присяжнюк, к. е. н., доцент – науковий керівник
Поліський національний університет

МЕХАНІЗМИ АДАПТАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО ЗМІН У ЗОВНІШНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ

В умовах мінливого зовнішнього середовища, яке генерує безліч чинників впливу, адаптація виступає ключовим інструментом забезпечення гомеостазу підприємства. Являючись комплексним соціально-економічним явищем, вона потребує відповідного рівня організації процесів та систем, що в свою чергу передбачає формування механізму адаптації, за допомогою якого вона і реалізується. Механізм адаптації по своїй суті являє собою пов'язану сукупність засобів, методик, інструментів та моделей управління підприємством, яка забезпечує та координує взаємодію з мінливим зовнішнім середовищем. Аналіз основних аспектів такого механізму дозволить поглибити розуміння суті адаптаційних процесів та забезпечить їх раціоналізацію.

За сучасних ринкових відносин, сільськогосподарське підприємство здатне успішно конкурувати тільки тоді, коли його система управління спроможна завчасно сприйняти та проаналізувати специфічні інформаційні потоки макросередовища. В результаті своєї діяльності воно безперервно контактує з факто-

рами впливу зовнішнього середовища, що відбувається в рамках усіх аспектів управління. Такі контакти супроводжуються двома пов'язаними між собою процесами: моніторингом мінливого середовища і протидією негативним факторам його впливу через зміну внутрішніх та зовнішніх умов. Дані процеси є основними в структурі механізму адаптації, оскільки становлять його основу та визначають властивості [2].

З метою вчасного та успішного виявлення потенційно критичних змін зовнішнього середовища формують системи та відділи моніторингу, які зі сталою періодичністю проводять дослідження факторів впливу, аналізуючи ризики та можливості, що пов'язані з ними. У більшості випадків подібні дослідження здійснюються керуючись індивідуальними для кожного аграрного підприємства методиками, однак практично всі вони містять наступні етапи:

1. Складення переліку чинників, що здійснюють вплив на підприємство.
2. Створення методики та алгоритму для визначення ступеня змін у зовнішньому середовищі.
3. Визначення інтервалу між дослідженнями та сукупності показників середовища, що мають бути промоніторені.

Система моніторингу зовнішнього середовища дозволяє не лише отримати характеристику сучасного стану макросередовища, але й здійснити прогнозування його еволюції в майбутньому, що є критично важливим для ефективного стратегічного планування.

Одним із ключових елементів механізму адаптації є її інструменти, які виступають засобами реалізації. У сучасних ринкових умовах серед основних адаптаційних інструментів підприємств аграрного сектору можна виділити модернізацію, реструктуризацію, диверсифікацію і реінжиніринг [1].

Модернізація являє собою цілковите або часткове оновлення наявних систем та елементів організації. Вона може бути спрямована як на нематеріальні елементи організації, такі як організаційна структура чи кадрове забезпечення, так і на засоби виробництва, обробки та збереження інформації тощо. Здійс-

нення модернізації актуальне для забезпечення виживання організації в перспективі, однак вона має нижчу ефективність в компенсації дії зовнішніх факторів в конкретний момент, тому сільськогосподарські підприємства здійснюють її частіше в періоди стабільності та сталого розвитку, а не в якості антикризових дій.

Реструктуризація передбачає виконання заходів з реорганізації підприємства, цим самим дозволяючи віднайти приховані резерви, що сприяє підвищенню ефективності діяльності об'єкта господарювання. Реструктуризація може бути повною або частковою в залежності від частки структури підприємства яка піддається перетворенню. Рішення про реструктуризацію приймають на основі висновків про негативну динаміку загальної ефективності підприємства або його структурної частини, коли вони не в змозі відповідати на виклики середовища. В результаті реструктуризації аграрні підприємства часто здійснюють переорієнтацію своєї діяльності, це може бути як зміна співвідношення культур, що вирощуються, так і закриття збиткових напрямів.

Диверсифікація дозволяє в короткі терміни підлаштувати свою діяльність відповідно до умов ринку шляхом розширення асортименту продукції, проникнення на нові ринки збуту, збільшення спектру послуг, що надаються, тощо. Ефективно проведена диверсифікація дозволяє оптимізувати використання ресурсів шляхом їх перерозподілу, забезпечити розширення можливих стратегій розвитку та убезпечити підприємство від наслідків флуктуацій аграрного ринку.

Реінжиніринг являє собою повну перебудову структури та процесів функціонування суб'єкту господарювання та є стрімким процесом в якому задіяні всі або переважна більшість елементів підприємства. В результаті реінжинірингу організація отримує якісно нові властивості, що дозволяє ефективно протистояти негативному впливу зовнішнього середовища. Реінжиніринг доцільно застосовувати в критичних випадках, коли підприємство втратило свої конкурентні переваги та має різко

негативну динаміку або як частину агресивної стратегії розвитку, що направлена на отримання значних переваг в перспективі. Реінжиніринг в галузі сільського господарства застосовують досить обмежено, оскільки він потребує значних акумульованих ресурсів або сторонніх інвестицій.

Інструменти адаптації сільськогосподарських суб'єктів господарювання можуть використовуватися окремо або комплексно в залежності від цілей, які переслідує організація впроваджуючи їх [3].

Таким чином, аграрні підприємства з метою підтримання сталості внутрішнього середовища та покращення результатів діяльності, ініціюють процеси адаптації які реалізуються шляхом певних засобів, методик та алгоритмів, що в сукупності утворюють механізми адаптації. Основними складовими механізму адаптації виступають процеси збору та обробки інформації, а також власне зміна внутрішнього середовища для приведення його у відповідність до зовнішніх умов з використанням певного інструментарію. Створення оптимального механізму адаптації відіграє визначальну роль в ефективній реалізації адаптаційного потенціалу підприємства та дозволяє отримати значні конкурентні переваги, що є критично важливим для виживання аграрних підприємств в періоди флуктуації ринку та законодавчої перебудови.

Список використаних інформаційних джерел

1. Калінчик М. В. Наукові основи економічної адаптації сільського господарства до навколишнього середовища. Київ : РВПС НАН України, 1997. 263 с.
2. Оліферук С. І. Адаптивне управління розвитком сільського господарства: сутність та ознаки. Ефективна економіка. 2012. № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1648> (дата звернення: 28.10.2021). – Назва з екрана.
3. Тімінський О. Технології адаптивного управління як механізм забезпечення ефективності організаційно-управлінських систем. Управління розвитком складних систем. 2016. № 27. С. 122–131.

Ю. В. Дубей, к. е. н., доцент;

**А. О. Дегтярьов, студент, гр. 073-17-2, спеціальність Мене-
джмент**

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБУТОВОЇ ЛОГІСТИКИ

Збутова логістика – це комплекс взаємозалежних функцій, реалізованих у процесі розподілу матеріального потоку між різними оптовими покупцями. Функціональне забезпечення збутової логістики у взаємозв'язку з об'єктами й суб'єктами збуту на мікро- і макрорівнях представлено у табл. 1 [2, 3].

**Таблиця 1 – Функціональне забезпечення збутової логістики
у взаємозв'язку з об'єктами й суб'єктами збуту
на мікро- і макрорівнях**

Організаційно- управлінські параметри збу- тової логістики	Характерний зміст параметрів	
1	2	
Об'єкт	Товарно-матеріальний потік і супутні йому (генера- ровані ним) – інформаційний, фінансовий, сервіс- ний потоки	
Суб'єкт	Учасники збутової мережі: виробники; посередницькі інститути, що агрегують різні функції просування товарно-матеріального потoku (торговельні й функціональні посередники); кінцеві споживачі	
	На мікрорівні: відділ логістики; відділ збуту; склади; транспортний відділ; відділ інформаційного забезпечення; фінансовий відділ; відділ стандартизації і якості	На макрорівні: збутові організації; розподільні центри й склади; транспортні організації; страхові компанії; компанії інформаційної підтримки; торговельні організації; консультаційні фірми; споживчі союзи

1	2	
Основні функції	Збут (функції обміну – передачі власності) Зберігання Транспортування	
	На мікрорівні: організація одержання й обробки замовлень; планування процесу реалізації; вибір упакування продукції, її комплектація й консервування; організація відвантаження продукції; контроль над транспортуванням до місця споживання й доставка продукції споживачеві; організація після-продажного обслуговування; облік руху готової продукції на складах	На макрорівні: побудова організаційної структури розподільних каналів і мережі; дислокація дистриб'юторських центрів (баз, складів) і інших ланок логістичної мережі в розподільних каналах; транспортування готової продукції, поворотної тари й відходів; складування, зберігання й вантажопереробки готової продукції в складській системі; керування запасами, консолідація й розосередження товарів; передача прав власності на готову продукцію; забезпечення схоронності й захисту товарів
Функції забезпечення	Стандартизація Фінансування Страховання від ризиків Інформаційне й наукове забезпечення Логістичний сервіс	
	На мікрорівні: підтримка стандартів якості готової продукції; розрахунки податкових платежів і прибутки, бухгалтерський облік; моніторинг виконання плану поставок продукції	На макрорівні: страхування ризиків; ціноутворення; інформаційно-комп'ютерна підтримка збуту й спеціальних логістичних функцій

Таким чином, збутова логістика орієнтована на забезпечення раціоналізації процесу фізичного просування продукції до споживача й формування системи ефективного логістичного сервісу, а також служить невід’ємною частиною загальної логістичної системи, забезпечуючи найбільш ефективну організацію розподілу виробленої продукції. Вона охоплює весь ланцюг розподілу системи: маркетинг, транспортування, складування й ін.

Список використаних інформаційних джерел

1. Гаджинский А. М. Логистика : учебник / 20-е изд. Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. 484 с.
2. Голиков Е. А. Маркетинг и логистика. Москва : Изд. дом «Данников и компания», 2009. 312 с.
3. Демиденко В. В. Логістичне забезпечення інноваційного розвитку промислового виробництва. Економіка та держава, 2006. № 2. С. 45–53.
4. Дудар Т. Г., Волошин Р. В. Основи логістики : навч. посіб. Київ : Центр учбової л-ри, 2012. 176 с.

Ю. В. Дубей, к. е. н., доцент

А. В. Носенко, студент, гр. 073-17-1, спеціальність Менеджмент

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ЛОГІСТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Організація збуту в системі підприємства і його управління виконує вельми важливу роль в тому значенні, що здійснює зворотний зв’язок виробництва з ринком, є джерелом інформації про попит і потреби споживачів.

Роль і значення збутової діяльності полягають в наступному:

- збутова діяльність, будучи в певному значенні продовженням виробничої, не просто зберігає створену споживчу вартість і вартість товару, а створює додаткову, тим самим, збільшуючи його загальну цінність;
- будучи однією з найважливіших функцій підприємства, збутова діяльність не тільки реалізує його корпоративну місію, але і певною мірою визначає її;

– збутова діяльність є результативною, бо до певної міри обумовлює і зрештою проявляє і реалізує всі економічні і фінансові результати діяльності підприємства;

– збутова діяльність як вид функціональної діяльності підприємства у всьому ланцюжку і системі створення товару є одним з джерел його конкурентної переваги як прямого (в межах власної організації), так і непрямого (у системі організації його господарських зв'язків і ділових відносин з партнерами) ефектів [1].

Зміст комерційної діяльності підприємства по збуту визначається сукупним змістом всіх взаємозв'язаних послідовних і цілеспрямованих функціональних дій по розподілу, доведенню і реалізації товару покупцям.

Основною функцією збуту комерційного характеру є безпосередньо продаж продукції.

Зміст роботи менеджера по збуту товарів ґрунтується на:

- дослідженні ринку;
- плануванні комерційної діяльності;
- організації і веденні оперативно-збутової діяльності;
- встановленні комерційних взаємостосунків з покупцями;
- розробці збутової програми;
- складанні графіків поставки продукції; веденні розрахунків тощо.

Форма збуту визначається організаційно-правовими відносинами суб'єктів збутової системи та обумовлює наступну класифікацію збутових систем [2]:

- власна збутова система виробничого підприємства;
- зв'язана збутова система – система збуту, пов'язана з виробничим підприємством;
- незалежна система збуту – система збуту, не пов'язана з підприємством.

В процесі діяльності підприємства проблема управління збутом розв'язується вже на стадії розробки політики фірми. Мова про вибір найефективнішої системи, каналів і методів збуту стосовно конкретно певних ринків. Це означає, що виробництво

продукції із самого початку орієнтується на конкретні форми і методи збуту, найсприятливіші умови. Тому розробка збутової політики має на меті визначення оптимальних напрямів і засобів, необхідних для забезпечення найбільшої ефективності процесу реалізації товару. Це припускає обґрунтований вибір організаційних форм і методів збутової діяльності, орієнтованих на досягнення намічених кінцевих результатів.

Система збуту підприємства може бути побудована різним чином:

1. Традиційна система збуту – складається з незалежного виробника, одного або декількох оптових торговців і одного або декількох роздрібних торговців. Всі учасники системи самостійні і не підконтрольні іншим, переслідують мету максимізації прибутку тільки на своїй ділянці збутової системи.

2. Вертикальна система збуту – діє як єдина система, включає виробника, одного або декілька оптових і роздрібних торговців, які переслідують загальні цілі. Як правило, один з учасників виступає в очолюючій ролі. Вертикальні системи можуть бути корпоративними, договірними або адміністративними.

3. Горизонтальна система збуту – об'єднання двох або більш фірм в сумісному освоєнні маркетингових можливостей, що відкриваються, на конкретному ринку.

Основні типи торгово-збутової діяльності наступні:

1. Прямий збут – встановлення прямих контактів з покупцями (звичайно застосовується при продажу засобів виробництва).

2. Непрямий збут – продаж товару через торгові організації. Незалежні від виробника (для товарів широкого споживання).

3. Комбінований, або змішаний збут припускає використання як прямих, так і опосередкованих зв'язків з покупцями.

4. Інтенсивний збут – підключення до системи збуту всіх можливих торгових посередників (для товарів широкого споживання, марочних товарів).

5. Селективний (вибірковий) збут – передбачає обмеження числа торгових посередників залежно від характеру клієнтури, можливостей обслуговування, рівня підготовки персоналу і т. п.

(застосовується для товарів, що вимагають спеціального обслуговування, а також для дорогих престижних товарів).

6. Націлений збут – направлений на певну групу покупців (ринковий сегмент).

7. Ненацілений збут – маркетингові заходи адресуються всім групам покупців [3].

Для досягнення комерційного успіху при використуванні того або іншого типу торгово-збутової діяльності потрібно ретельно проаналізувати всі фінансові питання, провести порівняльну характеристику витрат і результатів.

Отже, управління збутовою діяльністю підприємства в умовах загострення конкуренції на ринках збуту, збільшення витрат, пов'язаних із реалізацією та просуванням товарів, а також підвищення вимог споживачів до якості обслуговування для вітчизняних виробників є одним з найважливіших завдань, від ефективності вирішення якого залежить результат діяльності підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Браун К. Практическое пособие по стимулированию сбыта. Москва : Консалтинговая группа «ИМИДЖ Контакт» ; ИНФРА-М, 2003. 382 с.
2. Абрютин М. С. Экономический анализ торговой деятельности: учебное пособие. Москва : Дело и сервис, 2000. 507 с.
3. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом ; пер. с англ. науч. ред. и авт. предисловия Ф. А. Крутиков. Москва : Экономика, 1999. 189 с.

Ю. В. Дубей, к. е. н., доцент

Д. І. Сисоєв, студент, гр. 073-17-2, спеціальність Менеджмент

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема підвищення конкурентоспроможності є вирішальною при забезпеченні виживання та прибутковості підприємства

в ринкових умовах господарювання. Найперспективнішим шляхом підвищення якості продукції та забезпечення належного рівня конкурентоспроможності є управління ними. Управління якістю та конкурентоспроможністю є одним із найважливіших напрямків загального управління підприємством, яке визначає політику, цілі та відповідальність у цих сферах.

У всьому світі забезпечення якості продукції визнано пріоритетним методом ведення конкурентної боротьби на насиченому споживчому ринку. Набули поширення стандартизація та сертифікація продукції. Для забезпечення якості та конкурентоспроможності на підприємствах розробляються та впроваджуються системи якості, які відповідають вимогам міжнародних стандартів серії ISO 9000-10000. Недоліком цих систем є те, що вони не керуються функціоналом оптимізації якості продукції за економічними показниками. Якість може мати величезний вплив на баланс доходів та витрат підприємства, що, відповідно, впливає на його прибуток та рівень цін на продукцію [1].

На підприємствах поряд з системою якості необхідно впроваджувати системи, які взаємодіють і доповнюють її та забезпечують якість та конкурентоспроможність при оптимальних витратах і, як наслідок, прибуток виробнику та конкурентоспроможну ціну якісних виробів [1].

Для досягнення оптимальності необхідно перш за все знати отриманий результат та понесені витрати. Витрати розраховуються традиційними, відомими методами. Результатом є інтегральний показник, який поки що відображає тільки технічний рівень продукції. Цей показник ще не наповнено економічно вигідними споживачеві складовими. Тому необхідно розраховувати систему показників конкурентоспроможності та соціально-економічної ефективності виробу для споживача, які можуть використовуватись самостійно та при необхідності перетворюватись у єдине число – рейтинг продукції, що означає міру першості одних товарів серед собі подібних. Цю систему показників та рейтинг продукції пропонується використовувати як критерії при визначенні результату. Управління конкурентоспроможністю повинно бути рейтинговим, тобто таким, яке при

прийнятті управлінських рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності орієнтується на основний результат – рейтинг та порівнює його з необхідними витратами для досягнення ефективності [2].

Цивілізована конкуренція товаровиробників на ринку неможлива без вирішення таких завдань як встановлення вимог до якості та безпеки товарів, робіт та послуг, регламентація способів формування відношень, які виникають у процесі торгівлі, наявності об'єктивної інформації про продукцію. Механізм конкуренції дозволяє вирішувати ці задачі без органів державного управління, проте, як показує досвід, без регулювання діяльності виробників та продавців на сучасному етапі розвитку економіки України не обійтись.

Конкурентоспроможність виступає не сама по собі, не як самоціль, а як засіб для створення визначеного товару (продукції), послуг різного виду. У табл. 1 наведені критерії оцінки конкурентоспроможності підприємства [2].

Якщо говорити про поняття конкурентоспроможності на макрорівні, то воно відображає позиції національної економіки в системі міжнародних відносин, головним чином в сфері міжнародної торгівлі, і одночасно її здатність зміцнювати позиції. Це найбільш важливий, але не єдиний аспект поняття конкурентоспроможності нації. Слід враховувати здатність зберігати і нарощувати темпи економічного зростання, зайнятості, реальні доходи громадян [2].

Рівень конкурентоспроможності нації визначається такими основними факторами, як:

- технологія;
- наявність капіталів;
- наявність людських ресурсів;
- стан зовнішньої торгів.

Таблиця 1 – Оцінка конкурентоспроможності підприємства

Рівень конкурентоспроможності	Критерій оцінки
Високий	Частка ринку конкретної організації перевищує частку ринку пріоритетного конкурента

Рівень конкурентоспроможності	Критерій оцінки
Середній	Частка ринку конкретної організації дорівнює частці ринку пріоритетного конкурента
Низький	Частка ринку конкретної організації значно нижча, ніж частка ринку пріоритетного конкурента

Нормативно-правова база управління конкурентоспроможністю та якістю продукції включає нормативні акти, які встановлюють чи відмінюють юридичні норми (правила поведінки) і видаються уповноваженими органами. Загальна класифікація виділяє серед нормативних документів дві основні групи: Закони України, Укази Президента та підзаконні акти, до яких віднесено Постанови Уряду, акти державних, регіональних та місцевих органів, а також відомчі акти (галузеві та підприємств). До підзаконних нормативних актів, які встановлюють державні, регіональні та місцеві органи віднесено стандарти. В ринкових умовах саме стандарти та стандартизація є найважливішою складовою нормативного забезпечення управління якістю та конкурентоспроможністю продукції. У розвинених країнах світу стандартизація розглядається не лише як засіб отримання додаткового прибутку, а і як метод ведення конкурентної боротьби [3].

Отже, конкурентоспроможністю продукції підприємства необхідно управляти. Управління конкурентоспроможністю продукції підприємства – це цілеспрямований вплив на чинники, умови, джерела конкурентоспроможності з метою досягнення великої кількості конкурентних переваг. Управління повинно бути рейтинговим, тобто таким, яке орієнтоване на результат – рейтинг продукції на ринку, який враховує її конкурентоспроможність та соціально-економічну ефективність для споживача.

Список використаних інформаційних джерел

1. Савчук В. І., Корж Д. А. Системи управління конкурентоспроможністю : підручник. Харків : Основа, 2003. 264 с.

2. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз [Електронний ресурс] : навч. посіб. / М. Г. Чумаченко, М. А. Болух ; ред. М. Г. Чумаченко ; Київський національний економічний ун-т. – 2 вид., перероб. і допов. – Київ : КНЕУ, 2003. 555 с. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/117/39/>. – Назва з екрана.

Ю. В. Дубей, к. е. н., доцент

В. Р. Шевченко, студент, гр. 073-17-2, спеціальність Менеджмент

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Ситуація на українському ринку, що пов'язана з низькою результативністю ЗЕД, багато в чому залежить від некомпетентних дій підприємств на світовому ринку, які призводять до негативних наслідків, таких, як антидемпінгові розслідування та санкції з боку іноземних держав, обумовлених недобросовісною конкуренцією, збитки в результаті заниження цін. Це може свідчити про недостатній досвід роботи на міжнародних ринках, бажання отримати швидкі гроші шляхом продажу продукції, яка вже має популярність на ринку і не потребує додаткової реклами, відсутність спланованої зовнішньоторгової політики підприємства.

Процес підготовки і здійснення зовнішньоторгових операцій вимагає знання інформації не тільки про своїх контрагентів, а й про партнерів. Вивчення діяльності, стратегії компанії, їх способи досягнення цілі є складовою частиною зовнішньоторгової операції, тому на ці моменти потрібно звернути особливу увагу. Партнер по бізнесу повинен бути надійним, тож не треба забувати про обережність.

При виборі контрагента вітчизняні підприємства зіштовхуються з такою проблемою, як недостатня інформація про потенційних партнерів. Особливу увагу треба приділити рекомендаціям тих компаній, які співпрацювали з майбутнім контрагентом.

том, треба розуміти, що це повинна бути не одна, і не дві компанії. Ідеальним варіантом було б знайти компанію, яка існує на світовому ринку більше десяти років та зарекомендувала себе як надійний і чесний партнер. Не треба забувати, що найціннішу інформацію можна отримати лише при особистій зустрічі з представниками майбутніх контрагентів.

Удосконалення механізму експортної діяльності підприємств має проводитись на належному рівні за допомогою відповідних законодавчих актів. Одним з перспективних шляхів удосконалення експортної діяльності на підприємстві на майбутнє є розробка стратегій розвитку виробництва на середньо та довгострокову перспективу. Ефективна розробка даних стратегій можлива за умови застосування різних методів аналізу, наприклад, SWOT-аналізу.

На підприємствах України є цілий ряд проблем, які зменшують ефективність від експортної діяльності підприємств, тому слід звернути увагу на способи удосконалення експортної діяльності українських компаній.

Одним зі способів є удосконалення організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічної діяльності.

Потрібно звернути увагу на організацію експортних операцій, для початку виконати наступні заходи: обрати ринок збуту; провести на ньому маркетингове дослідження; якщо потрібно, то провести рекламну компанію; знайти потенційних партнерів; обрати найвигіднішого партнера та провести з ним переговори; скласти зовнішньоекономічний контракт та виконати його підписання; виконати всі митні оформлення; доставити продукцію до споживача.

Удосконалення виконання експортної діяльності має бути виконано на належному рівні та з виконанням законодавчих актів. Пріоритетними повинні стати такі питання: спрощення митних процедур; зниження витрат на митне оформлення; усунення зайвих витрат при експортуванні; скорочення документації, що необхідна; зменшення затримок при перетині митного кордону; вирішення проблем зі зловживанням службового становища.

Для проведення ефективної розробки стратегії потрібно не забувати про застосування методів аналізу, наприклад, SWOT-аналізу.

Отже, для вдосконалення організації ЗЕД, потрібно приділити увагу підготовці до експортно-імпоротної діяльності. Розпочати з вивчення ринку, конкурентів, потенційних партнерів, питань перевезу продукції через митний кордон і оформлення відповідних документів. Підготувавшись теоретично і прибравши зайві операції в зовнішньоекономічній діяльності, можна приступати до виконання міжнародних операцій.

Список використаних інформаційних джерел

1. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / Ю. Г. Козак, Є. В. Савельєв [та ін.]. – 6-е вид., перероб. та допов. ; ред. Ю. Г. Козак. – Київ : ЦУЛ, 2019. – 292 с.
2. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – 5-те вид., перероб. та допов. ; Університет ДФС України. Ірпінь : 2019. 410 с.

Т. П. Житник, к. е. н., доцент

М. О. Баздуганова, магістранта

Білоцерківський національний аграрний університет

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Останнім часом досить гостро постають питання розвитку підприємств та формування відповідного організаційно-економічного механізму управління ними. Це зумовлено тим, що сучасні умови діяльності багатьох підприємств характеризуються наявністю конкуренції, динамічністю ринкової кон'юнктури, значними змінами у макросередовищі, які представлені відповідними тенденціями науково-технічного прогресу, швидким старінням знань, виникненням нових сфер економіки тощо.

Теоретичні основи формування організаційно-економічного механізму закладено такими відомими зарубіжними науковцями, як І. Ансофф, А. Аронов, Г. Марковіц, М. Портер, Дж. Сакс, П. Самуельсон, А. Чандлер та ін. Суттєвий внесок у

створення й розвиток теорії і практики діяльності підприємств агропромислового комплексу, у т. ч. обґрунтуванню організаційно-економічних засад цього процесу, зробили відомі вітчизняні економісти-аграрники: В. Андрійчук, І. Баланюк, Н. Богацька, В. Брус, Н. Бутенко, Н. Добрянська, М. Корінько, М. Лендел, О. Лемішко, Н. Мельник, Б. Пасхавер, С. Попова, І. Румик, Н. Степаненко, В. Ткачук, Д. Шеленко, О. Шпичак, Ю. Юрчишин, А. Ясько та ін. Відзначаючи цінність напрацювань названих дослідників, слід зауважити, що окремі важливі аспекти зазначеної проблеми потребують подальших наукових досліджень з огляду на гостроту їх прояву в сучасних умовах.

Для досягнення стійкого розвитку підприємствам необхідно розвивати: інвестиційно-фінансову та інноваційну сфери діяльності, сукупність потенціалів стійкості, системи управління якістю, системи зв'язків і комунікацій, людського капіталу та самоорганізаційного потенціалу підприємства [2]. На нашу думку таке поєднання основних функціональних складових підприємства дозволить забезпечити його конкурентоспроможність.

Застосування поняття стійкості обмежується характеристиками стану системи, що забезпечує її незмінність у протидії кризовому середовищу (внутрішньому та зовнішньому) за умови визначених параметрів такого стану.

Порівняння цих категорій окреслюється тим, що стійкість є не самоціллю й об'єктом стратегічного управління, а виступає ефектом дії механізму сталого розвитку.

Водночас пріоритетною оперативною метою управління стійким розвитком підприємства виступає поглиблення теоретико-методичних положень та вдосконалення практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективного управління стійким розвитком його локальних елементів, а також обґрунтування стратегічних напрямів їх розвитку.

Для реалізації поставленої головної мети управління стійким розвитком підприємства необхідним є вирішення тактичних завдань:

- визначення напрямку розвитку локальних складових стійкого розвитку підприємства;
- визначення рівня стійкості локальних складових стійкого розвитку підприємств;
- визначення можливих резервів зростання локальних складових стійкого розвитку підприємства;
- ранжирування чинників впливу на локальні складові стійкого розвитку підприємства;
- підвищення ефективності управління локальними складовими на основі їх збалансованості;
- забезпечення зацікавленості персоналу в підвищенні ефективності управління стійким розвитком [3].

Відповідно до визначеної головної мети та задач управління стійким розвитком підприємства, реалізацію теоретико-методологічних концептуальних положень треба здійснювати на трьох рівнях управління: оперативному (удосконалення поточної діяльності); інноваційному (підвищення адаптації системи управління стійким розвитком до зовнішніх умов на основі внутрішніх можливостей); стратегічному (формування довгострокового напрямку розвитку та його постійне оновлення). Стратегічний та інноваційний рівень управління системою стійкого розвитку забезпечують зовнішню результативність, а оперативне управління – внутрішню.

Стійкість господарської діяльності підприємств доцільно представити як сукупність виробничої, маркетингової, соціально-економічної й екологічної стійкості. На основі відокремлених видів стійкості доцільно подати методику оцінки рівня стійкості господарської діяльності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1 – Стійкість господарської діяльності підприємства

Вид стійкості	Елементи стійкості	Основні показники і коефіцієнти
Виробнича стійкість	Собівартість продукції, яка випускається	Витрати на 1 грн продукції, яка випускається
	Якість продукції, яка випускається	Коефіцієнт новизни системи контролю якості

Вид стійкості	Елементи стійкості	Основні показники і коефіцієнти
Маркетингова стійкість	Конкурентне середовище	Показники конкурентоспроможності продукції: одиничні, групові, інтегровані
	Сегментування ринку	Фактична ринкова частка в загальному обсязі реалізації продукції
Соціально-економічна стійкість	Кадрова стійкість	Коефіцієнт обороту з прийому працівників. Коефіцієнт плинності кадрів. Коефіцієнт постійності складу персоналу
Екологічна стійкість		Інтегрований показник екологічної стійкості підприємства

Сформовано автором на основі [1–3; 6].

До аналітичного базису управління стійким розвитком підприємства віднесено такі процеси управління: аналіз тенденцій розвитку досліджуваної галузі; визначення типу розвитку бізнес-процесів за локальними складовими; оцінка рівня стійкого розвитку підприємства; визначення класу стійкості за локальними складовими стійкого розвитку підприємства.

Комплексний підхід до визначення етапів робіт з розробки механізму стійкого розвитку підприємства, при якому визначені цілі, послідовність і значимість кожного з етапів, представлений на рис. 1.

Основними економічними методами, що входять в механізм стійкого розвитку підприємства, є:

- техніко-економічне планування, за допомогою якого визначається програма діяльності підприємства;
- економічне стимулювання, вихідним положенням якого є формування доходів персоналу підприємства залежно від внеску в загальні результати праці;
- економічна відповідальність за результати діяльності органів управління підприємством, що включає метод компен-

сації втрат, які можуть виникнути з вини органів управління [4; 5].

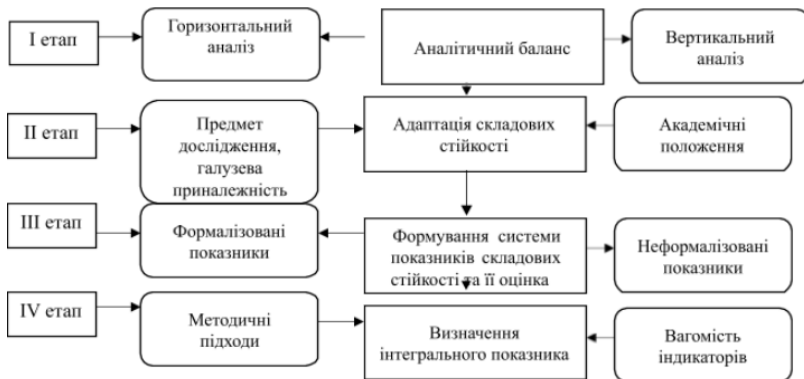


Рисунок 1 – Основи адаптивного підходу до оцінки стійкості підприємств

Сформовано автором на основі [2; 4].

Механізм управління сталим розвитком підприємства повинен включати такі елементи:

1. Оцінка процесів, що тривають на підприємстві, з погляду його сталого розвитку.
2. Вибір стратегічного напрямку сталого розвитку підприємства.
3. Визначення додаткових тактичних пріоритетів сталого розвитку.
4. Оцінка стратегічного й тактичного напрямків розвитку з позиції його сталості.

Взаємопов'язаність і ефективність реалізації зазначених етапів дозволяє сформулювати комплексне уявлення про механізм стійкого розвитку підприємства. Комплексність реалізації такого механізму забезпечить повноту можливостей відновлення виробничих та господарських потужностей і забезпечення сталості розвитку підприємства.

Таким чином, на стійкий розвиток підприємства впливає безліч факторів. Проте, для ефективного функціонування важли-

вим є не тільки характер факторів, але й ефективний механізм, що забезпечує стійкий розвиток підприємства. Можливість оцінювання стійкості розвитку підприємства дозволяє управляти її рівнем, ефективно і адекватно ринковій ситуації використовувати свій потенціал і добиватися сприятливого результату.

Запропоновану на рис. 1 схему методичного підходу доцільно трактувати як узагальнюючу систему аналітично-оціночних процедур для визначення рівня економічної стійкості підприємств. Опис сформованих етапів оціночного підходу дозволить зафіксувати процедурні особливості комплексної оцінки економічної стійкості.

Отже, аналіз існуючих підходів до вивчення поняття стійкості з позиції теорії систем, теорії організацій, економічної теорії, теорії рівноваги показав, що стійкість характеризує не тільки можливість зберегти рівноважний стан при впливі зовнішніх і внутрішніх сил, але й можливість змінювати властивості й знову створювати стан рівноваги, тобто визначає можливість системи перейти на новий рівень рівноважного стану. Забезпечення стійкості підприємства відбувається шляхом змін у виробничій, фінансовій, організаційно-управлінській, інноваційній та інших видах діяльності, але таким чином, щоб зберегти та покращити економічні показники та збільшити потенціал й конкурентоспроможність. Необхідно організувати процес рішення комплексу окреслених завдань і забезпечити їх виконання, що реалізується на основі формування системи управління стійким розвитком підприємства.

Під системою управління стійким розвитком підприємства нами розуміються організаційно-економічні й управлінські відносини у виробничо-господарській системі, що виникають із приводу досягнення динамічної рівноваги між параметрами конкурентного зовнішнього середовища й внутрішнього середовища підприємства. Ці відносини реалізуються через сукупність функціональних блоків ресурсного забезпечення, організаційно-управлінського забезпечення розвитку й власне управління розвитком, що дозволяє коригувати бізнес-процеси в умовах зміни параметрів зовнішнього середовища й забезпечувати

нарощування потенціалу стійкості й конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Волков О. І. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник ; за ред. О. І. Волкова, М. П. Денисенка. Київ : ЦУЛ, 2007. 660 с.
2. Ілляшенко С. М. Формування організаційно-економічного механізму прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства [Електронний ресурс] / С. М. Ілляшенко, А. С. Росохата // Ефективна економіка. 2015. № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3737>. – Назва з екрана.
3. Конкурентоспроможність підприємства : підручник / П. І. Юхименко, А. С. Даниленко, С. Г. Батажок, О. А. Шуст, Т. П. Житник та ін. Київ : Центр учбової л-ри, 2020. 320 с.
4. Перебийніс В. І. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства / В. І. Перебийніс, О. М. Помаз, О. В. Перебийніс // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». 2012. № 1 (52). С. 23–28.
5. Статистика інновацій. Альбом форм статистичної звітності [Електронний ресурс]. Офіційний веб-портал Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
6. Шимановська-Діанич Л. М. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств України: теорія і практика : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2010. 341 с.

Т. П. Житник, к. е. н., доцент;

А. В. Кісельова, магістранта

Білоцерківський національний аграрний університет

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

За сучасних умов глобалізації світової економіки перед кожним виробничим підприємством постають питання щодо зрос-

тання ролі виробничого потенціалу в їх діяльності задля забезпечення рівня конкурентоспроможності в галузі, виходу на лідируючі позиції. Своєю чергою виробнича діяльність підштовхує підприємства до прийняття рішень, проте існує важкість прорахунку майбутніх подій, що впливають на розвиток підприємства у виробничій сфері. Саме тому необхідно узагальнити наукові підходи економістів, що вивчали цю проблему та виявити максимальний спосіб підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства. Він досягається шляхом постійних удосконалень механізму управління виробничим потенціалом підприємства, вивченню різноманітних трактувань, що пов'язані з цим терміном, адже саме до цієї складової існують різноманітні підходи та кожен з науковців виділяє окремі елементи, що потребують узагальнення.

Дослідженню механізму управління виробничим потенціалом підприємства приділялась увага з боку і вітчизняних, і зарубіжних науковців, що, своєю чергою, призвело до виникнення суперечностей між їх думками. В Україні проблеми механізму управління потенціалом підприємства розглядали такі вчені: Н. С. Краснокутська, І. П. Отенко, Л. М. Малярець, М. С. Дороніна, А. А. Малицький, Н. А. Бочарова, Л. Г. Дончак та інші. Все ж багато питань залишаються невирішеними та потребують подальшого уточнення та удосконалення для забезпечення зростання механізму управління виробничим потенціалом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доволі складним в економічній науці є поняття «механізм управління». Проте, для його розуміння варто проаналізувати визначення «механізм», «управління», які є основоположними для поняття «механізму управління виробничим потенціалом підприємства».

Механізм є черговістю процесів, які визначають порядок дій, або процесу. Також механізм може проявлятися у вигляді послідовності станів через дії. Якщо ж механізм поєднувати з поняттям ресурсів, то це сукупність форм і методів створення і використання ресурсів з метою забезпечення потреб підприємства.

Управління ж є дещо подібним до менеджменту, проте значно ширшим поняттям, що виявляє себе, як цілеспрямований процес дії суб'єкта на об'єкт управління. Якщо об'єднати ці два визначення, то сукупність взаємопов'язаних дій, що потребують використання різноманітних форм і методів із залученням ресурсів через вплив суб'єкта на об'єкт і є механізмом управління.

Багато науковців у своїх працях висловлювали думки щодо поняття «механізм управління». Тому, вважаємо за доцільне, проаналізувати існуючі підходи до тлумачення цього поняття (табл. 1).

Таблиця 1 – Визначення поняття «механізм управління»

Автор	Механізм управління
Дороніна М. С., Коротков Е. М.	Займає центральне місце в системі управління підприємством, а його призначенням є вплив суб'єкта управління на об'єкт управління
Малицький А. А.	Має охоплювати принципи, завдання, економічні та юридичні методи й обмеження, організаційну структуру органів управління, персонал, інформацію і технічні засоби її оброблення
Садеков А. А., Цурик В. В.	Це система впливу на об'єкт управління з метою досягнення бажаного результату. Механізм управління варто розглядати як складову системи організації господарського процесу, що представлена комплексом факторів, що є взаємодоповнювальними і взаємозалежними та мають власні форми управлінського впливу
Пігуль Н. Г.	Це найбільш активна частина системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності об'єкта, яким управляють

Складено на основі аналізу економічної літератури.

Узагальнюючи викладене у табл. 1 можна стверджувати, що механізм управління – це центральна ланка у системі управління підприємства, яка охоплює об'єкт та суб'єкт, принципи і завдання з метою досягнення бажаного результату діяльності. На

нашу думку, доречно розглядати механізм управління через метод ієрархій та найдоцільнішим буде використання доміантної ієрархії, адже її побудова починається з окреслення порівняно складної проблеми дослідження, де вищий рівень ієрархії займатиме система управління виробничим потенціалом (вершина ієрархії). Система управління – це сукупність елементів, що об'єднують ціль, підцілі та альтернативи, зв'язків між ними, а також процесів, що забезпечують подальший розвиток підприємства. Проміжний рівень між ціллю та альтернативами займатимуть підсистеми, підцілі, чинники, критерії, сукупності, які виділяються за принципом значущості та ведуть до найнижчого рівня, яким зазвичай є перелік альтернативних рішень (стратегій).

На нашу думку, механізм управління виробничим потенціалом підприємства є складною моделлю, адже вміщує багато складових, до яких можна зарахувати: функції, форми, методи, інструменти, важелі. Схематично сутнісну характеристику механізму управління виробничим потенціалом підприємства зобразимо у табл. 2.

Аналізуючи табл. 2, можемо стверджувати, що механізм управління виробничим потенціалом підприємства є комплексною системою, яка зосереджує в собі багато різноманітних складових. Варто виділити шість функцій, кожна з яких виконує механізм управління виробничим потенціалом підприємства. Пояснення функцій, що міститься під їх назвою, допомагає зрозуміти її суть та вказує на основні напрямки їх дій. Форми механізму варто розрізняти залежно від управління ресурсами: виробничими, трудовими та фінансовими. Також з табл. 2 можна виокремити методи, інструменти (плани, прогнози, прийняття рішень тощо) та важелі впливу (стимули та санкції), які може застосовувати підприємство при здійсненні механізму управління виробничим потенціалом.

Сучасний механізм управління виробничого потенціалу підприємства повинен не лише брати за основу традиційні методи та інструменти управління, але і враховувати новітні управлінські технології для успішності у досягненні поставлених цілей і завдань щодо підвищення рівня ефективності його виробництва.

Таблиця 2 – Сутнісна характеристика елементів механізму управління виробничим потенціалом підприємства

<i>Механізм управління виробничим потенціалом підприємства</i> – це система функцій, форм, методів, інструментів, важелів, що пов'язані з виробничим потенціалом та впливають на діяльність з метою досягнення поставлених перед підприємством цілей					
Функції	Організація	Аналіз	Планування і прогнозування	Мотивація	Контроль
	Організація процесу виробництва, поставки товарів, оптимізація використання ресурсів	Аналіз використання ресурсів в попередніх періодах, аналіз ринкової ситуації	Планування і прогнозування роботи з постачальниками, робочі програми, кошториси витрат	Контроль якості товарів, контроль за вчасним виконанням робіт, поточний і підсумковий облік	Нормування і регулювання виробництва Нормування морального стимулювання працівників регулювання ресурсів, нормування праці, регулювання виробництва
Форми	Управління ресурсами	виробничими	Управління самими	трудовими ресурсами	Управління фінансовими ресурсами
Методи	Активні маркетингові дослідження щодо ресурсної складової, використання внутрішніх резервів, модернізація виробництва, удосконалення управління, преміювання персоналу, соціальний розвиток підприємства та інші				
Інструменти	Створення «буферних зон» (досягається шляхом створення запасів і резервів для безперервного надходження ресурсів, інформації і т. п.), складання прогнозів майбутнього розвитку, складання планів, сценаріїв розвитку, ухвалення ефективних рішень, інновації, моніторинг та інші.				
Важелі	Стимули	Моральне і матеріальне стимулювання			
	Санкції	Матеріальна, кримінальна відповідальність за допущені недоліки			

Складено на основі аналізу економічної літератури.

До новітніх управлінських технологій можна зарахувати: корпоративне управління, особистісно-орієнтоване управління, стратегічне управління, систему збалансованих показників тощо.

Корпоративне управління об'єднує: організацію спільної діяльності для досягнення стратегічної мети, творчий підхід до управління з делегуванням повноважень, аналіз сильних і слабких аспектів діяльності, підвищення стійкості підприємства до ризикових факторів, динамічне прийняття управлінських рішень.

Особистісно-орієнтоване управління проявляється через прогнозування результатів діяльності, здійснення різких змін з пристосуванням до мінливого середовища, здатність прорахунку майбутніх подій, готовність до втрат від ризику та швидкого прийняття рішень.

Стратегічне планування передбачає формування стратегій для прийняття управлінського рішення на підприємстві, які спрямовані на розподіл ресурсів, зміну середовища функціонування, адаптацію до конкуренції.

Система збалансованих показників відбувається шляхом зміни підходів до своєї діяльності та актуалізації найважливіших показників. За цієї системи керівництво зміщує свою увагу з суто фінансових показників.

На нашу думку, для покращення механізму управління виробничого потенціалу варто:

- постійно здійснювати дослідження за зміною ресурсної складової, яка прямо впливає на розвиток механізму управління виробничим потенціалом підприємства;
- здійснювати практичну реалізацію функцій та форм за допомогою методів, інструментів та важелів, що входять до сутнісної характеристики;
- забезпечувати розробку новітніх інструментів, методів та важелів, які будуть виникати в разі зміни внутрішнього і зовнішнього середовища існування підприємства;
- удосконалювати механізм управління виробничим потенціалом підприємства для окремо взятих підприємств із врахуванням специфіки їх діяльності;
- задля підвищення рівня ефективності виробництва підприємства залучати новітні управлінські технології.

Отже, механізм управління виробничим потенціалом підприємства – це складна економічна категорія, яка потребує деталь-

ного вивчення та постійного удосконалення, адже за правильного використання, підприємство може виявити резерви для покращення механізму управління виробничим потенціалом підприємства. Сутнісна характеристика елементів механізму управління виробничим потенціалом підприємства є доволі складною. Вона містить: функції, форми, методи, інструменти та важелі. Сучасні механізм управління об'єднує і традиційні методи, і новітні управлінські технології. У подальших дослідженнях необхідно поєднувати теоретичне опрацювання даного питання з практичними аспектами на прикладі використання цих підприємств, що функціонують на економічному ринку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2016. 728 с.
2. Економіка підприємства : підручник / під заг. ред. д. е. н., проф. Ковальської Л. Л. та проф. Кривов'язюка І. В. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 620 с.
3. Конкурентоспроможність аграрного підприємства : навч. посіб. / А. С. Даниленко, О. М. Загурський, П. І. Юхименко та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, професора, академіка НААН України Даниленка А. С. Біла Церква : БНАУ, 2018. 248 с.
4. Підприємництво як чинник розвитку інноваційної моделі економіки України та її регіонів : монографія / під заг. ред. к. е. н., проф. І. В. Кривов'язюка. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 172 с.
5. Конкурентоспроможність підприємства : підручник / П. І. Юхименко, А. С. Даниленко, С. Г. Батажок, О. А. Шуст, Т. П. Житник та ін. Київ : Центр учбової л-ри, 2020. 320 с.

К. Р. Захарченко, студентка групи Ф-61м;

М. Г. Педченко, аспірант

Н. С. Педченко, д. е. н., професор – науковий керівник

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

СТРАТЕГІЧНА КАРТА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОЛІПШЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегічні карти – це інструменти системи управління підприємством, що допомагають активувати стратегію організації та перетворити її в дії, а дії – в конкретні результати. Впро-

вадження стратегічних карт на підприємствах відбувається для трансляції єдиного погляду на стратегію організації. Варто відзначити, що стратегічна карта підприємства не тільки визначає загальний стратегічний напрям руху компанії, а і у відповіднє внутрішні бізнес-процеси, стратегічні цілі, заходи, ключові показники та цільові значення цих показників. Запровадження стратегічних карт як інструменту сприяє підвищенню ефективності управління фінансовою результативністю, покращенню рівня фінансової результативності за різними видами діяльності, поширенню стратегії розвитку підприємства серед працівників та зростанню їх індивідуальної результативності [2–4].

Стратегічні карти забезпечують розуміння векторів розвитку стратегії, ідентифікацію пріоритетів для досягнення місії підприємства та участь кожного працівника у її досягненні.

Методика побудови стратегічної карти підприємства включає такі етапи: цілепокладання, поєднання стратегічних цілей причинно-наслідковими зв'язками, переведення стратегічних цілей у площину конкретних показників, визначення заходів із досягнення цілей [1].

Розробляючи алгоритм побудови стратегічної карти як складової частини стратегічного управління фінансовою результативністю діяльності підприємства, враховується послідовність реалізації проведеної оцінки фінансової результативності та виявлені негативні фактори впливу на її стан.

Відзначимо, що структура стратегічної карти має чотири рівні, через які реалізується стратегія товариства: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси та персонал [2–4].

Наочно зобразимо стратегічну карту управління фінансовою результативністю ТОВ «Пирятинський сирзавод» на рис. 1.

Група компаній «Молочний альянс», до складу якої входить аналізоване нами ТОВ «Пирятинський сирзавод», об'єднує потужні підприємства з виробництва та реалізації основних видів молочної продукції, лідер молочної галузі України. Товариство знаходиться в безперервному пошуку нових прогресивних рішень і нових продуктів. Впроваджуються інноваційні технології, постійно удосконалюються принципи управління бізнесом, зокрема проведено сертифікацію за міжнародними стандартами управління та контролю якості ISO 9000 та HACCP, що дозволяє відповідати сучасним вимогам ринку.

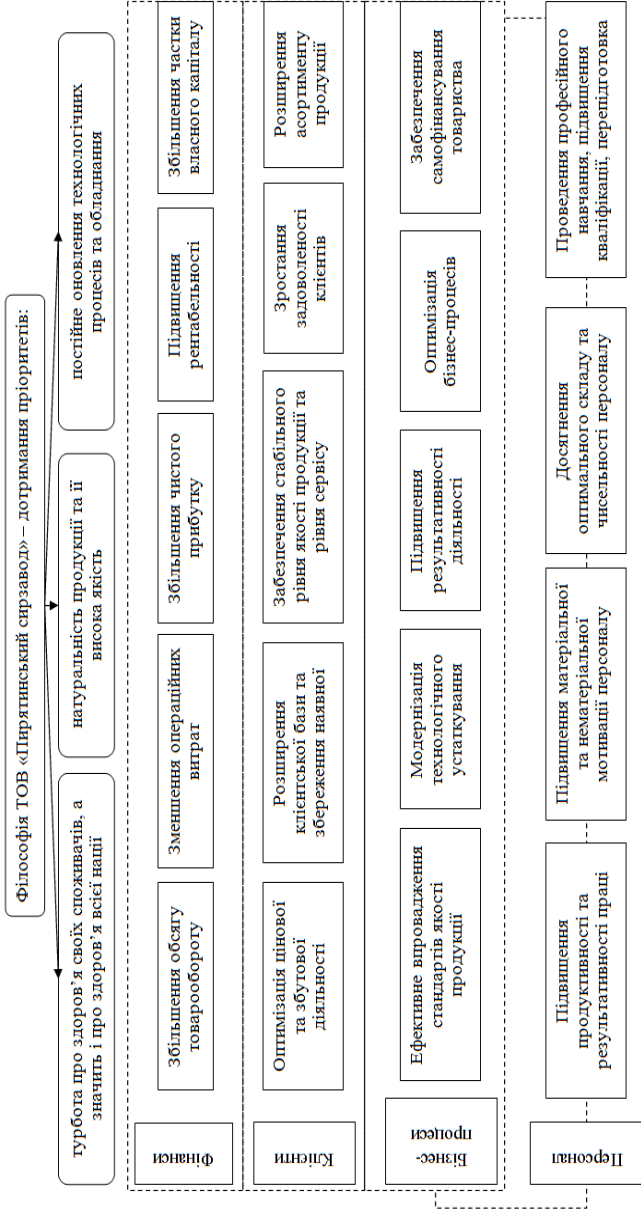


Рисунок 1 – Стратегічна карта управління фінансовою результативністю ТОВ «Пирятинський сирзавод»

Філософія ТОВ «Пирятинський сирзавод» – успішний розвиток компанії протягом усіх років обумовлено чітким дотриманням пріоритетів, визначених на початку діяльності компанії з турботою про здоров'я своїх споживачів і про здоров'я всієї нації; натуральністю продукції та її високою якістю; постійним оновленням технологічних процесів та обладнання.

Перша частина стратегічної карти управління фінансовою результативністю ТОВ «Пирятинський сирзавод» формує проєкцію фінансів товариства. Через збільшення виручки від реалізації, чистого прибутку, частки власного капіталу, зменшення операційних витрат та загального підвищення рівня рентабельності товариство зможе покращити стан фінансової результативності.

Наступна проєкція стратегічної карти управління фінансовою результативністю ТОВ «Пирятинський сирзавод» показує клієнтів товариства, або як товариство хоче виглядати в їх очах та чого хоче досягти для їх задоволеності. Так, в цьому напрямі досліджуване товариство прагне до: оптимізації цінової та збутової діяльності, розширення клієнтської бази та збереження наявної, забезпечення стабільного рівня якості продукції, зростання задоволеності клієнтів, розширення асортименту продукції.

Рівень бізнес-процесів ТОВ «Пирятинський сирзавод» значною мірою визначається перспективою клієнтів. Бізнес-процеси визначають ключові внутрішні процеси, в яких досліджуване нами товариство повинно перевершити конкурентів, щоб виконати завдання, виражене в конкурентній пропозиції. Так, до них відноситься: ефективне впровадження стандартів якості продукції, модернізація технологічного устаткування, підвищення результативності діяльності, оптимізація бізнес-процесів та забезпечення самофінансування. Рівень стратегічної карти – персонал, визначає основні елементи культури, технології та навичок робітників підприємства. У межах цієї перспективи ТОВ «Пирятинський сирзавод» повинен реалізувати цілі підвищення продуктивності праці шляхом мотивації персоналу та підвищенню його кваліфікації.

Впровадження стратегічної карти управління фінансовою результативністю ТОВ «Пирятинський сирзавод» дасть можливість доступно донести до всіх співробітників місію товариства, стимулюючи їх при цьому до самостійного встановлення особистих цілей, що узгоджені з цілями компанії.

Список використаних інформаційних джерел

1. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию : [пер. с англ.] / Р. Каплан, Д. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : ЗАО «Олимп-бизнес», 2005. – 320 с.
2. Костирко Л. А. Фінансова результативність як драйвер вартості корпоративних підприємств кондитерської галузі / Л. А. Костирко, М. В. Євтушенко // Молодий вчений. – 2019. – № 10 (74). – С. 309–315.
3. Педченко Н. С. Концептуальні підходи до управління ефективністю формування й результативністю використання потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації / Н. С. Педченко, Л. М. Шимановська-Діанич // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2019. – № 1 (92). – С. 15–24.
4. Шимановська-Діанич Л. М. Підходи до оцінки ефективності та результативності діяльності торговельного підприємства: сучасний погляд / Л. М. Шимановська-Діанич, Н. С. Педченко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр. – 2019. – № 1(135). – С. 71–77. DOI: <https://doi.org/10.36818/2071-4653-2019-1-13>.

Г. В. Карнаухова, ст. викладач;

М. О. Недаєва, ст. викладач

А. О. Андрусенко, магістр ОП Економічна кібернетика, спеціальності 051 Економіка

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Актуальність інформаційно-аналітичного забезпечення має значний рівень оскільки інформаційно-аналітичними засобами

надається можливість вирішення проблем своєчасності ідентифікації причин та захисту від загроз, що виникають у діяльності підприємства, на основі достовірності та об'єктивності інформації. Особливе місце займає інформаційно-аналітичне забезпечення при формуванні управлінських рішень при визначення стратегічних цілей та в управлінні як виробничими та оперативними завданнями.

В умовах інтеграційних процесів, що відбуваються в епоху інформаційної боротьби здійснюваних супротивниками чи конкурентами, для формування елементів цілісної системи управління найефективнішим засобом протидії цьому є аналітичні технології. Ключовим елементом для того, щоб інформаційно-аналітичні технології забезпечували достовірною інформацією, є контроль з боку аналітика за процесами у діяльності економічного об'єкта та формування достовірної інформації про їх стан і відхилення від запланованих (проектних).

Проблеми, що пов'язані із ускладнення функціонування під впливом постійного пристосовування спричиненими пандемією Covid-19, ставлять необхідність адаптації суб'єктів господарювання до мінливих умов діяльності, визначають ключову роль інформаційного забезпечення також. Досліджуючи такі процеси науковцями для ухвалення інноваційних рішень запропонували напрямки удосконалення формування інформаційно-аналітичного забезпечення на основі розширення кола задач та розвинення структури ІС підприємства, використання моделей математичних, статистичних та економічного прогнозування, створення довідкового та аналітичного характеру відповідно типам вирішуваних проблем, створення єдиної інформаційної мережі, яка б об'єднувала підприємство з його партнерами тощо [1].

В сучасних умовах існування несприятливого впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства відбувається погіршення їхніх результатів діяльності. При оцінці рівня інформаційного забезпечення особливої актуальності набувають процеси аналізу результатів діяльності підприємств з метою виявлення причин погіршення рівня показників діяльності. Забезпечення успіху можливо при наявності необхідного рівня достатності інформаційного забезпечення і використання

інформаційних даних та знань, які необхідно сформувати як наслідок аналітичного процесу з інформацію про стан показників діяльності.

Аналіз результатів наукових джерел показав, що використання інформаційних технологій на підприємствах, різних галузей має різний рівень забезпеченості сучасними технологіями, програмним забезпеченням, кваліфікованим персоналом у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Але, необхідно відзначити, стабільно формується тенденція покращення використання інформаційних ресурсів, впровадження інноваційних технологій. Наслідком цього є розуміння актуальності інформаційного забезпечення та ефективність результатів змін у прийнятті рішень, результативності функціонування підрозділів. Подальшими завданнями у інформаційно-аналітичному забезпеченні діяльності підприємств в умовах інтеграційних процесів залишаються задачі по забезпеченню необхідною інформацією для формування конкурентних переваг, зростання прибутковості, стабільності розвитку. Слід відзначити, що система інформаційно-аналітичного забезпечення підприємств направлена на системність управління всіма процесами на підприємстві та узгодженість взаємодії із зовнішнім середовищем, визначення напрямів розвитку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Ус М., Роль інформаційного забезпечення інноваційних рішень в маркетинговій діяльності [Електронний ресурс] / М. Ус // Маркетингова освіта в Україні: матеріали V Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. – С. 234–236. – Режим доступу: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/36736/Mou_21-69.pdf?sequence=1&isAllowed=y. – Назва з екрана.

О. В. Ковальова, к. е. н., доцент
Державний біотехнологічний університет

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ДІЇ ЗАКОНУ СПАДНОЇ ВІДДАЧІ В ТЕОРІЇ А. МАРШАЛА

Проблема окупності витрат була, є і буде залишатися в якості однієї з провідних в економічній науці і практиці. Серед провід-

них орієнтирів стратегії розвитку сільського господарства України є послідовна орієнтація на підвищення інтенсивності виробництва як продукції рослинництва, так і тваринництва. Практична реалізація цього принципу передбачає суттєве збільшення витрат у розрахунку як на одиницю земельної площі, так і на одного працівника. Однак, на шляху до зростання рівня інтенсивності виробництва постає суттєвий обмежувальний фактор – закон спадної віддачі. В теоретико-методологічному плані підвищення окупності витрат забезпечується зменшенням їх величини на одиницю ефекту (продукції) і максимізацією виручки від його реалізації. А це, в свою чергу, зумовлює необхідність управління витратами та цінами. У зв'язку з цим слід зазначити, що з часів появи у 1766 р. праці Тюрго «Роздуми про створення і розподіл багатства» в економічній науці почала стверджуватися думка, що додаткові витрати можуть включати механізм зниження їх окупності, тобто появи тенденції, яка згодом набула статусу закону. Тюрго фактично сформулював принципи спадної віддачі від капіталу. Він стверджував, що за неодноразових витрат рівних кількостей капіталу на оброблення даної ділянки землі, спочатку ми будемо отримувати все більшу кількість продукції, але потім цей приріст почне зменшуватися.

Загальне визнання отримало положення, що Альфред Маршалл в історію економічної науки увійшов як видатний англійський економіст. Серед його найважливіших теоретичних здобутків, зокрема, вказується на нове трактування предмета економічної науки та розвиток методології економічних досліджень [1, с. 478]. Саме ним було запропоновано замінити вузький термін «політична економія» на більш широкий – «економікс». Головна праця А. Маршалла «Принципи економікс» вперше була видана в 1890 р. Вона затвердила його положення як визнаного лідера економічної науки кінця XIX – початку XX століття. Існують найвищі оцінки цієї праці, у тому числі, окремих підходів до вирішення завдань, які ставив перед собою автор. Так, вказується на те, що А. Маршаллу вдалося створити дійсно синтетичну працю. У його книзі можна знайти посилання на праці економістів різноманітних поглядів, прихильників різних теоретичних напрямків від класичної школи і раннього маржи-

налізму – до історичної школи. Причому Маршалл, як правило, не критикує, а спирається на них, знаходить у їх концепціях те, що допомагає створити цілісну картину економічного світу.

Відносно позиції самого А. Маршала у цьому питанні, то вона чітко визначена такою констатацією: закон або формулу тенденції спадної віддачі можна сформулювати таким чином і далі дається розгорнута характеристика закону. Він вважає можливим ототожнювати закон і тенденцію в понятійному плані. У теперішній час відносно тенденції таке твердження відсутнє, в крайньому разі, якщо виходити з трактовки даного поняття в словниках. Так, в сучасному економічному словнику визначено два підходи до визначення змісту цього поняття: 1) виявлені в результаті економічного аналізу стабільні співвідношення, якості притаманні економічній системі; 2) спрямованість економічних процесів, яка склалася під впливом сукупності чинників.

Щодо безпосереднього трактування змісту закону спадної віддачі, то воно знайшло у А. Маршала таке визначення: «Кожне збільшення капіталу і праці, які вкладаються в обробку землі, породжує в цілому пропорційно менше збільшення кількості продукту, що при цьому отримується, якщо тільки вказане збільшення не співпало у часі з удосконаленням агротехніки [2, с. 220]. Тому, вважає А. Маршалл, землероб повинен розраховувати, яка площа оброблюваної землі забезпечить йому найбільшу віддачу. Далі він показує, що зростаюча віддача може частково відбуватися із удосконаленням форм організації виробництва, а також внаслідок того, що коли земля дуже слабо обробляється, фермерським посівам можуть сильно зашкодити бур'яни. Ці міркування спонукали А. Маршала розглянути можливість прояву закону зростаючої віддачі, який він формулює таким чином: зростання обсягу витрат праці і капіталу зазвичай веде до удосконалення організації виробництва, що підвищує ефективність використання праці і капіталу.

Але якщо тільки вірна оцінка витрат та отриманих в результаті їх здійснення є проблемою, вирішення якої потребує значних зусиль, то в ще більшій мірі вона ускладнюється у разі необхідності визначення шляхів забезпечення зростання окуп-

ності витрат. Перехід у площину забезпечення зростання ефективності зовсім не означає зменшення уваги до точності вимірів показників, з використанням яких визначається ефективність. Бо як абсолютно вірно зазначав відомий чеський філософ Карел Берка, досвід світової науки і практики переконливо свідчить: органічне поєднання якісного і кількісного аналізу, все більш широке застосування вимірювань, особливо якщо воно базується на поглибленому вивченню закономірностей розвитку предмета вимірювання, має виключно важливе значення [3].

Повертаючись до розгляду А. Маршалом тих варіантів, коли додаткові витрати пов'язуються із землею, вважаємо за доцільне звернути увагу на ту роль, яку він надає ініціативі та розуму фермерів як чинникам підвищення ефективності витрат. Він робить висновок, який в повній мірі зберігає свою актуальність до теперішнього часу: «Дуже можливо, що праві ті, хто вважає, що якби всі англійські фермери були в такій же мірі здібні, розумні і енергійні, як кращі з них, вони могли б з вигодою застосувати удвічі більше праці і капіталу, ніж тепер [2, с. 222]. Дане положення є ще одним, додатковим свідченням того, що А. Маршал, підкреслюючи незворотність дії закону спадної віддачі при збільшенні витрат на одній і тій же земельній ділянці, разом з тим стверджував, що така ситуація є типовою у випадку, коли не використовуються наявні можливості більш раціонального використання ресурсів.

Викладене дає підстави для декількох висновків. По-перше, у А. Маршала не викликало сумнівів щодо дії закону спадної віддачі. По-друге, він, як і попередники, пов'язував його дію з сільським господарством, а ще точніше – з землеробством. По-третє, ним не виключалася можливість того, що удосконалення агротехніки може нейтралізувати дію закону. Більше того, ним не виключається можливість такого варіанту, коли на фоні недостатньої обробки земельної ділянки внаслідок обмеженої кількості праці і капіталу, їх додаткові вкладення можуть давати зростаючу віддачу.

Список використаних інформаційних джерел

1. Історія економічних учень : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. Київ : Знання. 2006. Ч. 1. 582 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. Москва : Прогресс. 1993. т. 1. 416 с.
3. Берка Карел. Измерения, теории, проблемы. Москва : Прогресс, 1987. 319 с.

О. В. Козій, студентка

І. Б. Назаркевич, д. е. н., доцент – науковий керівник

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТКОВА КУЛЬТУРА, ПРОБЛЕМИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ РІВНЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі економічного розвитку України постає проблема необхідності вдосконалення системи оподаткування та аналіз її не тільки з фінансово-політичної сторони, а й в аспекті соціальних проблем. Частина населення не сприймає сучасну систему оподаткування, це проявляється в низькій податковій культурі, недовірі до податкових органів, і в результаті, у приховуванні доходів та ухиленні від сплати податків. Все це підтверджується даними контролюючих органів, які показують, що останнім часом почастишали правопорушення та злочини, пов'язані із приховуванням чи поданням недостовірної інформації про отримані доходи. Як наслідок, держава зазнає великих збитків. Усе це вимагає формування та розвитку податкової культури населення.

Податкова культура – це сукупність цінностей, переконань, поведінкових норм та дій суб'єктів економічних відносин щодо системи оподаткування. Податкова культура є складовою економічної культури і проявляється через поведінку та відносини платників податків з органами оподаткування щодо виконання своїх податкових зобов'язань.

Важливою складовою податкової культури є не тільки ставлення платників податків до свого обов'язку сплачувати кошти

до державного бюджету, а й повага до платників з боку працівників податкових органів, адже для того, щоб будь-яка система працювала ефективно, їй потрібно мати кваліфікованих працівників, які відповідально ставляться до своєї роботи, володіють необхідними морально-етичними принципами та особистими рисами.

Ефективність податкової системи держави залежить саме від рівня податкової культури. Це призвело до необхідності сформувати державну стратегію підвищення податкової культури платників податків, адже зараз її рівень все ще є досить низьким. Частина населення ухиляється від сплати податків, вважаючи, що вона не повинна їх сплачувати. Держава також не дає їм чіткого пояснення, що сплачені до бюджету податки витрачаються на підвищення рівня життя всього населення [1].

Процес формування та підвищення податкової культури зіштовхується з низкою проблем, які заважають змінити ставлення громадян до оподаткування. Вони спричинені: нестабільним податковим законодавством в державі; недосконалою системою інформування та консультування населення; великою плінністю кадрів та низькою мотивацією працівників податкової служби; недовірою населення до податкових органів [2]. Також важливими культууроформуючими чинниками є рівень загального податкового навантаження, ефективність витрачання бюджетних коштів державними інститутами, стабільність, прозорість та справедливість системи оподаткування.

Законодавча база у сфері оподаткування в Україні складна, а протягом останніх років ще й дуже нестабільна, що має негативний вплив на податкову культуру громадян. Адже часто населення ухиляється від оподаткування не тому, що не хоче платити податки, а тому, що просто не розуміє деякі норми законодавства.

Для того, щоб підвищити рівень податкової культури в Україні, необхідно:

- 1) вдосконалити та спростити податкове законодавство;
- 2) краще інформувати населення про наявні в системі оподаткування проблеми та важливість сплати податків, використо-

вуючи загальнодержавні та місцеві засоби масової інформації, які б транслювали інформаційно-навчальні програми на дану тематику;

3) почати надавати платникам податків консультаційні послуги щодо особливостей системи справляння податків;

4) вжити заходів, спрямованих на зростання довіри до податкових органів;

5) підвищити імідж податкової служби та престижу роботи у контролюючих органах;

6) удосконалити систему взаємодії податкових органів із платниками податків та підвищити її ефективність;

7) продовжувати розвивати електронні сервіси для надання послуг податковими органами;

8) створити основи для виховання податкової культури в нового покоління, включаючи економічне виховання молоді, соціальну рекламу на податкову тематику; громадські тематичні заходи) [3].

Отже, в основі податкової культури лежить усвідомлення громадянами усієї важливості сплати податків і знання своїх прав та обов'язків щодо системи стягнення податків, яка діє в країні. В Україні податкова культура поки залишається досить низькою. Це пов'язано з недосконалістю податкового законодавства та відсутністю довіри до податкових органів. Існує багато способів підвищення податкової культури та мотивації платників податків сплачувати податки. Головними з них є вдосконалення законодавства, краще інформування населення засобами масової інформації щодо важливості сплати податків для розвитку держави та суспільного добробуту, підвищення довіри до податкових органів, спрощення та якісна цифровізація системи оподаткування. В Україні зараз відбувається реформування податкової системи згідно з європейськими нормами та стандартами. Це дає надію, що скоро українська податкова культура відповідатиме рівню передових держав Європи.

Список використаних інформаційних джерел

1. Ткачик Ф. П. Моніторинг сучасного стану податкової культури в Україні [Електронний ресурс] / Ф. П. Ткачик, В. І. Дмитрів, О. Р. Влох. – 2019. – Режим доступу: <http://sciencehub.org.ua/wp->

content/uploads/2020/02/7-%D0%92%D0%98%D0%9F%D0%A3%D0%A1%D0%9A-11-12-%D0%95%D0%9C%D0%9F%D0%92-%D0%A2%D0%9A%D0%90%D0%A7%D0%98%D0%9A-%D0%94%D0%9C%D0%98%D0%A2%D0%A0%D0%86%D0%92-%D0%92%D0%9B%D0%9E%D0%A5-39-47.pdf. – Назва з екрана.

2. Зінкевич А. В. Податкова культура населення як інструмент уникнення податкових правопорушень [Електронний ресурс] / А. В. Зінкевич. – 2017. – Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21010/2/DSESES_2017_Zinkevych_A_V-Podatкова_kultura_naselennia_169-171.pdf. – Назва з екрана.
3. Давискіба К. В. Податкова культура і проблеми її формування в сучасних умовах [Електронний ресурс] / К. В. Давискіба, В. В. Карпова, О. В. Ревенко. – 2018. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/76.pdf. – Назва з екрана.

Ж. А. Кононенко, к. е. н., доцент

**Д. І. Авраменко, освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування, СВО «Магістр»
Полтавський державний аграрний університет**

КРАУДФАНДИНГ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах функціонування більшість суб'єктів господарювання, представники малого та середнього бізнесу фінансово обмежені для проведення інвестиційної діяльності. Відповідно зростає їх потреба у додатковому залученні ресурсів, яке дасть змогу або розширити обсяги своєї діяльності або підвищити ефективність вже існуючих засобів. В умовах розвитку цифрової трансформації з'являється можливість залучення цих ресурсів без загрози своєму фінансовому стану, що виникає при запозиченні ресурсів у банку. Потреба у додаткових ресурсах виникає не тільки для юридичних осіб, безліч ідей стартапів не змогли втілитись у життя внаслідок недостатньої підтримки, що полягає у відсутності спонсорів. Інструментом, який дасть змогу уникнути цих проблем виступає краудфандинг.

Не існує чіткого визначення до трактування поняття краудфандинг, одним із найпопулярніших є:

Краудфандинг (від англ. Crowd funding, crowd – «натовп», funding – «фінансування») – колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет, щоб підтримати проекти інших людей та організацій [1].

Слід зазначити, що краудфандинг є механізмом залучення фінансування не лише для стартапів чи інноваційних ідей, його можуть використовувати для збільшення обсягів виробництва (побудова нової фабрики) чи покращення інфраструктури населеного пункту (створення парку) на благодійній основі тощо. Проекти, що залучають ресурси можуть мати різний характер – політичний, комерційний, соціальний і тд.

Свій проект фірми чи фізичні особи можуть запустити безкоштовно, але також їм обов'язково необхідно провести масштабну роботу по залученню «донорів». Донор (бекер) – фізична особа, що здійснює пожертву з метою отримання фінансової (акції, роялті) чи нефінансової (подарунок, попереднє замовлення продукту) винагороди.

Розрізняють різні типи краудфандингу залежно від винагороди для спонсора (рис. 1).

Краудфандинг виник у США і був спрямований на підтримку некомерційних проектів – мистецьких або благодійних, які не могли б бути реалізованими без фінансової підтримки. Проте з розвитком комп'ютерно-інформаційних технологій термін набував більшої популярності, його почали використовувати стартапи як інструмент залучення коштів для фінансування своїх проектів, розширювалися географія його використання та сфери застосування. На сучасному етапі розвитку краудфандингу найбільш популярними його напрямками у світі є: соціальні проекти, кіно- і відеоіндустрія, музика, видавництво, технології, дизайн, мистецтво, винаходи [2].

В основі краудфандингової діяльності лежить добровільний збір коштів громадою однодумців, що переконані у важливості даного інноваційного проекту та впевнені у його успіху.

Краудфандинг проводиться за допомогою спеціалізованих платформ, на яких здійснюється реєстр проектів з метою

залучення якнайбільшої кількості людей, що можуть вкласти вільні ресурси з метою їх підтримки.

Краудфандингова платформа є майданчиком для зустрічі автора проєкту та інвестора [2].

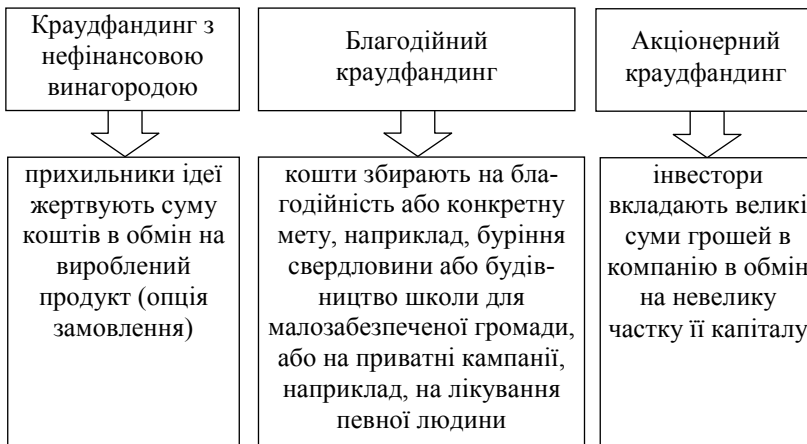


Рисунок 1 – Види краудфандингу

Автором проєкту може стати кожен, для цього необхідно зареєструватися на краудфандинговій платформі, подати інформацію про мету проєкту, вказати необхідну для його реалізації суму та створити презентацію своєї ідеї. Успішність проєкту буде залежати від якості подання інформації, насиченості презентації, донесення його важливості до інвесторів або соціально-економічного розвитку суспільства. Першочерговий внесок фінансових ресурсів повинен бути за рахунок автора проєкту. Заохочення інвесторів (донорів, бекерів) є головним завданням розміщення проєкту на краудфандинговій платформі.

В останні роки з'явилося кілька українських краудфандингових платформ, спрямованих на вирішення різних завдань, зокрема на надання гуманітарної допомоги постраждалим під час Євромайдану і в конфлікті на сході України, бізнес-стартапи та інноваційні проєкти з розвитку громадянського суспільства і громад.

Українські краудфандінгові платформи можна класифікувати відповідно до їх спеціалізації: надання гуманітарної допомоги, неприбуткові організації та соціальне підприємництво. Найбільш популярними українськими краудфандінговими платформами є «Спільнокошт» (2012), «На старті» (2014), «Куб» (2016), «RazomGo» (2018).

Оскільки краудфандинг по своїй суті є інвестиційною діяльністю, то йому притаманна значна кількість ризиків, які сповільнюють його розвиток в Україні.

Особливостями українського краудфандингу є:

- фінансування відбувається переважно у галузі охорони здоров'я, культури та освіти;
- підприємницькі проекти є затребуваними, але не знаходять належної підтримки, тому фінансуються лише на зарубіжних краудфандінгових платформах;
- відсутність ефективного державного регулювання. Це явище не є самостійно врегульованим та краудфандінгові платформи не повністю легалізовані у зв'язку із відсутністю закону «Про краудфандинг».
- недостатній рівень доходів населення і низька популяризація інвестування фізичними особами, як наслідок, низька платоспроможність, а у разі її достатностного рівня відсутність добровільних вкладів.
- відсутність культури колективних приватних інвестицій, що обмежує розвиток краудфандингу як масового напрямку інвестицій в цілому (низький рівень знань в сфері краудфандингу; наявність недовіри до даного способу фінансування серед населення; брак підприємницьких ініціатив, пов'язаних з відсутністю необхідних знань про здійснення інвестиційної діяльності на базі інтернет-платформ).
- нерозвиненість краудфандінгової інфраструктури.
- значна кількість ризиків як для інвестора, так і автора проєкту. Інвестор має ризик неповернення коштів в разі недостатньо зібраної суми, а з боку автора – відсутність гарантій щодо захисту інтелектуальних прав, тобто існує можливість викрадення ідей.

Хоча краудфандинг набирає популярності в Україні, темпи його росту є нижчими ніж у зарубіжних країнах, що в першу чергу пов'язано із скептичним відношенням до цього виду інвестиційної діяльності, низьким рівнем довіри та відсутністю державного врегулювання.

Незважаючи на його повільний розвиток в Україні краудфандинг є ефективним інструментом фінансування стартап-проектів для всіх бажаючих, що дозволяє залучити необхідну кількість ресурсів та реалізувати креативні ідеї, що мають змогу покращити культурне, наукове та соціально-економічне життя в країні. Розвиток цього напрямку має визначальне значення для цифрової трансформації України та її інтеграції у міжнародну спільноту.

Список використаних інформаційних джерел

1. Мачуський В. Краудфандинг: сутність, стан та особливості діяльності в Україні. КНЕУ. 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.businesslaw.org.ua/craundfunding-v-ukraini-t/>. – Назва з екрана.
2. Іващенко А. І. Перспективи розвитку краудфандингу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу. Інвестиції: практика та досвід. 2016 (№ 21). С. 35–37.
3. Гвоздь М. Я., Бондаренко Ю. Г., Кулиняк І. Я. Краудфандинг як інструмент залучення коштів для фінансування стартап-проектів: аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду. Економіка та управління підприємствами. м. Львів, 2020. (№ 43). С. 132–133.

Ж. А. Кононенко, к. е. н., доцент

В. М. Гаврилюк, освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування, здобувач вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавський державний аграрний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Стрімкий розвиток інформаційного забезпечення удосконалює способи, у який люди здійснюють свою ділову активність у

економічному та соціальному секторах, застосовують, створюють, та поширюють освітній та культурний контент, власні ідеї, приймають участь у суспільному та культурному житті. Це зумовлює перехід основних господарських операцій та послуг в інтернет-середовище, що сприяє поширенню новітніх цифрових технологій на усі сфери та ланки суспільного життя.

Діджиталізація, яка займає позицію якісно нового типу інформаційних та телекомунікаційних технологій, що охоплює і змінює всі сфери сучасного господарського та суспільного життя, хоча і перебуває в процесі формування, вже сьогодні володіє потужним потенціалом, що надає можливість на досягнення і компаніями, і країнами лідируючих позицій за ключовими напрямками соціально-економічного розвитку.

Метою діджиталізації є аналіз і задоволення потреб споживача, які мають тенденцію до змін з розвитком технологій, а саме – створення більш комфортної і оперативної взаємодії. Для досягнення поставленої цілі і реалізації прогресивного розвитку діджиталізації України потрібен широкомасштабний цифровий стрибок у всіх ключових сферах життя суспільства [3].

Широке застосування цифрових технологій та цифрових систем управління має безпосередній вплив на якість товарів та послуг, сервісне обслуговування клієнтів та інформаційне забезпечення відносин між суб'єктами ринку. Без винятку як і у всіх сферах економіки можуть виникати проблеми на різних етапах, що стосуються питань економічної безпеки, технологічного наповнення мереж, правильності управлінських рішень щодо впровадження єдиної цифрової інфраструктури.

В Україні розвиток діджиталізації відбувається дещо повільними темпами в порівнянні з західним ринком. Однією з основних проблем на шляху до цифрової трансформації постає обмежене коло бюджету країни та несучасна мережева інфраструктура. Також не слід забувати про непрозорість роботи кінцевих споживачів, низьку кваліфікацію кадрів, невисоку обізнаність керівництва в проведенні робіт щодо даної сфери та недосконалість публічного управління [5].

Діджиталізація має стати одним з основних орієнтирів для того, щоб досягти стратегічної мети України, а саме підвищити ВВП до 2030 року у восьмикратному розмірі, а саме до 1 трлн дол., гарантувати добробут, комфорт громадян та покращити якість життя на значення, вище за середнє у Європі. Згідно з оцінками Українського інституту майбутнього частка цифрової економіки у ВВП найбільших країн світу у 2030 році сягне 50–60 %. В Україні цей показник, за їх показниками, може бути на ступінь вищим, а саме 65 % ВВП (за реалізації форсованого сценарію розвитку цифрової економіки в Україні) [4].

Крім того, зростання темпів розвитку діджиталізації безпосередньо залежить від потенціалу економічного середовища країни, що стосується державної політики, законодавчих та нормативних актів, фінансової політики. На практиці, прямий вплив та участь держави у впровадженні новітніх технологій може значним чином забезпечити розвиток різних її галузей. Через впровадження цифрових додатків чи інших розробок для удосконалення роботи держорганів, можливо досягти значних зрушень в державному секторі.

Для досягнення достатнього рівня розвитку економічного середовища за допомогою впровадження та покращення технологій цифрової трансформації та її завдань необхідно:

- усунути законодавчі, інституційні, фінансові та інші перешкоди на шляху розвитку цифрової трансформації;
- мотивувати суб'єктів управління до застосування новітніх технологій;
- підвищувати попит і потреби суспільства на діджиталізацію;
- поглиблювати цифрові компетенції громадян з ціллю підготовки їх до оптимального застосування інформаційно-комунікативних технологій у повсякденному житті, аналіз супутніх ризиків;
- розвивати цифрове підприємництво через впровадження аналогових інфраструктур для інноваційної діяльності, використовувати сучасні технології [1].

Таким чином, покращення якості цифрових трансформацій у сфері економіки сприяє появі великої кількості нових потенційних можливостей розвитку. Цифрові дані можуть застосовуватися з ціллю розвитку, а також для вирішення соціальних проблем. Ефективна обробка даних сприяє покращенню економічних і соціальних показників, розвитку інноваційних технологій й підвищенню продуктивності. Цифрові платформи забезпечують простіше здійснення операцій, ідентифікацію мережових зв'язків та обмін інформацією.

Діджиталізація має всі можливості та перспективи для подальшого розвитку в Україні. З метою переходу вітчизняного суспільства на міжнародні фінансові ринки, підвищення якісного рівня соціально-економічного розвитку, конкурентоспроможності національної економіки.

Список використаних інформаційних джерел

1. Дибя М. І. Діджиталізація економіки: світовий досвід та можливості розвитку в Україні. Фінанси України. 2018. № 7. С. 50–63 (дата звернення: 16.10.2021).
2. Король С. Діджиталізація економіки як фактор професійного розвитку. «Modern Economics» Вип. № 18, 2019 р. С. 67–73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://217.77.213.157:8080/jspui/bitstream/123456789/6619/1/korol.pdf> (дата звернення: 16.10.2021 р.). – Назва з екрана.
3. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/> (дата звернення: 22.09.2021). – Назва з екрана.
4. Україна 2030 – країна з розвинутою цифровою економікою / Український інститут майбутнього. 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyuekonomikoyu.html#6-2-2> (дата звернення: 16.10.2021 р.). – Назва з екрана.
5. Riverbed Technology: 95 % компаній не готові до цифрової трансформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.pcweek.ua/themes/detail.php?ID=156965&spphrase_id=81091 (дата звернення 16.10.2021). – Назва з екрана.

Ж. А. Кононенко, к. е. н., доцент

**В. О. Маркевич, освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування, СВО «Бакалавр»
Полтавський державний аграрний університет**

РИЗИКИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Загалом, ризик, як економічна категорія, є невідривною частиною функціонування банківської системи. Вчасний аналіз ризику допомагає сприятливому функціонуванню банківського прибутку. Вибираючи коректну методику оцінки ризиків, можна сприяти зменшенню витрат в незапланованих ситуаціях. Отже, ризик банківської діяльності – це вірогідність того, що очікувані або неочікувані події можуть мати негативний вплив на капітал або надходження банку [1].

З точки зору саме банку, ризик – це прихована можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку через несприятливий вплив зовнішніх або внутрішніх факторів. Відповідні збитки поділяють на прямі (втрата доходів або капіталу) або непрямі (накладення обмежень на здатність банку досягати своїх бізнес-цілей).

Загалом, у банківській сфері можна помітити надзвичайно вищий ступінь ризикованості, у порівнянні з іншими сферами економічної діяльності. Це пояснюється характеристикою всіх тих функцій, які виконує кожний комерційний банк. Всі банки мають безліч клієнтів, позичальників, партнерів, і фінансовий стан кожного з них безпосередньо впливає на роботу банку. Загалом, діяльність банку має безліч фінансових операцій (випуск/купівля цінних паперів, видача кредитів, лізинг, факторинг, забезпечення клієнтів готівкою тощо), які несуть за собою можливість реалізації кількох ризиків [2].

Причини банківських ризиків поділяють на внутрішні та зовнішні. Зовнішні – це ризики, які відбуваються у зовнішньому середовищі щодо банку і на пряму не залежить від його діяльності. До факторів таких ризиків можна віднести: загальноекономічні та фінансові, політичні, правові, соціальні інформаційні,

конкурентні, стихійні лиха. Зовнішні ризики досить високо впливають на роботу банку і керувати цими ризиками дуже складно, а іноді навіть неможливо. Для оцінки таких ризиків використовують загалом логічні методи аналізу. Внутрішні – це ризики, які виникають в діяльності якогось конкретного банку. Це може бути недостатній професіоналізм співробітників банку, неефективно вироблені керівництвом банку стратегія і політика, неефективна структура власного капіталу, активів, пасивів, погане забезпечення фінансової, інформаційної та інших безпеки банку, можливий збій роботи в комп'ютерній системі банку тощо. Чим більше клієнтів, партнерів, банківських операцій, послуг, тим більше внутрішніх ризиків. Ціль менеджменту стоїть в тому, щоб виявити, оцінити та контролювати внутрішні ризики за допомогою підходящих методів.

Якщо досить пильно дивитися на проблему, можна виявити, що видів банківських ризиків є дуже багато. Саме це підкреслює важливість їх більш конкретного та уважного вивчення.

Визначити рівень (ступінь) банківських ризиків можна за трьома категоріями. 1. Повний ризик. Операції характеризуються 100 %-им ризиком, а прибуток від таких операцій банк не отримує. 2. Помірний ризик. Банк втрачає відносно невелику (близько до 30 %) частину суми, витраченої на операцію. 3. Низький ризик. Банк отримує високий прибуток практично без втрат [3].

В будь-якому випадку ризики обов'язково мають бути чітко визначені та кількісно виміряні. Аналіз ризиків та їх оцінка покладені на систематичному статистичному визначенні того, що якість значні події для банку відбудуться в майбутньому. Переважно дана ймовірність виражається в відсотках. Дана робота в банку може вестися, якщо визначені критерії, що допускають ранжувати альтернативні події в залежності від ступеня ризику. Головними пунктами в такому випадку є збір банком потрібної статистики по всіх операціях якомога швидше та попередній аналіз одержаної інформації. При цьому використовуються три методи:

1. Статистичний метод, який за якомога більший відрізок часу визначає аналіз статистичних рядів. Метою цього методу є визначення прийнятної й неприпустимої зони ризику для даного банку. В основі даного методу, який може використовуватися для оцінки різних видів банківських ризиків, лежать зіставлення ймовірностей виникнення втрат з часткою їх фактичної появи.

2. Аналітичний метод, який визначає поглиблений аналіз знайдених зон ризиків (із застосуванням двох інших методів) з метою встановлення більш кращих рівнів прийнятних ризиків для кожного виду операцій банку або для їх сукупності.

3. Метод експертних оцінок, який містить в собі збір та обробку думок експертів, складає підсумковий рейтинг оцінок (коефіцієнтів) та їх «прив'язку» до певних зон ризиків.

Кожен банк обов'язково має думати про зведення до мінімуму своїх ризиків (втрат) та управління ними. Дана робота виконується в три етапи. 1. Прогноз та ідентифікація ризиків. 2. Визначення їх можливих розмірів та наслідків. 3. Розробка та застосування заходів, які спрямовані на відведення або мінімізацію втрат. Все це можливо, якщо банк володіє продуманою політикою управління ризиками, яка дає право йому поетапно використовувати всі існуючі можливості розвитку і водночас тримати ризики на контрольованому рівні та має організаційні механізми відстеження та управління ризиками.

З даного проведеного аналізу на рахунок поняття «банківський ризик» та його класифікація можна зробити наступні висновки:

- більшість досліджень показують те, що банківські ризики – це фінансові ризики які все ж таки призводять до втрат та збитків.

- розглянуті та наведені класифікації банківських ризиків є нестандартними рамками для систематизації ризиків. Тому що використання детальних класифікацій, які враховують всі види банківських ризиків, в банківських установах спричинить втрату керованості.

- у кожному конкретному випадку необхідність та критерії класифікації мають бути визначені чіткою спеціалізацією банку і задачами аналізу.

Список використаних інформаційних джерел

1. Камінський А. Б. Економіко-математичне моделювання фінансових ризиків : автореф. дис. д-ра екон. наук: спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці». Київ : КНУ, 2007. 25 с.
2. Кириченко О., Гіленко І., Роголь С., Сиротян С., Нємой О. Банківський менеджмент : навч. посіб. Київ : Знання-Прес, 2002. 438 с.
3. Примостка Л. О. Банківські ризики: теорія та практика управління : монографія; Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». Київ : КНЕУ, 2008. 456 с.

Ж. А. Кононенко, к. е. н., доцент

**Ю. В. М'яло, освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування, СВО «Бакалавр»
Полтавський державний аграрний університет**

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ

Банківська система як складова економічної системи приваблює багатьох учасників оточуючого середовища. Тлумачення цієї категорії має такі особливості. Банківська система складається з: Національний банк України, резиденти та нерезиденти, зареєстровані у встановленому законодавством порядку на території України, інші небанківські фінансові установи, до яких належать установи щодо виконання функцій з прийняття вкладів, розміщення кредитів або ведення рахунків клієнтів, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, та фінансові і нефінансові установи, що забезпечують налагодження та підтримку зв'язки та взаємини між ними [2].

Сьогодні банківська система займає один із найрозвинутіших елементів національного механізму. Це відбулося в наслідок реформування, що розпочалося раніше за інші сектори національної економіки. За рахунок цього визначалися ключові аспекти банківського сектору при вирішенні питань переходу до ринку.

Зміст категорії банк розкривається в наступному: основна його функція є надання кредитів суб'єктам господарської діяльності та суспільству за рахунок залучення грошових активів підприємств, установ, організацій, населення та інших кредитних ресурсів, касове та розрахункове обслуговування юридич-

них та фізичних осіб, виконання валютних, обмінних та інших банківських операцій, передбачених цим законом.

Банки є юридичними особами. Вони є економічно самостійними і повністю незалежними від виконавчих та розпорядчих органів державної влади в рішеннях, пов'язаних з їх оперативною діяльністю, а також щодо вимог і вказівок, які не відповідають чинному законодавству.

До банківської діяльності належить система операцій, що може включати наступні елементи:

- приймати готівкові вклади від клієнтів;
- надавати користувачам банківських послуг позички, або налагоджувати нові платіжні засоби;
- проводити розрахункові операції між клієнтами, тощо.

Сучасні вимоги щодо надійності банку потребують визначення ступеню платоспроможності та визначення величини запасу ліквідності.

Критерії надійності банку включають три складові (рис. 1). За вище названими критеріями надійності банків було складено таблицю Топ-20 банків України, які зазначені в табл. 1.

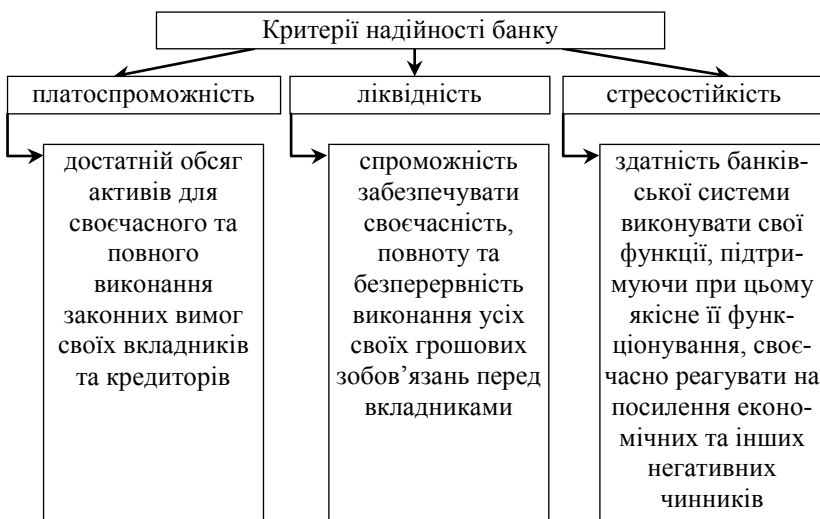


Рисунок 1 – Критерії надійності банку

Джерело: [5].

Таблиця 1 – Рейтинг Топ-20 банків України, станом на кінець 2 кварталу 2021 р.

№	Банк	Загальний рейтинг	Стресостійкість	Лояльність вкладників	Оцінка аналітиків	Місце в рейтингу по депозитам фізичних осіб
1	Райффайзен банк	4,54	4,2	4,8	4,73	4
2	Креді Агріколь банк	4,19	4	4,1	4,64	12
3	Уксіббанк	4,16	3,5	4,6	4,82	8
4	Кредобанк	4,03	3,8	4,3	4,11	13
5	ОТП банк	4,00	4,1	3,6	4,38	10
6	Альфа-банк	3,82	3,2	4,4	4,29	3
7	Правекс банк	3,74	3,6	3,9	3,76	23
8	ПУМБ	3,61	3	4,2	4,02	5
9	Укргазбанк	3,61	3,3	3,5	4,47	6
10	Приватбанк	3,59	3,2	3,6	4,47	1
11	Прокредит банк	3,58	3,5	3,2	4,38	14
12	Універсал банк	3,56	2,5	4,8	3,76	9
13	Ідея банк	3,40	3,3	3,8	3,04	20
14	Ощадбанк	3,36	2,7	3,8	4,02	2
15	Укрексімбанк	3,35	3,1	3,6	3,4	7
16	А-Банк	3,32	2,7	4,4	2,87	16
17	Піреус банк	3,27	3,2	3,3	3,49	31
18	Південний банк	3,27	2,7	4,2	2,87	11
19	Восток банк	3,18	2,8	3,9	2,78	17
20	Комерційний індустріальний банк	3,12	2,9	3,8	2,51	33

Джерело: [1].

Саме банкам належить провідна роль в організації та утриманні оптимального фінансового середовища для збору та коригування вільного потоку капіталів, нарощування грошових інструментів для збалансованої адаптації економіки. Названі критерії надійності акцентують увагу на позиціях, що розкривають зміст основних характеристик щодо умов фінансової привабливості, і як результат, отримання довіри з боку користувачів та клієнтів даної сфери економіки.

Водночас врахування максимальної кількості факторів, що спрямовані на розкриття перспективних можливостей у здійсненні умов фінансового посередництва на ринку зосереджена на встановленні особливостей структурної організації банківської сфери держави. Остання зорієнтована на забезпечення складного механізму практичної реалізації взаємозалежності між банківськими установами та ефективність фінансово-кредитного обслуговування усіх ланок суспільного життя. Банки займають місце посередника між надходженням суспільних заощаджень та раціональним розміщенням капітальних надбань в економіці. Як результат маємо підвищення ефективності національної економіки. Опираючись на отриманий досвід розвитку та функціонування банківського сектора в передових країнах, нашої державі варто акцентувати увагу на ключові аспекти банківської системи щодо зміцнення законодавчої бази як в діяльності Національного центрального банку, так і роз'яснень в законодавчих актах і нормативних документах у регулюванні діяльності комерційних банків, фінансових установ та інших кредитно-фінансових інститутах.

Список використаних інформаційних джерел

1. Веб-сторінка Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/banks/rating/> – Назва з екрана.
2. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України / за заг. ред. д-ра екон. наук Г. Т. Карчевої. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. 276 с.

3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-III в редакції від 03.07. 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>. – Назва з екрана.
4. Кононенко Ж. А., Коряченко В. С. Поняття та види банківських ризиків. «Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю»: матеріали II Всеукр. наук.-практ. конф., 26 жовтня 2017 р. Полтава : ПДАА, 2017.С. 138–139.
5. Шевченко П. Що означає надійний банк та як його обрати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/finance/nadiyniy-bank-yak-vibrati-de-pereviriti-vsyu-informaciyu-pro-bank-50027514.html>. – Назва з екрана.

Ж. А. Кононенко, к. е. н., доцент

В. В. Фурса, магістр освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Полтавський державний аграрний університет

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Внаслідок рішучого переходу від сировинної економіки до високотехнологічного виробництва, набуває актуальності дослідження проблем та перспектив розвитку цифрової економіки в Україні. Головним інструментом економічного зростання шляхом підвищення ефективності, продуктивності та конкурентоздатності є цифровізація. Крім того, ефективне використання інструментів цифрової економіки є засобом забезпечення інформаційної безпеки та стабільності. Ці фактори спричиняють суттєвий інтерес до вивчення цієї сфери.

У зв'язку з тим, що достатній розвиток цифрової економіки розпочався зовсім недавно, жоден з науковців не виділяв економічну діяльність, здійснювану шляхом використання інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій, в якій основними засобами (факторами) виробництва є цифрові (електронні, віртуальні) дані, в окрему галузь економіки. Проте слід зазначити, що з початком нового століття в розвинених країнах світу виникають нові способи галузевого структурування економіки

відповідно до цього контексту, а також нові перспективи її розвитку [2].

Як наслідок, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) створила власну методологію структурування економіки. Відповідно до неї в економіці виділяють шість стратегічних секторів: перший та другий сектори охоплюють галузі високотехнологічної та середньо-високотехнологічної промисловості, четвертий і п'ятий – ділові послуги, а шостий – соціально спрямовані види діяльності сфери послуг, що забезпечують повноцінний розвиток людини [1].

У більш деталізованому вигляді до складу стратегічних секторів згаданої методології входять такі види економічної діяльності:

1) виробництво фармацевтичної продукції, виробництво обладнання для офісів, лічильних машин та комп'ютерів, виробництво обладнання для комунікацій;

2) виробництво хімікатів, виробництво машин та устаткування, виробництво електричних машин та апаратури, автомобілебудування, залізничного та транспортного обладнання;

3) послуги пошти та телекомунікації;

4) фінансове посередництво, страхування та пенсійне фінансування, допоміжна діяльність у сфері фінансового посередництва;

5) оренда машин та обладнання, комп'ютерне та телекомунікаційне обслуговування, дослідження та розробки, інші ділові послуги (за винятком операцій з нерухомістю);

6) освіта, охорона здоров'я, соціальна допомога.

Як можна помітити, збільшення частки стратегічних галузей економіки є показником розбудови економіки, що заснована на новітніх досягненнях у сфері інформаційних та комунікаційних технологій.

Однак галузі, напряду пов'язані з використанням цифрових комп'ютерних технологій, в які входять сервіси з надання онлайн-послуг, електронні платежі, інтернет-торгівля, інтернет-банкінг, краудфандінг тощо, тобто основні сегменти цифрової економіки, невідображені в жодному секторі [3].

В результаті дослідження для прискорення реалізації цифрової економіки в Україні існує очевидна необхідність підвищення рівня орієнтованого розвитку телекомунікаційних підприємств в процесі формування цифрової економіки як цілісної системи.

Встановлено, що першочергового покращення потребують такі складові, як: запровадження технологій, що забезпечують швидкість передачі інформації та підвищення загального рівня стратегічної цифровізації підприємств. Поряд з цим, компаніям слід задовольняти підтримку вже досягнутого високого рівня конвергентної орієнтації у частині рівня якості телекомунікаційних послуг та поглиблення об'єднання шляхом розширення пакетних послуг різного роду споживачам.

Отже, нині неможливо не враховувати такий великий та важливий сектор економіки, як цифрова економіка. На чолі цієї економіки стоять інформаційні та комунікаційні технології, а також всесвітня мережа Інтернет, що дає можливість здійснювати різносторонній розвиток, утворювати нові ринки, здійснювати обмін досягненнями та іншим досвідом учасників.

Зі зростанням населення й споживання ресурсів у сучасному світі цифрова економіка не обмежує свого впливу тільки сферою бізнесу й торгівлі. Вона також має вагомий вплив на сектор освіти та банківську сферу. Зрозуміло, що це стосується лише високорозвинених країн, але все більше охоплює країни так званого другого й третього світу.

Список використаних інформаційних джерел

1. OECD Science, Technology and Industry: Scoreboard, Edition (2005) Available at: http://www.oecdilibrary.org/oecd/content/book/sti_scoreboard-2005-en (accessed: 10.09.2019).
2. Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. Фінансовий простір. 2017. № 3. С. 13–21.
3. Кіреєв Д. Б. Розвиток цифрової економіки як елемент стратегії суспільного розвитку в Україні. Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського. Серія : Державне управління. 2019. Т. 30 (69). № 1. С. 38–44.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Підвищення рівня якості аграрної продукції, є одним з факторів підвищення її конкурентоспроможності. Більш якісна продукція має більш вагомі конкурентні переваги та здатна задовольнити потреби споживачів на вищому рівні порівняно з аналогічною продукцією. Якісна аграрна продукція сприяє підвищенню попиту та збільшенню прибутку завдяки збільшенню обсягів продажу.

О. М. Царенко, В. П. Руденко основними факторами формування та забезпечення якості агропромислової продукції вважають техніко-технологічні (вид продукції, періодичність її виробництва, рівень механізації та автоматизації, метрологічне забезпечення, стан технічного обладнання тощо), організаційні (планомірність і ритмічність робіт, наявність політики щодо якості, забезпечення матеріалами, сировиною, нормативне і інформаційне забезпечення), економічні (характер зв'язку споживач-виробник, фінансування, форма оплати праці, собівартість, ціна), екологічні (природні, стан навколишнього середовища, гарантування безпеки праці тощо), соціальні (підбір та розстановка кадрів, організація освіти і підвищення кваліфікації, умови праці, побуту, громадська свідомість) [1, с. 45].

Глобалізаційні процеси в економіці та посилення нецінової конкуренції стимулюють сільськогосподарські підприємства до пошуку інноваційних шляхів розвитку, які, в першу чергу, пов'язані з проблемами підвищення якості виготовленої продукції, адаптації її до міжнародних вимог. Тому вдосконалення механізму формування системи управління якістю у агропромисловому комплексі, яка виступає гарантом здатності, організації стабільно виробляти та постачати продукцію визначеної якості, набуває пріоритетного характеру. Розробка, впровадження, сертифікація та підтримання системи управління якістю в стані дієздатності є одним із стратегічних напрямів діяльності

господарюючих суб'єктів, що значно підвищує їх результативність, економічну ефективність та конкурентоспроможність на світовому ринку [2].

В. Г. Андрійчук [3] зазначає, що для забезпечення конкурентоспроможності товарів за якістю необхідно, насамперед, визначити чіткі цілі щодо неї і розробити на кожному підприємстві технічні умови, а також вжити інших заходів, що забезпечують якість товарів згідно з визначеними цілями. Лише ті підприємства можуть розраховувати на успіх, в яких виробничий процес орієнтований на постійне забезпечення якості, її підтримку. Але при цьому основну увагу слід звертати на функціональний аспект якості, що вказує, наскільки продукція підприємства задовольняє сучасні потреби споживачів. Адже якість продукції може відповідати внутрішнім технічним умовам підприємства, встановленим стандартам, але якщо їх конструкція (набір вимог і характеристик, що містяться в цих технічних умовах і стандартах) відстала від вимог споживачів, така продукція не користуватиметься попитом.

На теперішній час, переважна більшість агропромислової продукції України не є конкурентоспроможною на світовому ринку, причиною цього є неналежний контроль за впливом виробництва на екологію, та також за всіма етапами виробництва харчової продукції. Суттєвою проблемою є і невідповідність харчової продукції Європейським стандартам. Міжнародний досвід не широко впроваджується в практику українського виробництва сільськогосподарської продукції, бо пов'язаний з фінансовими витратами, що без підтримки держави позначиться на її конкурентоспроможності. Проблема збереження екології навколишнього середовища є глобальною і потребує вирішення на світовому рівні, контроль за екологічною безпекою продукції це справа держави і політики, що вона впроваджує.

Першочерговим завданням для України є контроль за безпекою виробництва харчових продуктів, удосконалення нормативно-правової бази та запровадження ефективного міжнародного досвіду екологічного виробництва.

Список використаних інформаційних джерел

1. Царенко О. М. Економічні механізми забезпечення якості продукції АПК. – Суми : ВТД «Університетська книга», 1999. – 45 с.
2. Кравченко Ю. М., Антощенкова В. В. Екологічна безпечність та якість сільськогосподарської продукції та її конкурентоспроможність в умовах міжнародної інтеграції. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка. Сер. Економічні науки. 2019. Вип. 202. С. 84–92.
3. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств. Київ : КНЕУ, 2002. 624 с.
4. Кравченко Ю. М., Антощенкова В. В. Фактори сталого розвитку економіки аграрного сектору Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Сер. Економічні науки. 2019. Вип. 200. С. 174–183 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdusg_2019_200_20. – Назва з екрана.
5. Onegina V., Kravchenko J., Antoshchenkova V. Improving the efficiency of quality management and safety of dairy production in Ukraine in the conditions of European integration. Theory and Practice of Individualized Learning : Scientific and Methodical Seminar, October 1, 2020. Opole : Academy of Management and Administration, 2020. P. 105–111.
6. Кравченко Ю. М. Теоретичні підходи щодо сутності реформування та реструктуризації підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості № 35. Харків : УкрДАЗТ, 2011. С. 152–155.

Д. Ю. Кубрак, *магістр*

М. Є. Рогоза, *д. е. н., професор – науковий керівник*

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО ОБ'ЄКТА

Розвиток економіки зумовлює ускладнення розуміння змісту капіталу та механізму управління його структурою. Управління структурою капіталу підприємства відбувається за допомогою системи методів і принципів розробки управлінських рішень, які мають тісний зв'язок з ефективністю його використання. До

сучасних методів управління структурою капіталу підприємства можна віднести управління на основі використання механізму фінансового левериджу, обрання типу фінансування залежно від принципів менеджменту та розрахунку вартості капіталу.

До важливих параметрів оцінювання структури капіталу варто віднести показник рівня фінансового ризику, що обґрунтовується існуванням і дією факторів ризику у процесі здійснення фінансово-виробничої діяльності підприємства [1].

Питання теорії структури капіталу господарюючих суб'єктів є одними з активно досліджуваних напрямків у фінансовій науці. Оптимально сформована структура капіталу надає можливість підприємству повною мірою реалізувати власні виробничі та фінансові можливості, проте сучасні економічні умови викликають необхідність у оптимізації структури капіталу і удосконаленні управління нею.

Наявність на підприємстві оптимальної структури капіталу забезпечує змогу знижувати витрати виробництва, підвищувати віддачу від інвестицій, прискорювати кругообіг і оборот капіталу, збільшувати доходи. Одночасно, існування факторів фінансових ризиків і невизначеності економічного середовища зумовлюють до проектування та застосування управлінських рішень з урахуванням впливу даних чинників, і рішення в управлінні структурою капіталу підприємства не є винятком [2].

Пріоритетні напрями дослідження процесу формування структури капіталу полягають у розвитку методик економічного аналізу оцінки фінансового стану підприємств, які формуються на обґрунтованих організаційних засадах. Це спричинено неспроможністю раціональної оцінки стану підприємства, оскільки неадекватністю західних методик розрахункам фінансових коефіцієнтів, несистематизованістю напрямків аналізу фінансового стану підприємства.

Функціонування системи стратегічного управління структурою капіталу підприємства ускладняється відсутністю регламентованої чинним законодавством методики аналізу оптимізації структури капіталу суб'єкта господарювання.

На основі існуючих підходів до оптимізації структури капіталу підприємств варто здійснювати комплексні заходи щодо оптимізації, які б містили збалансування декількох критеріїв. Найбільш раціональним щодо досягнення оптимального співвідношення структурних компонентів капіталу підприємства можна вважати метод, який базується на рівночасній максимізації рентабельності власного капіталу та мінімізації середньозваженої вартості капіталу. Саме тому потрібно виявляти таку структуру капіталу, за якої середньозважена вартість капіталу та величина фінансового левериджу будуть мати найоптимальніші значення [3].

Оскільки окремі методики мають і окремі комплекси коефіцієнтів, виникає необхідність дослідження комплексу показників для побудови методики аналізу формування оптимального балансу між власним та позиковим капіталом, а також отримання доступу до повної та достовірної інформації про фінансово-майновий стан підприємства. Значна кількість існуючих методик містять комплекси аналітичних коефіцієнтів, що, у свою чергу, свідчить про те, що до сьогодення часу відсутня універсальна методика оцінки фінансової стійкості підприємства.

Отже, оптимальною є структура капіталу, яка дасть можливість мінімізувати середньозважену вартість капіталу і, водночас з цим, підтримувати кредитну репутацію підприємства на рівні, який б дозволяв залучати нові капітали на задовільних умовах. Оптимізація структури капіталу – це важливий етап стратегічного аналізу капіталу, за якого досягається максимальна ефективність діяльності компанії.

Список використаних інформаційних джерел

1. Домбровська С. О., Лапіна І. С. Структура капіталу підприємства: сучасні проблеми та парадигма розвитку : монографія. Харків : «Діса плюс», 2020. 256 с.
2. Кравцова А. М. Фінансові ресурси підприємств: механізм формування та ефективного використання : монографія. Вінниця : Балюк І. Б., 2010. 219 с.
3. Стащук О. В., Гриценюк А. В. Структура капіталу підприємства в контексті досягнення його фінансової стійкості. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. 2012. Вип. 19. С. 223–225.

*Т. І. Олешко, д. т. н., професор;
Н. В. Попик, к. е. н., доцент;
Д. М. Квашук, к. е. н., доцент
Національного авіаційного університету*

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ

Бізнес – це налагоджена модель організації роботи, якісна взаємодія з клієнтами та стабільний розвиток і нарощення потужностей.

Наявність системного підходу до управління компанією є необхідною передумовою її успішного розвитку в довгостроковій перспективі. І саме керуючись системним баченням, формування бізнес-моделі компанії дає можливість будувати бізнес.

Системний підхід до управління компанією дозволяє врахувати всі чинники, які впливають на її діяльність, та підтримувати оптимальну і доцільну для неї бізнес-модель.

Розробка бізнес-моделі, тобто концептуального опису того, як саме конкретна компанія заробляє гроші – це процес тривалий, який неминуче вимагає постійних правок і коригувань. Бізнес-модель служить логічним і наочним відображенням того, як компанія функціонує на всіх своїх рівнях, як створює вигідні умови для клієнтів, що забезпечує необхідний рівень продажів і відповідний прибуток.

На сьогоднішній день більшість компаній застосовує найбільш актуальні з уже існуючих, перевірених на практиці бізнес-моделей, адаптуючи і вдосконалюючи їх під індивідуальні особливості та конкурентні переваги.

Наведемо найбільш поширені варіанти бізнес-моделей та приклади компаній, які за цими моделями працюють:

- виробник: виготовляє готову продукцію із сировини (Ford, CocaCola);
- дистриб'ютор: купує продукцію у виробника та продає (автосалони);
- роздрібний продавець: купує товар у дистриб'ютора та реалізує за роздрібними цінами (Amazon);

- франшиза: одна компанія надає іншій право працювати під своїм брендом, і за це отримує винагороду – роялті (McDonald's);

- Е-комерція: продаж онлайн (усі інтернет-магазини);

- Bricks-and-clicks: компанія поєднує традиційний офлайн-бізнес та елементи Е-комерції (виробники одягу, котрі мають як стаціонарні торгові мережі, так і онлайн-магазини);

- підписка: ця модель передбачає утримання клієнтів на основі довготривалого контракту та отримання прибутку за рахунок повторного придбання (Netflix);

- агрегатор: компанія об'єднує суб'єктів, котрі можуть запропонувати послуги з однієї сфери та реалізує це під власним брендом (Uber);

- дропшипінг: модель працює в рамках Е-комерції, але у вужчому сегменті, адже тут компанія виконує роль посередника між оптовим продавцем та покупцем (значна частина онлайн-магазинів).

Але на сьогоднішній день у сфері управління бізнесом найкращий інструмент для вирішення найважчого завдання компанії – це створення інноваційної бізнес-моделі.

Довгостроковий успіх компанії залежить від її вміння створювати і переробляти інноваційну бізнес-модель. І головне запитання, яке повинні ставити собі великі компанії, звучить так: як я можу змінити правила гри? А це означає заміну застарілої бізнес-моделі більш сучасною.

У нинішніх умовах вже не можна обмежитися інноваційним продуктом або процесом. Вони обидва застарівають з дедалі більшою швидкістю. Дослідження свідчать, що в інноваційну бізнес-модель закладено набагато більший потенціал успіху, ніж в інноваційний процес або продукт. Тому лідери у різних сферах оновлюють свою бізнес-модель удвічі частіше за інші компанії. Ми живемо у світі короткочасних конкурентних переваг. Утримати успіх можна лише в тому випадку, якщо його першопричини постійно аналізуються й переглядаються.

На думку О. Гассмана концепція сучасної бізнес-моделі складається з чотирьох елементів:

1. Клієнт (хто?). Хто є нашими цільовими клієнтами? На які споживчі сегменти потрібно націлюватися, й які з них будуть охоплені бізнес-моделлю?

2. Ціннісна пропозиція (що?). Що ми пропонуємо клієнтам? Визначення пропозиції компанії і опис того, як компанія задовольняє потреби цільових клієнтів.

3. Ланцюжок створення цінності (як?). Як ми створюємо свої продукти? Процеси та дії у поєднанні з відповідними ресурсами і засобами.

4. Механізм отримання прибутку (чому?). Чому компанія є прибутковою? Структура і механізми генерування прибутку.

Інакше кажучи, бізнес-модель визначає, хто ваші клієнти, що ви продаєте, як формуєте пропозицію і чому ваш бізнес приносить прибуток.

Інноваційне перетворення бізнес-моделі вимагає зміни щонайменше двох із чотирьох елементів. Наприклад, виробник авіадвигунів Rolls-Royce впровадив бізнес-модель «Оплата за льотну годину». Клієнти не викупували двигун, а купували льотні години. Компанія залишала за собою право володіння і несла відповідальність за обслуговування і ремонт. Тобто Rolls-Royce, не змінивши профіль клієнта (авіакомпанії), змінила ціннісну пропозицію (що?), ланцюжок створення цінності (як?) і механізм отримання прибутку (чому?).

Бізнес-модель – це загальна картина того, як інноваційна концепція формуватиме економічну цінність для покупця, компанії і партнерів. Вона бере до уваги інфраструктуру, необхідну для просування продукту або послуги на ринок, просту для покупця, і водночас зручну і прибуткову для компанії.

За останні 100 років бізнес-моделі пройшли шлях від такої як «власник магазину» до такої як «посередник у доступі до емоцій». Інноваційні бізнес-моделі здатні не просто вивести компанію на ринок, а повністю змінити правила гри на певному ринку. Тому бізнес-модель за вмілого застосування може стати дієвим інструментом у досягненні комерційного успіху та запорукою системності в управлінні діяльністю компанії.

Список використаних інформаційних джерел

1. <https://bakertilly.ua/news/id49637>.
2. https://feu.kneu.edu.ua/get_file.
3. http://loveread.ec/view_global.php?id=65954.
4. Швиданенко Г. О. Формування бізнес-моделі підприємства : навч. посіб. / Г. О. Швиданенко, Н. В. Ревуцька. – Київ : КНЕУ, 2013. – 423 с.

Р. Остапенко, к. е. н., доцент

Державний біотехнологічний університет, Харків

МОНІТОРИНГ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У системі організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємства економічну діагностику слід розглядати через оцінку параметрів розвитку кризи, виявлення проблем підприємства, відхилення фактичних характеристик його розвитку від нормативних у порядку розробляти корекційні рішення. Однак, зведення діагностики лише до пошуку негативних тенденцій та процесів видається недостатнім. Перш за все, якщо діагностика не виявляє значних негативних процесів і тенденцій, то за такого підходу виявляється, що діагностику не слід було проводити, оскільки її результат дорівнює нулю. Тому цілісне розуміння економічної діагностики передбачає врахування не тільки негативних,

Під час аграрної реформи в Україні більшість селян набули права власності на майно та землю, отримавши відповідні свідоцтва. Але стати справжнім власником і власником можна лише за певних умов, дуже важливою з яких є вибір організаційно-правової форми господарської діяльності, адаптованої до вимог ринку.

Виробнича діяльність зводиться до використання технічно можливих комбінацій факторів виробництва для виробництва продукції в межах певних організаційно-правових форм.

У сучасній економічній літературі широко використовується поняття потенціалу: економічне, ринкове, науково-технічне,

кадрове, організаційне, управлінське, виробниче і т. д. Однак єдності у визначенні понять немає. Це, зокрема, стосується виробничого потенціалу. У процесі діагностики ми пропонуємо виходити з концепції потенціалу, яка охоплює не тільки ресурси підприємства, а й результат їх використання.

Діагностику потенціалу підприємства слід проводити з метою виявлення невикористаних резервів, оцінки їх стану та тенденцій розвитку. Резерви – це невикористаний потенціал. Якщо прийняти, що потенціал є певним оптимальним станом ресурсів з точки зору кінцевого результату діяльності підприємства, то резерви – це не що інше, як різниця між цим оптимальним та фактичним станом. Потенційна діагностика дозволяє діагностувати резерви, без яких неможливо розробити стратегію розвитку підприємства.

Проводячи порівняльний аналіз відповідності темпів та особливостей розвитку суб'єктів господарювання, ми визначаємо діапазон показників, який корелює зі значеннями показників інших сільськогосподарських підприємств. Так само показники розвитку галузі корелюють із економікою в цілому. В результаті такого підходу можна виявити специфіку динаміки ринкової ефективності окремих груп підприємств галузевого та регіонального рівнів. Встановлено, що ефективність функціонування значної кількості підприємств нижча за галузеву або коливалася порівняно з нею. Водночас існує певна група підприємств, які протягом тривалого часу досягають виняткових показників ефективності ринку.

Галузеві показники за останні три роки дають підстави зробити висновок, однак, що сільськогосподарські підприємства відрізняються низькою ефективністю, а кожне третє є збитковим.

Протягом останніх десяти років рентабельність виробництва основних видів продукції в сільському господарстві, що визначають рентабельність функціонування сільськогосподарських підприємств, залишалася вкрай низькою. І на сьогодні переломний момент ще не настав.

Враховуючи сучасну ситуацію в галузі та різні тенденції розвитку сільськогосподарських підприємств, товариства з обмеженою відповідальністю залишаються визначальною організаційно-правовою формою ведення сільського господарства в сільській місцевості. Це те, що дає нам основу для аналізу організаційних та економічних аспектів їх економічної діяльності на регіональному рівні.

Ефективність функціонування підприємств у сучасних умовах визначається новим механізмом управління, який знаходиться на стадії становлення. Економічний механізм – це система взаємопов’язаних організаційних, економічних та правових відносин, що визначають кінцевий результат діяльності підприємства [1]. Його недосконалість і неоднозначність використання в системі управління підприємством проявляється в ефективності виробництва.

Протягом останніх десяти років рентабельність виробництва основних видів продукції в сільському господарстві, що визначають рентабельність функціонування сільськогосподарських підприємств, залишалася вкрай низькою. І на сьогодні переломний момент не настав.

Зарубіжний досвід управління нестабільністю галузі базується на моделях конкуренції [2]: економія від масштабу (у виробництві, дослідженнях, маркетингу, обслуговуванні); асортиментна політика; інноваційний менеджмент (придбання не тільки засобів виробництва, а й реклами, досліджень та розробок, компенсація збитків, пов’язаних з організацією нового підприємства тощо); управління витратами; доступ до каналів розповсюдження; державна політика (уряд може впливати на такі методи, як ліцензування, обмеження доступу до джерел сировини, стандарти забруднення води та повітря та стандарти безпеки).

Враховуючи сучасну ситуацію в галузі та різні тенденції розвитку сільськогосподарських підприємств, товариства з обмеженою відповідальністю залишаються визначальною організаційно-правовою формою ведення сільського господарства в сільській місцевості. Це те, що дає нам основу для аналізу організаційних та економічних аспектів їх економічної діяльності на регіональному рівні.

Список використаних інформаційних джерел

1. Полтавський Ю. А. Економічний механізм: приватна власність, помножена на колективні методи ведення виробництва / Ю. А. Полтавський // Проблеми економіки агропромислового комплексу та формування його кадрового потенціалу : зб. монографія. Вип. 2 / упоряд. П. Саблук, В. Амбросов, Г. Мазнев. МОСКВА: IAE PUBL, 2000. – С. 506–510.
2. Портер М. Конкурс : пер. з англо-московського / М. Е. Портер. – Москва : Вільямс, 2005. – 608 с.

В. А. Павлова, д. е. н., професор

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ У ДИНАМІЦІ ЇЇ СУБ'ЄКТІВ ТА ОБ'ЄКТІВ

На сьогодні зовнішньоекономічна діяльність набуває важливості для розвитку національної економіки та її господарюючих суб'єктів в процесі відносин, що виникають на території та за межами України.

Як показує аналіз статистичної інформації, зовнішньоторговельний оборот товарів у 2020 р. у порівнянні з 2019 р. зменшився на 10,2 % (на 13,5 млрд дол.) і становив 118,3 млрд дол. та на 26,2 % (на 36,7 млрд дол.) порівняно з 2013 р. (рис. 1) [1].

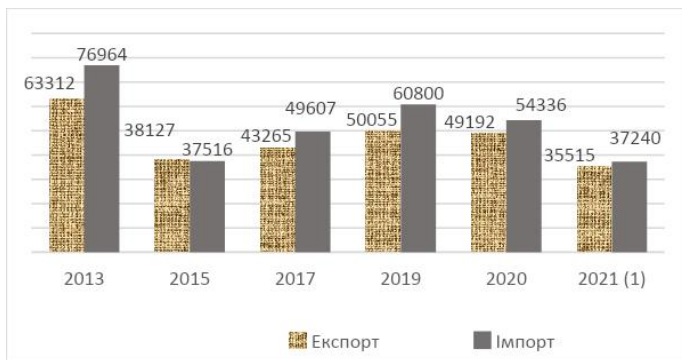


Рисунок 1 – Обсяг експорту-імпорту товарів в Україні, млн дол. США

Згідно з рис. 1 сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів у 2020 р. є від'ємним у сумі 5,1 млрд дол., але покращилось у порівнянні з 2019 р. на 1,0 млрд дол. [2], а порівняно з 2013 р. – на 8508 тис. грн.

Експорт товарів у 2020 р. зменшився у порівнянні з 2019 р. на 1,7 % (на 841,7 млн дол.) і становив 49,2 млрд дол. Порівняно з 2013 р. експорт зменшився на 14,1 млрд дол., а відносно 2015 р. – на 11 млрд дол.

Імпорт товарів у 2020 р. зменшився у порівнянні з 2019 р. на 11,0 % (на 6,7 млрд дол.), з 2013 р. – на 29,4 % (на 22,6 млрд дол.), з 2015 р. збільшився на 44,8 % (на 16,8 млрд дол.).

Все це свідчить про стрибкоподібний характер розвитку зовнішньої торгівлі України, що викликає необхідність спеціального дослідження факторів, які формують зовнішньоторговельний оборот та впливають на природу балансу товарів і його сальдо.

Що стосується кількості країн-партнерів України, з якими ведеться зовнішня торгівля, то їх динаміка свідчить про зміну відповідно до зовнішньоторгової політики та внутрішньої соціально-економічної ситуації (рис. 2).

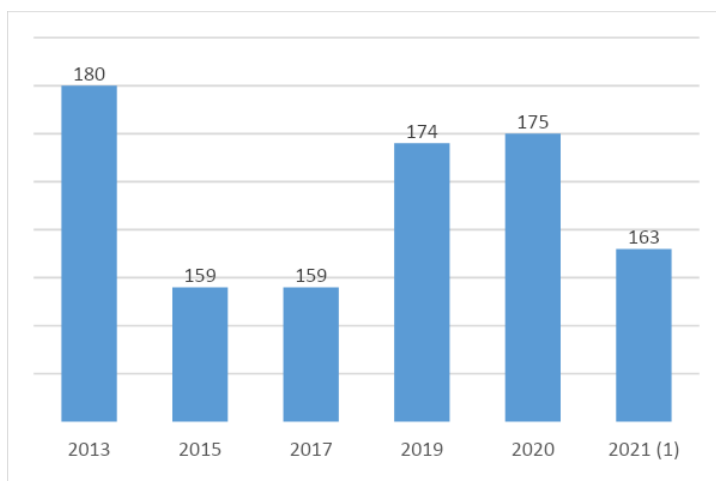


Рисунок 2 – Динаміка кількості країн-партнерів України по зовнішній торгівлі [1]

Так, у 2020 р. кількість країн-партнерів України по зовнішній торгівлі становила 175, у 2019 р. – 174. У 2013 р. кількість партнерів становила 180. В результаті тимчасового окупованих територій України у 2015–2017 рр. партнерів по міжнародній торгівлі зменшилося до 159, що на 9,1 % менше, ніж у 2020 р. та 11,7 % у 2013 р.

Найбільшими торговельними партнерами України є країни Європейського Союзу (28 партнерів) з питомою вагою зовнішньоторговельному обороті товарів і послуг у 2020 р. 40,7 %.

Таким чином, для розвитку міжнародних економічних зв'язків важливим є як входження вітчизняних підприємств у систему міжнародної торгівлі, так і залучення іноземних підприємств до діяльності в Україні.

Список використаних інформаційних джерел

1. Статистична інформація. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Назва з екрана.
2. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2020 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk>. – Назва з екрана.

Ю. С. Папіж, к. е. н., доцент

В. С. Єненко, студент, гр. 073-17-1, спеціальність «Менеджмент»

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

СУТНІСТЬ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ АСОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Управління товарним асортиментом є однією з найважливіших складових конкурентної стратегії підприємства. Особливо важливим воно є для підприємства, яке працює на зарубіжних ринках. Питання про розширення або звуження асортименту продукції, що продається, може мати різні рішення залежно від цілого комплексу конкретних умов: галузь, конкуренти, розміри підприємства та інші кон'юнктурні складові.

Формуванню асортименту передую розробка підприємством асортиментної концепції. Вона являє собою спрямовану побудову оптимальної асортиментної структури, товарної пропозиції, при цьому за основу приймаються, з одного боку, споживчі вимоги певних груп (сегментів ринку), а з іншого боку – необхідність забезпечити найбільш ефективне використання підприємством сировинних, технологічних, фінансових й інших ресурсів для того, щоб виробляти продукцію з витратами.

Управління асортиментом припускає координацію взаємозалежної діяльності – науково-технічного й проектного, комплексного дослідження ринку, організації збуту, сеанси реклами, стимулювання попиту тощо.

Один з важливих елементів асортименту й у цілому товарної політики – вилучення із програми неефективних товарів. Вилучатися можуть товари морально застарілі й економічно неефективні, хоча й, можливо, що користуються деяким попитом. Загалом асортиментна політика – визначення набору товарних груп, найкращих для успішної роботи на ринку, що забезпечує економічну ефективність діяльності підприємства в цілому.

Асортиментна політика визначає оптимальне співвідношення виробів, що знаходяться на стадіях життєвого циклу, але одночасно перебувають на ринку. Оптимізація номенклатури виробів, що одночасно перебувають на ринку, але розрізняються за ступенем новизни, дозволяє гарантувати підприємству відносно стабільні загальні умови забезпечення обсягів реалізації, покриття витрат і досягнення прибутку.

Як правило, управління товарним асортиментом з метою підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства на зарубіжному ринку включає нижче перераховані етапи:

- ✓ Визначення існуючих та нових потреб закордонних споживачів, аналіз способів використання товару на зарубіжному ринку.

- ✓ Критична оцінка експортної продукції з позиції зарубіжного споживача.

- ✓ Оцінка конкуруючих виробів.

- ✓ Додавання нових функцій до товару, вилучення, диференціація (в т. ч. новий профіль).
- ✓ Пропозиція по новим виробам, модифікаціям, новим способам використання товару.
- ✓ Аналіз можливостей виробництва, цін, собівартості, рентабельності.
- ✓ Ринкові тести нової продукції (за кордоном).
- ✓ Пропозиції по параметричним рядам товару (ціна, упаковка, сервіс).
- ✓ Оцінка та коригування експортного асортименту [1].

Широта товарного асортименту частково визначається цілями, які підприємство ставить перед собою. У підприємств, які мають на меті стати постачальниками вичерпного асортименту або тих, що допомагають завоювати велику частку ринку чи його розширення, товарний асортимент звичайно широкий. Їх менше хвилює положення, коли ті або інші з вироблених ними товарів не дають прибутку. Підприємства, зацікавлені насамперед у високій прибутковості свого бізнесу, мають зазвичай звужений асортимент дохідних виробів.

Розширення товарних асортиментів може відбуватися також за рахунок додавання нових виробів у вже існуючих рамках, тобто за рахунок насичення асортименту – вертикальної зміни. Є декілька причин, за яких прибігають до насичення асортиментів:

- прагнення одержати додатковий прибуток;
- спроби задовольнити дилерів, що скаржаться на пробіли в існуючому асортименті;
- прагнення повністю задіяти виробничі потужності;
- спроби стати провідним підприємством з вичерпними асортиментами;
- прагнення ліквідувати ніші з метою недопущення конкурентів.

Так, якщо підприємство має сформований експортний асортимент, то через певний час виникне необхідність його оптимізувати в наслідок плинності часу та ринкових змін. В загальному вигляді О. Савинкін виділяє у процесі оптимізації асортименту 3 основні етапи [2].

1 етап. Аналіз динаміки ринку й структури попиту.

Підрозділ, відповідальний за управління асортиментом (як правило, це маркетингова служба), із установленою періодичністю ініціює процес оптимізації. Маркетинговий підрозділ аналізує динаміку продажу по товарних групах (окремим товарам) на закордонних ринках, оцінює перспективи зміни попиту й конкуренції в сегментах, на яких представлена або куди збирається виходити компанія зі своєю продукцією (послугами). На підставі отриманої інформації фахівці з маркетингу готують варіанти рішень по зміні структури асортименту, спрямовані на підвищення задоволеності споживачів, зміцнення конкурентної позиції компанії й збільшення частки ринку.

2 етап. Фінансовий аналіз розроблених пропозицій.

Планово-економічна служба аналізує фінансові показники по товарних групах або окремих товарах і виносить свої висновки про зміну структури асортименту.

3 етап. Затвердження остаточного варіанту структури асортименту.

Робоча група, у яку входять фахівці маркетингового, економічного й іншого підрозділів (виробництво, закупівлі, логістика), розробляє й погоджує остаточний варіант рішення по оптимізації асортиментів продукції компанії.

Слід зазначити, що управління товарним асортиментом є обов'язковою роботою, до того ж спільною діяльністю багатьох спеціалістів підприємства: економістів, маркетологів, працівників відділів експорту та імпорту, технічних спеціалістів, керівників відділу продажу та закупівель тощо. Оптимальна структура асортименту має забезпечувати максимальну рентабельність товарів та стабільність компанії на ринках за кордоном і загалом.

Список використаних інформаційних джерел

1. Моисеева Н. К. Международный маркетинг : учеб. пособие. – Москва : Центр экономики и маркетинга, 1998. 350 с.
2. Савинкин А. Как оптимизировать ассортимент. Финансовый директор. 2004. № 5. С. 28–31.

Ю. С. Папіж, к. е. н., доцент

С. Ю. Унченко, студент, гр. 073-17-3, спеціальність «Менеджмент»

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Успішність експортної діяльності підприємства залежить від багатьох внутрішніх та зовнішніх чинників, серед яких одним із ключових є формування та реалізація ефективної стратегії зовнішньоекономічної діяльності, яка являє собою план розвитку підприємства стосовно діяльності пов'язаної з виходом на зовнішній ринок, завоюванням бажаної частки ринку, розширення та підтримання своїх позицій. Крім цього – це комплекс управлінських рішень, які звужують всю множину можливих зовнішньоекономічних дій підприємства до сукупності найбільш ефективних з точки зору довгострокових цілей сформульованих у загальній стратегії.

Формування стратегії експортної діяльності відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які в свою чергу формують експортний потенціал підприємства, що є основою для формування стратегії. До внутрішніх чинників відносять: організацію управління підприємством; інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності; планування експортного виробництва; облік та аналіз експортних поставок; кадровий менеджмент [1]. Серед зовнішніх чинників формування стратегії експортної діяльності можна виділити: економічні (рівень та темпи інфляції, зростання та спад виробництва, коливання курсу національної та іноземної валюти, оподаткування, умови одержання кредиту і процентна банківська ставка, рівень динаміки цін, попит покупців, платоспроможність контрагентів тощо); демографічні (кількість населення, його вік, стать, сімейний стан тощо); політико-правові (сприятливість наявної законодавчої бази, її стабільність, політичний лад, стосунки, які склались у країні на світовій арені тощо); соціокультурні (відмінності у

ставлення людей до самих себе і до інших, ставлення до суспільних інститутів, природи, основних культурних цінностей, відмінності у сприйнятті та у потребах тощо); науково-технічні (рівень розвитку науки і техніки у країні, рівень впровадження досягнень НТП у виробництво, доступність новітніх технологій тощо) тощо.

Формування стратегії експортної діяльності, як правило, складається з наступних етапів:

- початковий – здійснення аналізу зовнішнього середовища, прогнозування майбутнього розвитку підприємства, виявлення можливостей і загроз, сильних і слабких сторін, оцінювання конкурентоспроможності і прогнозування її зміни;

- на другому етапі або паралельно (на новоствореному підприємстві – на першому) визначають місію, мету і цілі зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

- на третьому етапі здійснюють стратегічний аналіз, який полягає в порівнянні мети і цілей зовнішньоекономічної діяльності з результатами аналізу середовища зовнішньоекономічної діяльності, виявленні і усуненні розривів між ними і, головне, у виробленні альтернативних стратегій – варіантів стратегічного розвитку;

- на четвертому етапі моделюються варіативні сценарії розвитку подій (оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний) і досліджується вплив кожного на сформульовані альтернативні стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Визначається конкурентоспроможність підприємства у разі реалізації тієї чи іншої стратегії експортної діяльності за певним сценарієм;

- на п'ятому етапі здійснюється вибір найбільш прийнятної стратегії зовнішньоекономічної діяльності з альтернативних;

- на шостому – готується кінцевий варіант стратегічного плану зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

- на сьомому етапі на базі стратегічного плану розробляються тактичні середньострокові плани зовнішньоекономічної діяльності;

– на восьмому етапі розробляються оперативні плани та проекти, і на цьому процес стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності завершується [2].

Процес реалізації стратегічного плану (процес стратегічного управління) передбачає не лише організацію реалізації стратегії експортної діяльності (9-й етап) але і її практичну оцінку, контроль за виконанням (10-й етап) і зворотний зв'язок, якщо виявляються помилки, недоробки у формуванні стратегічного плану на будь-якому із етапів. Інколи такий зворотний зв'язок передбачає часткові зміни місії і цілей зовнішньоекономічної діяльності, якщо вони виявилися до певної міри нереальними. Зворотний зв'язок можливий на будь-якому з етапів формування стратегії. Все це свідчить про те, що і формування, і реалізація стратегії становлять єдиний процес, який є безперервним, оскільки середовище експортної діяльності, а, відповідно, і умови діяльності підприємства постійно змінюються, стратегічний план регулярно коригується.

Таким чином, у сучасних умовах глобалізації економічних відносин перед вітчизняними підприємствами постало питання консолідації в міжнародний економічний простір. Для досягнення даної мети необхідна насамперед ефективна стратегія ведення експортної діяльності, яка повинна розроблятися лише у комплексі із загальним стратегічним планом функціонування підприємства. Лише розробка конкретного плану заходів дозволить вітчизняним підприємствам визначитися з основними видами дій щодо виходу на зовнішні ринки та закріпити свої позиції як конкурентоспроможних господарюючих суб'єктів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Соколовська В. М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1092>. – Назва з екрана.
2. Сасенко М. Г. Стратегія підприємства : навч. посіб. Т. : Економічна думка, 2006. 390 с.

І. В. Петрик, викладач кафедри менеджменту зовнішньо-економічної діяльності;

П. В. Божко, студентка

Донецький державний університет управління, м. Маріуполь

ЕКОНОМІЧНИЙ ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ

From the end of 2019 to the present, the world is experiencing a pandemic of COVID-19. This situation has changed all spheres of life, and, of course, influenced the economic situation of small and medium-sized businesses. When in Ukraine introduced a state of quarantine, most small entrepreneurs did not have sufficient resources, including financial to ensure stable work in quarantine or to withstand a forced closure, to withstand imposed conditions for at least one or two months and not to bankrupt. When the authorities reduced the pressure on entrepreneurs and they only began to recover from the lenses, a new quarantine wave took place. Moreover, he could not stand many entrepreneurs.

З кінця 2019 року – по наш час, світ переживає пандемію COVID-19. Ця ситуація змінила усі сфери життя, і, безумовно, вплинула на економічне становище малого та середнього бізнесу. Коли в Україні ввели стан карантину, більшість малих підприємців не мала достатніх ресурсів, у тому числі фінансових, щоб забезпечити стабільну роботу в умовах карантину або витримати вимушене закриття, витримати нав'язані умови протягом хоча б одного-двох місяців і не збанкрутувати. Коли влада зменшила тиск на підприємців і вони лише почали оговтуватися від зазнаних збитків, відбулася нова хвиля карантину. І її вже не витримало багато підприємців. Спалах пандемії COVID-19 для людства став випробуванням, що значною мірою вплинуло на всі сфери життя, і, безумовно, на економіку світу в цілому і окремих країн. Як свідчить досвід розвинених країн, здійснення виваженої державної фінансової політики підтримки малого бізнесу є необхідною складовою сучасної фінансової політики в публічній сфері. В кризових умовах розвитку економіки саме допомога держави малому підприємництву може призвести до

поліпшення економічної ситуації як в регіонах, так і в країні в цілому. Сьогодні саме з малим та середнім підприємництвом держава пов'язує надію на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, вихід з економічної кризи та створення умов для економічного зростання. Зазвичай суб'єкти малого підприємництва починають зазнавати фінансових втрат вже на 2–3 місяць фінансової кризи. Великих збитків мале підприємництво зазнало від запровадження карантину внаслідок COVID-19.

Так, за даними Спілки українських підприємців України [1] у кризовий березень 2020 року збанкрутіли і закрили свій бізнес приблизно 6 % суб'єктів малого підприємництва, що є величезною проблемою для держави. Третина власників бізнесу (переважно мікро-), заявляють про падіння доходів на 90–100 % за березень – квітень 2020 року. Ці ж підприємці вже звільнили до 50 % штату співробітників. Власники малого та середнього бізнесу констатують факт зменшення доходів на 25–50 % порівняно з докарантинним періодом і вже звільнили від 10 до 25 % працівників. Для порівняння, втрати прибутків великих підприємств становлять 10–25 %, там прогнозується скорочення штату на 25 % до кінця обмежувальних заходів. Крім того, склалося додаткове навантаження на державу щодо соціальних виплат та відбулося погіршення криміногенної ситуації через те, що багато громадян опинились без доходу. За прогнозами, у разі якщо карантин буде продовжено, 51 % суб'єктів малого підприємництва – це мікро та малий бізнес, зможуть працювати не більше 1 місяця, 2–3 місяця – 25 %, 4–6 місяців – 4 %, до 1 року – 1 % [2].

Дослідження діяльності малого підприємництва в умовах пандемії COVID-19 дозволило визначити такі ризики: зупинення діяльності; дефіцит ліквідності; масштабне скорочення та звуження структури споживчого попиту; розірвання ланцюгів створення доданої вартості і постачання; втрата внутрішнього ринку збуту; невизначеність на зовнішніх ринках, насамперед щодо посткарантинних обсягів, строків та можливостей відновлення експорту.

Проте є й сфери, для яких коронавірус став додатковою можливістю, це насамперед: сервіси онлайн-навчання, індивідуальні тренування і персональне навчання; сервіси для віддаленої роботи (телефонія, сервіси командної роботи, внутрішні CRM і т. д.); послуги з доставки їжі і товарів першої необхідності; продаж товарів он-лайн (одяг, взуття, косметика, ювелірні прикраси) тощо. Незважаючи на скрутну економічну ситуацію для малих підприємств у зв'язку з COVID-19, ми вважаємо, що навіть у таких умовах малий бізнес повинен розвиватися та зростати, адже саме малий бізнес – найбільш гнучкий, креативний сектор економіки, який може швидко відреагувати на умови, що змінилися.



Рисунок 1 – Чисельність ФОП на карантині за галузями, осіб [3]

Дослідження діяльності малого підприємництва в умовах пандемії COVID-19 дозволило визначити що потрібно для подолання наслідків пандемії COVID-19 та запобігання поширення кризового стану, суб'єктам малого підприємництва необхідно: максимально швидко адаптуватися до нових викликів в умовах світової пандемії; інтенсивно працювати над цифровими стратегіями, щоб адаптуватися до нових форм споживання; присутність у цифровому форматі і брендинг допоможуть у боротьбі за нові проекти; перевести певні процеси бізнесу в онлайн-режим; зробити переоцінку фінансування; розробити нову стратегію розвитку, враховуючи поточну ситуацію; зосередитися на тій галузі, яка є найприбутковіша для малого підприємництва.

Список використаних інформаційних джерел

1. Почути український бізнес в умовах пандемії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/blog/2020/get-ukrainian-business-heard-during-the-covid-crisis.html> (дата звернення: 02.11.2021). – Назва з екрана.
2. Малий бізнес в умовах пандемії COVID-19: правове регулювання фінансової підтримки державою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unba.org.ua/publications/print/5792-malij-biznes-v-umovah-pandemii-covid-19-pravove-regulyuvannya-finansovoi-pidtrimki-derzhavoyu.html> (дата звернення: 03.11.2021). – Назва з екрана.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 04.11.2021). – Назва з екрана.

Л. А. Рибалко-Рак, к. е. н., доцент;

К. В. Зуй, магістрант освітньої програми «Менеджмент і адміністрування»;

О. С. Хорольська, магістрант освітньої програми «Менеджмент і адміністрування»

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

КОНТРОЛІНГ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА НЕОБХІДНІСТЬ

На сучасному етапі розвитку науки управління, контролінг визначають інструментом управління, застосування якого можливе в усіх сферах та на всіх ієрархічних рівнях системи управління. Завдяки цілеспрямованим збору та обробці інформації саме цей інструмент підвищує ефективність та результативність процесу прийняття і реалізації управлінських рішень та управління підприємством в цілому. Якість збору, обробки та передачі інформації у процесі управлінні підприємством залежить від ефективності функціонування системи інформаційного забезпечення та, зокрема, такого її елементу, як інформаційні технології.

Проблематику впровадження та функціонування інформаційних технологій в процес контролінгу на підприємстві відображено в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених. Формуванню та розвитку контролінгу як концепції сучасного менеджменту підприємств присвячено дослідження багатьох науковців та практиків, зокрема, Ю. Вебера, А. Градова, А. Дайле, Р. Манна і Е. Майера, В. Ньюмана, О. Оліфірова, Ю. Орлова, Г. Ортмана, Г. Піча, Т. Писаревської, Т. Скоуна, В. Ситника, І. С'юрца, О. Терещенка, В. Ткаченко, Д. Хана, П. Хорвата, Х. Хунгенберг, Х. Фольмута, Д. Шнейдера, І. Шрайога, Х. Штайнмана тощо. Питання використання інформаційних технологій у процесі управління підприємством висвітлювалися в працях Т. Барановської, С. Войтко, С. Діордіци, А. Литвака, Н. Кирич, Н. Меджибовської, Т. Сакалош, З. Соколовської, М. Хамера, Дж. Чампі тощо. Оскільки, в сучасних умовах інформаційні технології розвиваються прискореними темпами, актуальність їх оновлення і інтеграції в процес контролінгу на підприємстві завжди лишається актуальним питанням у наукових колах.

Інформаційні технології є ключовим елементом системи інформаційного забезпечення контролінгу на підприємстві і перебувають із ним у взаємозв'язку. Дієвий і ефективний контролінг в управлінні підприємством взаємопов'язаний із отриманням, обробкою, узагальненням, порівнянням й аналізом значних масивів інформаційних даних щодо внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Тому виконання функцій і завдань контролінгу неможливе без застосування сучасних інформаційних технологій, використання яких дозволяє підвищити якість інформаційного забезпечення контролінгової діяльності завдяки прискоренню обробки й узагальнення інформації та забезпечити автоматичне проведення необхідних аналітичних розрахунків. Цю тезу підтримує багато науковців і практиків, зокрема, Д. Хан і Х. Хунгенберг зазначають, що для ефективного застосування інструментів контролінгу в управлінні підприємством необхідна автоматизована обробка економічних даних [1, с. 223].

Основними елементами системи інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні підприємством є інформація про стан зовнішнього середовища, отримана через моніторинг основних його факторів; інформація про стан внутрішнього середовища, яка формує масив інформаційних даних із внутрішніх джерел; інформаційні потоки, які забезпечують оптимальну комунікацію та фізичне переміщення повідомлень; інформаційні технології, які забезпечують взаємодію сукупності засобів і методів збирання, накопичення, переміщення, обробки інформації.

На сьогодні одним із розповсюджених підходів до інформаційного забезпечення контролінгу на підприємстві є створення електронних документів різних форматів, водночас засоби управління ними, майже, відсутні. Тому, актуальним і дискусійним питання сьогодення для будь-якого підприємства незалежно від форми власності та організаційно-правової форми, є впровадження чи удосконалення діючої системи електронного документообігу. Це зумовлено бажанням користувачів організувати й приборкати потік електронних документів за рахунок системи електронного документообігу, що зумовить подальші дослідження за розглянутою проблематикою.

Список використаних інформаційних джерел

1. Хан Д., Хунгенберг Х. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга ; пер. с нем.; под ред. Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича и др. Москва : Финансы и статистика, 2005. 928 с.

М. Є. Рогоза, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ

Досліджуючи статистичні джерела [1] встановлено, що підприємства будь-якого регіону відрізняються рівнем іннова-

ційної активності, але особливістю обліку інноваційних показників залишається проблема такого обліку заради формування статистичних документів для бухгалтерської звітності. Це формує рівень складності аналізу процесів інноваційної діяльності у розрізі не тільки окремих досліджуваних підприємств, але за недостатністю даних унеможливорює використання єдиного підходу для визначення інноваційної діяльності підприємств та регіону в цілому.

Дослідженнями [2] підтверджується необхідність зростання ролі регіонального рівня державної влади. Це необхідно з позиції того, що найефективнішим впливом на інноваційний розвиток території, за умови прийнятої стратегії інноваційного розвитку, є необхідність управління процесами виявлення системних змін в інноваційному розвитку регіону, але головним залишатиметься управління цим розвитком і відслідковувано впливати на досягнення поставлених рівнів у меті розвитку регіону. Серед проблем розвитку регіону дослідниками було виділено проблему пов'язану з неефективною системою управління на регіональному рівні. Наслідком цьому є потенційні ризики, що зумовлюють формування несприятливості до нововведень і, головне, низьку результативність інноваційної діяльності на основі відсутності стимулюючого попиту на вітчизняну інноваційну продукцію, послуги, нових видів продукції і технологій, спрямованих на імпортозаміщення [2].

Переважаючим чинником у визначенні переваг розвитку регіону є визначення того, що ефективною позицією держави має бути її зацікавленість у забезпеченні економічної самостійності регіонів та ефективності регіональної інноваційної політики.

Оскільки регіональна інноваційна політика в умовах процесів розвитку економіки повинна передбачати основні цілі регіонального інноваційного розвитку, визначати шляхи активізації суб'єктів-учасників регіонального інноваційного процесу, необхідне глибоке розуміння концепції формування та розвитку високоефективних регіональних інноваційних систем різнопланового характеру. Розвиток і розуміння складності таких про-

цесів потребує використання необхідної методології створення науково-методичного забезпечення моделей формування регіональних інноваційних систем економічного району.

Напряцьованим досвідом у цьому напрямі вирішення проблеми є пропозиції науковців по розробці концепції інституційного забезпечення формування регіональної інноваційної екосистеми на прикладі Придніпровського наукового центру НАН України та МОН України [3, с. 36–69]. Метою такої концепції розробниками було визначено «...розширення функціоналу регіональних наукових центрів НАН України та МОН України шляхом націлювання їх на науково-методичне забезпечення та супровід створення сучасної моделі збалансованого сталого розвитку та інтеграції до європейських науково-освітнього та інноваційного просторів на базі формування регіональних інноваційних екосистем економічних районів України (які відповідають рівню NUTS-1 територіальних одиниць статистики ЄС) шляхом розвитку людського капіталу і спроможного до інновацій трудового потенціалу, формування інституційних передумов неоіндустріальної модернізації економіки і промислових секторів, виявлення логістичних переваг (на основі створення відповідних транспортно-логістичних кластерів), ефективного використання виробничих, природних і трудових ресурсів областей та задіяння невичерпних резервів неформальної складової економіки в умовах децентралізації, модернізації та смарт-спеціалізації» [3, с. 36].

В процесі розробки науково-методичних розробок дослідники акцентували увагу на тому, що у процесі децентралізації в Україні та розвитку регіонів необхідно враховувати територіальний рівень у виді економічних районів на основі об'єднання декілька областей [3]. Констатація цього фактору побудована на тому, що економічні райони утворилися не адміністративним шляхом, а виникли в ході історичного, соціально-економічного та культурного розвитку, розміри яких за територією є як соціально-економічні та культурні простори. Особливістю їх є те, що вони об'єднані спільним географічним розташуванням, культурними і ментальними характеристиками,

подібним природно-ресурсним забезпеченням та структурою економіки [3].

Характерними особливостями для інноваційної активності підприємств різних регіонів, які були встановлені науковцями [4] за дослідженнями харківського регіону за результатами аналізу значення показників на досліджуваних підприємствах за даними первинної звітності, є такими, що мають хаотичний характер.

Динаміка коефіцієнту ефективності використання витрат на інноваційну діяльність по досліджуваним підприємствам комплексно характеризує їх інноваційну активність, що проявляється через активності впровадження науково-дослідних розробок, а як наслідок, інноваційної продукції і технологій та зміни у обсягах реалізованої інноваційної продукції. Визначення значень таких показників як наукоємність виробництва, коефіцієнт введення нової продукції та експортоспроможність продукції надає можливості для створення характеристики інноваційного потенціалу кадрів підприємства. Рівень показників інноваційної активності підприємств визначається рівнем витрат для цього, так як, фінансування є основним фактором інноваційної діяльності за рахунок власного фінансування для виконання науково-дослідницьких робіт та впровадження результатів. Пасивність державної політики для підтримки інноваційної активності підприємств не створює умови для економічного розвитку національної та регіональної економіки, економічного району як частин національної економіки. Для сприяння економічного розвитку економічного регіону інноваційна активність повинна бути одним із цільових показників інноваційної політики в стратегіях діяльності регіональних державних структур в напрямі активізації процесів інвестування. Така політика необхідна для створення умов мінімізації ризиків, пов'язаних з фінансуванням інноваційної діяльності, для формування стабільності законодавчої та політичної ситуації.

Практична значущість результатів дослідження визначається констатацією доцільності створення національної інноваційної системи, що обумовлено недостатністю науково-дослідних робіт

на рівнях економічного району і економіки регіону. Актуальність розробки методології для вирішення проблем інновайної активності суб'єктів економічної діяльності підтверджує необхідність розширення функціоналу регіональних наукових центрів НАН України та закладів вищої освіти шляхом націлювання їх на науково-методичне забезпечення створення сучасної моделі збалансованого сталого розвитку та інтеграції до європейських науково-освітніх та інноваційних просторів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Державна статистична служба Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
2. Луцків О. М. Регіональна інноваційна політика: особливості формування та проблеми реалізації / ISSN 1562-0905 Регіональна економіка 2015, № 2. – С. 153–162. – Режим доступу: http://re.gov.ua/re201502/re201502_153_Luts kivOM.pdf. – Назва з екрана.
3. Інноваційне Придніпров'я: гра на випередження [Електронний ресурс] : монографія / О. І. Амоша, Ю. С. Залознова, С. В. Іванов, В. І. Ляшенко, І. Ю. Підоричева та ін. ; за заг. ред. В. І. Ляшенка (заг. ред.) / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, Дніпро, 2021. 286 с. – Режим доступу: https://ie.org.ua/wp-content/uploads/2021/04/mono_1maket.pdf. – Назва з екрана.
4. Лукашев С. В., Сенічкіна О. Е. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств харківського регіону [Електронний ресурс] / Ефективна економіка № 4, 2014. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2965>. – Назва з екрана.

М. Є. Рогоза, д. е. н., професор,

Я. В. Вітовіченко, аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

КЛАСИФІКАЦІЯ ПРОБЛЕМ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІННЯ КРИТИЧНИМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

Актуальність класифікації бізнес-процесів за базовими категоріями та за ступенем деталізації і рівнем вимог до інформаційного забезпечення залишається основою для моделей складу бізнес-процесів.

При створенні бізнес-процесної організації використовуються відомі еталонні моделі, що об'єднують в собі набутий досвід і експертні знання з переходу на системи процесного управління. В основу таких моделей було покладено трьохрівневу модель бізнес-процесів Американської бенчмаркетингової палати (Internation Benchmarking Cleavinghouse) у Хьюстоні та Європейського фонду управління якістю (*EFQM*) [1]. Використовуючи методологію таких підходів було запропоновано на її основі свою класифікацію бізнес-процесів [2].

Еволюційний розвиток у наукових дослідженнях про управління пов'язаний із необхідністю розуміти всі глибинні процеси, які пов'язані насамперед із розумінням структури об'єкта і предмета дослідження, але потребують досліджень пов'язаних із розумінням класифікації бізнес-процесів і, як наслідок, класифікації проблем в інформаційному забезпеченні управління критичними бізнес-процесами. Метою класифікації бізнес-процесів є визначення груп в межах цілого окремих схожих за певною ознакою елементів [3]. Головною особливістю вибору класифікаційної ознаки бізнес-процесів є необхідність визначення способу управління ними. Тому класифікаційні ознаки визначено як сукупності видів бізнес-процесів підприємства, але підходи до управління бізнес-процесами в системі процесно-структурованого менеджменту завжди будуть потребувати необхідної методології на підставі цілісного уявлення про це [3].

Метою класифікації проблем в інформаційному забезпеченні управління критичними бізнес-процесами є формування цілісного уявлення про управління критичними бізнес-процесами в системі процесно структурованого менеджменту та створення цілісної структури бізнес-процесів підприємств.

У такій структурі, яка може бути виражена як комплекс самого підприємства, ієрархією процесів якого формують за принципом визначення групи універсальних процесів. Така ієрархічна структура бізнес-процесів дає змогу визначати сфери контролю керівників в організаційній структурі, які направлені на ефективність управління загалом за рахунок підвищення узгодженості бізнес-процесів у межах одного підприємства [3].

Різноплановість управління економічною системою з проблем обліку, аналізу і контролю, планування, регулювання забезпечують оперативне керівництво бізнес-процесами, які спрямовані на досягнення значущих цілей суб'єкта господарювання, що особливо важливо, при цьому, розуміти та враховувати проблеми в інформаційному забезпеченні управління критичними бізнес-процесами. Управлінська інформація є складовим у процесах виробництва, розподілу, обміну та забезпечує вирішення завдань організаційно-економічного управління суб'єктами господарювання та їх структурними підрозділами. Дослідження логістики інформації в інформаційних процесах показує результативність впровадження і використання інформаційних систем за умови адаптації ІС до особливостей за класифікаціями бізнес-процесів підприємства, яка визначає їх призначення. Серед таких ІС виділяють ІС прийняття рішень і ІС підтримки виконання.

Вирішення задач інформаційного забезпечення управління критичними бізнес-процесами потребують використання ІС підтримки прийняття рішень, які відносяться до класу експертних систем, і представляють собою комплекс інструментальних засобів підтримки процесу формування та прийняття рішень. До таких систем відносяться управлінські ІС (ІС менеджменту), ІС підтримки прийняття рішень, ІС виконання рішень, але розвиток управлінських технологій та використання в якості засобів управління комп'ютерних інформаційних технологій визначають актуальність їх впровадження для оперативного прийняття управлінських рішень в умовах постійно зростаючого інформаційного потоку і конкурентного середовища, що залишається актуальним для управління критичними бізнес-процесами підприємства.

Вирішення задач класифікації проблем в інформаційному забезпеченні управління критичними бізнес-процесами пов'язується із використанням ІС, що реалізують інформаційні технології, які умовно поділено на основні класи (фінансово-управлінські, виробничі системи та ін.).

Розуміння того, що однією з найважливіших вимог до інформації, використовуваної в управлінні, є її оптимальність і повнота, вирішує проблему оптимізації інформації по всіх керованих параметрах. Об'єктивність, відповідність інформації про реальний стан справ і стан керованого об'єкта, визначає проблему визначення інформаційної надійності та рівень відсутності викривлень. Третя вимога при визначенні класифікації проблем в інформаційному забезпеченні управління критичними бізнес-процесами це є забезпечення інформації з необхідним рівнем точності. Така вимога у класифікації названих проблем характеризує ступінь деталізації інформації, її наближення до реального стану керованого об'єкта. Важливим параметром у інформаційному забезпеченні управління критичними бізнес-процесами є своєчасність і оперативність інформації.

Визначення переліку вимог до інформаційного забезпечення надає можливості до проектування інформаційних систем управління критичними бізнес-процесами, що необхідно також і для підтримки виробничого циклу. Для цього історично першим типом ЕІС були системи типу MRP (Material Requirements Planning), які використовувались для автоматизації планування матеріальних потреб підприємства.

Процеси оптимізації завантаження виробничих потужностей вирішувались на умовах використання системи MRP (Material Requirements Planning) як системи планування вимог на матеріали, що дозволяє оптимально завантажувати виробничі потужності, закупаючи матеріали та сировину в обсягах, які забезпечують виконання поточного плану замовлень, а це також особливо важливо і для обробки їх за відповідний цикл виробництва.

Аналіз інформаційних систем було проведено для визначення проблем пов'язаних не тільки із виробництвом, а й для розуміння стану відносин із покупцями і постачальниками.

Вирішення проблем аналізу комерційних і виробничих процесів можливо на умовах використання MRPII (Manufacturing Resources Planning) як система планування виробничих ресурсів, основне завдання якої – враховувати і аналізувати всі комер-

ційні та виробничі події у виробництві. Об'єктивні потреби виробництва в подальшій автоматизації управління, бізнес-планування, обліку, бухгалтерії, а також розрахунків з покупцями і постачальниками в 90-х роках призвели до створення нового класу систем – ERP-систем. ERP (Enterprise Resource Planning) – система комплексного планування ресурсів підприємства.

Система CRM (Customer Relationship Management), використовується як система управління відносинами з клієнтами, а система SCM (Supply Chain Management) – як системи управління ланцюгами поставок, призначені для автоматизації та управління всіма етапами постачання підприємства і для контролю за все руху товару на підприємстві.

Для відслідковування процесів підтримки виробничого циклу ERP (Enterprise Resource Planning) використовується система ERP, що реалізує модель взаємодії між компаніями в рамках спільної комерції, тобто дає підприємству вихід за рамки завдань оптимізації та автоматизації процесів всередині підприємства.

В результаті проведеного аналітичного дослідження встановлено, що управління такими процесами в економічних системах, якими є підприємство, передбачає ідентифікацію проблем в інформаційному забезпеченні управління критичними бізнес-процесами для контролю і ходом діяльності на умовах виробництва, відтворення та застосування різних видів інформації для цього. Воно включає знання про виробництво інформації, практичного досвіду в області виробництва, збір, відбір, оцінку інформації, необхідної для управління, переробку інформації, зберігання та пошук інформації, розмноження інформації та передача її споживачеві, використання інформації, контроль ефективності використання інформації. Якісними параметрами інформаційного забезпечення, що необхідне для управління, є її оптимальність і повнота, об'єктивність, відповідність реальному стану справ і станом керованого об'єкта, надійні дані, що не містять викривлень відомостей.

Практична значущість результатів дослідження визначається знаннями розуміння вимог зі сторони керуючої системи до інформації, яка надходить в її розпорядження, на основі названих якісних параметрів інформаційного забезпечення та рівня точності, що характеризує ступінь деталізації інформації, її наближення до реального стану керованого об'єкта, яке вона виражає. При прийнятті управлінських рішень особливе значення залишають за собою такі вимоги до інформаційного забезпечення як своєчасність і оперативність інформації, що потребує необхідного рівня кваліфікації кадрів відповідальних за даний процес. Тому, формування інформаційного забезпечення на основі застосування інформаційних управляючих систем та технологій створює нові можливості для підвищення ефективності управлінської діяльності, але переваги часто можуть бути знівельовані через проблему, що пов'язана із комп'ютерною грамотністю, яка в більш широкому і істотному сенсі впливає на грамотність управлінських кадрів в області сучасних інформаційних технологій.

Список використаних інформаційних джерел

1. Денисенко Л. О. Концептуальні засади класифікації бізнес-процесів, як основи формування бізнес-системи організації [Електронний ресурс] / Л. О. Денисенко, С. Є. Шацька // Ефективна економіка. – 2012. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1558>. – Назва з екрана.
2. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елифиров. – Москва : РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с. – (Серия «Практический менеджмент»).
3. Чорнобай Л. І. Бізнес-процеси підприємства: класифікація та структурно-ієрархічна модель / Ліана Іванівна Чорнобай, Олег Ігорович Дума // Економічний аналіз : зб. наук. пр. / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Т. 22. – № 2. – С. 171–182. – ISSN 1993-0259.

М. Є. Рогоза, д. е. н., професор;

Т. І. Яковенко, к. е. н, доцент;

А. І. Євтух, аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО ОБ'ЄКТА

Концептуальні підходи інноваційного розвитку економічного об'єкта передбачають подання такого розвитку як процесу якісних змін його інноваційного стану із врахуванням динамічного підходу до інноваційної діяльності на класичних етапах інноваційного процесу, які передбачають формування та перетворення новачії в нововведення, комерціалізацію цього нововведення [1]. Такі етапи перетворення новачії в інновацію потребують формування теоретико-методичних підходів управління процесами економічного об'єкта на основі розвитку науково-технологічного потенціалу. Це пов'язано з тим, що економічний об'єкт необхідно розглядати з позиції виробничо-технологічної системи в основі якої є сукупність елементів і процесів. Особливістю такої системи є також те, що ці елементи та процеси є взаємозалежними та взаємодіючими між собою на основі зв'язків, оскільки існує вплив керуючої системи на об'єкт керування (а також вплив зворотного зв'язку), але, при цьому, потребують врахування інноваційних процесів та їх зв'язків в процесі реалізації інноваційних механізмів функціонування, що тісно пов'язані із розвитком науково-технологічного потенціалу економічного об'єкта. Оскільки розвиток науково-технологічного потенціалу економічного об'єкта вимагає нового підходу до вибору моделей управління, тому для розуміння таких особливостей необхідно визначити теоретико-методологічну базу для цього [1, с. 126]. Таким чином, залишається актуальним дослідження еволюції поглядів на проблеми функціонування й розвитку економічного об'єкта [1, с. 126], що особливо важливо для розуміння управління процесами економічного об'єкта на основі розвитку науково-технологічного потенціалу.

У нестабільних динамічних умовах успіх розвитку науково-технологічного потенціалу економічного об'єкта залежить не тільки від правильного вибору управлінського рішення, а також від сучасних методів ухвалення таких рішень для виконання сформованого завдання. Еволюція поглядів на проблеми розвитку економічного об'єкта пов'язана із пошуком нових методів управління його процесами, що актуалізують необхідність оновлення матеріальної бази, зростання ефективності виробництва, здійснення інновацій у технологіях та випуску продукції, яка була б конкурентоспроможною на світових ринках [2, 3]. Ефективна інноваційна діяльність, що направлена на розвиток науково-технологічного потенціалу, завжди залежала від чинників, серед яких дослідниками виділялись такі як управління не тільки виробничими структурами, а й окремими їх одиницями. Це вимагало у сучасному мінливому ринковому середовищі, таким чином, формування складних процесів, які передбачали врахування управління ризиками на умові використання сучасного математичного інструментарію, інформаційних технологій і комп'ютерних засобів [3, с. 312].

З позиції стратегії технологічної модернізації економіки України дослідниками виділено систему управлінських і організаційних рішень, які направлені на зміну матеріально-технічної бази не тільки окремого суб'єкта економічної діяльності, а комплексу галузей на основі впровадження технологічних інновацій [4, с. 143]. Такі підходи обґрунтовані дослідниками на розумінні того, що в результаті розвитку регіональних міжгалузевих інноваційних зв'язків надають переваги та завдання на інноваційні зміни по специфічним напрямам в рамках конкретних виробництв. Розуміння цього з позиції формування теоретико-методичних підходів управління процесами економічного об'єкта забезпечує підстави для управління процесами інноваційного розвитку на основі розвитку науково-технологічного потенціалу господарюючого суб'єкта. Формування теоретико-методичних підходів управління процесами економічного об'єкта на основі розвитку науково-технологічного потенціалу повинно бути в рамках стратегії технологічної модернізації

економічного об'єкта та можливо представити у виді переліку процесів:

- аналіз стану технологічної модернізації за видами виробничої діяльності економічного об'єкта;
- дослідження динаміки індикаторів структури реалізованої продукції (робіт);
- дослідження затрат на інновації та технологічні зміни для визначення напрямів покращення інноваційних активностей на підставі технологічних, організаційних інновацій;
- визначення пріоритетів і виробництв для впровадження технологічних інновацій з метою формування внутрішніх та зовнішніх інвестицій в основний капітал суб'єкта господарювання;
- визначення науково-технологічного потенціалу з метою розуміння можливостей для інноваційного розвитку та обґрунтування напрямів і обсягів інноваційних змін.

Практична значущість результатів дослідження процесів управління економічним об'єктом визначається доцільністю розуміння процесів еволюції на проблеми функціонування та того, що економічний об'єкт при визначенні інноваційних змін, його науково-технологічного потенціалу необхідно розглядати з позиції виробничо-технологічної системи в основі якої є взаємопов'язана сукупність елементів і процесів, що потребують поетапного рішення для технологічної, організаційної модернізації.

Список використаних інформаційних джерел

1. Федулова Л. І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств [Електронний ресурс] / Л. І. Федулова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 122–135. – Режим доступу: https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi_2014_2_122_135.pdf. – Назва з екрана.
2. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. І. Федулова та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової; НАН України ; Інститут економіки та прогноз. – Київ, 2011. – 656 с.

3. Юринець З. В. Інноваційні стратегії в системі підвищення конкурентоспроможності економіки України [Електронний ресурс] / З. В. Юринець / дис. ... докт. екон. наук : 08.00.03. – Львів. 2016. – режим доступу: https://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/11/dis_yurynets.pdf. – Назва з екрана.
4. Резниченко А. В. Формирование стратегии технологической модернизации региональных промышленных комплексов Украины [Електронний ресурс] / Резниченко А. В. / Маркетинг і менеджмент інновацій, 2013, № 2. – С. 142–149. – Режим доступу: https://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2013_2_142_149.pdf. – Назва з екрана.

М. Є. Рогоза, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України

В. М. Рогоза, аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ АНАЛІЗУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ОБ'ЄКТОМ

Процеси модернізації діяльності економічного об'єкта передбачають впровадження сучасних інформаційних технологій. В основі таких процесів завжди стоятиме завдання переосмислення функцій та структуризації завдань у функціональних підрозділах організації. Оскільки інформація в процесах модернізації систем управління набула статусу капіталу, можна стверджувати, що питання формування інформаційної бази стало основним для аналітики діяльності економічного об'єкта та формування управлінських рішень при визначенні напрямів розвитку так як інформаційно-аналітична діяльність направлена на одержання нових знань [1], тому основні завдання і вимоги до формування аналітичної інформації для досліджуваного об'єкта будуть в основі методології створення для цього необхідних технологій.

Особливістю сучасного періоду формування вимог до інформаційно-аналітичних технологій є використання інформаційних систем з елементами штучного інтелекту. Штучний інтелект вже

визначено як галузь комп'ютерної науки, що використовується для створення інтелектуальних інформаційних систем (ІС), під якими розуміються автоматизовані інформаційні системи, в яких є знання або комплекс програмних, логіко-математичних засобів для пошуку інформації у режимі забезпечення діалогу між обчислювальною технікою та користувачем ЕОМ.

При вирішенні завдань управління технологічними системами прогнозування інноваційних технологічних рішень набуває особливого значення в різних галузях господарювання, що особливо важливо для вирішення проблем планування, організації та реалізації нововведень [2, 3]. Вирішуючи проблеми управління інноваційними рішеннями дослідниками були використані методи і алгоритми функціонально-вартісного аналізу, експертних оцінок, генетичного прогнозування [4].

Досліджуючи різні методи із використання інформаційно-аналітичних технологій встановлено використання методів, в основі яких було закладено статистичне моделювання предметної області на репрезентативних оцінках прецедентів, що залежать від неявно існуючих структурних зв'язків «входу» і «виходу» інформації у моделях об'єктів. Іншим інструментом побудови інформаційно-аналітичної системи дослідниками були моделі експертних оцінок на основі математичної однорідної мережі на нейроподібних елементах, особливостями моделі якої визначено як здатність багатовимірної апроксимації даних [2]. Нейромережева модель будь-якого об'єкта, створена на таких підходах і при максимально допустимій похибці моделі, забезпечувала максимальне «згладжування» сплайнів в n -вимірному просторі навіть при слабкій формалізації завдання його експертних оцінок. Такі підходи надали можливості і переваги використання математичних моделей на базі однорідних мереж для розв'язання обернених задач в оптимізаційної постановці [2].

Аналіз концепцій та методологічних підходів до управління підприємствами (стратегічного, оперативного, тактичного) дозволив визначити аспекти вивчення управлінського рішення та обґрунтування необхідності виділення його типу. Так, типологія

управлінських рішень може бути представлена через виокремлення ознак таких як характер цілеспрямованості, ступінь раціональності, організаційна ефективність, діюча модель організації прийняття рішень, стадії та характер процесу стратегічного вибору [5, 6], що поставило завдання у методичному забезпеченні прийняття управлінських рішень в управлінні підприємствами підвищення якості управлінської інформації [7]. З метою забезпечення ефективності за результатами діяльності на ринку підприємство повинно мати ефективну систему збирання, обробки, використання та зберігання інформації та ефективного використовувати необхідну інформацію для формування рішень.

Таким чином, вимоги до обробки та аналізу інформації зростають одночасно з проблемою розробки та прийняття управлінських рішень в системі управління економічним об'єктом, оскільки при формуванні таких рішень необхідне глибоке аналітичного підґрунтя. Забезпечення якості інформації для цього можливо за умови наявності в системі методології пошуку найціннішої інформації, засобів для цього та методичного забезпечення її обробки, збереження та передачі її до центрів відповідальності. Визначення цінності інформації можливо за умови використання елементів штучного інтелекту у системах інформаційного забезпечення. Методичні підходи у вирішенні такої проблеми застосування інформаційно-аналітичних технологій управління процесами інформаційного забезпечення можуть бути сформовані на основі визначення обхвату напрямів відслідкування інформації та характеру процесу прийняття управлінських рішень. Водночас виокремлення процесів інформаційного забезпечення можливе через орієнтованість на внутрішнє і зовнішнє середовище, ідентифікацію інформації за параметрами якісної ознаки; аналіз і прогнозування інформації та визначення міжфункціональності інформації. Таким чином, виникає необхідність поєднання розуміння множини класифікацій бізнес-процесів економічного об'єкта [8] і процесів інформаційного забезпечення та на основі цього формування цілісного уявлення про управління бізнес-процесами в системі

формування цілісної структури бізнес-процесів господарюючого суб'єкта.

Така структура може бути відображена у вигляді ієрархічного дерева процесів, що дасть змогу чітко визначити сфери контролю та підвищити ефективність управління загалом за рахунок підвищення узгодженості бізнес-процесів на основі його інформаційного забезпечення.

Практична значущість результатів дослідження визначається доцільністю використання інформаційно-аналітичних технологій аналізу управління економічним об'єктом та методичних підходів врахування в процесі управління всіх аспектів міжфункціональності інформації та її аналізу на умові наявності в системі методології пошуку найціннішої інформації, засобів для цього та методичного забезпечення її обробки, збереження та передачі її до центрів відповідальності.

Список використаних інформаційних джерел

1. Демчина Л. І. Аналітична інформація як засіб підготовки управлінських рішень органами місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / Л. І. Демчина / International Academy Journal Web of Scholar, ISSN 2518-167X-4(46), April 2020. С. 32–37. – Режим доступу: <https://media.neliti.com/media/publications/321334-%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%B0-%D1%96%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F-%D1%8F%D0%BA-%D0%B7%D0%B0%D1%81%D1%96%D0%B1-%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%B3%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%BA-8063f9fc.pdf>. – Назва з екрана.
2. Ковалевський С. В. Актуалізація експертних моделей за допомогою нейронних мереж / С. В. Ковалевський, О. С. Ковалевська / ISSN 2079-004X (print), Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Технології в машинобудуванні, № 34 (1310) 2018. – С. 11–18.
3. Волков О. І., Денисенко М. П., Гречан А. П. Інноваційний розвиток промисловості України. Київ : КНТ, 2006. 648 с.
4. Кузнецов Ю. М. Світові тенденції і перспективи розвитку верстатобудування в Україні. Вісник НПУ ім. М. П. Драгоманова. Київ, НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2007. № 1. С. 45–55.

5. Отенко В. І. Аналітичні аспекти прийняття стратегічних рішень / В. І. Отенко, І. П. Отенко // Наук. вид. Ліберманівські читання: економічна спадщина та сучасні проблеми : монографія / під заг. ред. Пономаренко В. С., Кизима М. О., Зими Г. О. – Харків : ФОП Лібуркіна Л. М. ; «ІНЖЕК», 2009. – С. 211–226.
6. Отенко В. І. Типологія стратегічних рішень в управлінні підприємством / В. І. Отенко // Управління розвитком : зб. наук. ст. – Харків : ХНЕУ. – 2010. – № 6 (82). – С. 27–31.
7. Інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень на підприємстві [Електронний ресурс] / В. І. Отенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 6 (16). – С. 249–252. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/p6.html>. – Назва з екрана.
8. Чорнобай Л. І. Бізнес-процеси підприємства: класифікація та структурно-ієрархічна модель / Ліана Іванівна Чорнобай, Олег Ігорович Дума // Економічний аналіз : зб. наук. пр. / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничополіграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Т. 22. – № 2. – С. 171–182. – ISSN 1993-0259.

О. Ф. Присяжнюк, к. е. н., доцент

Поліський національний університет

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ ПРОЄКТІВ У АГРАРНІЙ СФЕРІ

Постановка проблеми. Аграрний сектор займає одне з провідних місць у формуванні грошових надходжень до бюджету країни. Динамічне та мінливе зовнішнє середовище (що посилюється у період пандемії) зумовлює необхідність забезпечення гнучкості в управлінні аграрними проєктами, насамперед процесів їх планування та контролю.

Результати дослідження. У традиційних підходах до управління проєктами планування та контроль є функціями, що логічно поєднуються та методично взаємозалежні – планування є базою для здійснення контролю шляхом порівняння планів з фактичними досягненнями. У свою чергу результати контролю можуть бути використані для планування у наступних проєктах,

а поточного контролю – для коригування планів [4, с. 46]. Оскільки, за допомогою планування можна створювати логічне бачення послідовності виконання проєктних робіт у часі, то вважаємо, що традиційні підходи найбільш доцільні до застосування у аграрній сфері, коли потрібно сформувати загальне уявлення про проєкт та основні види ресурсів, без яких його практичне впровадження є не можливим. Прикладом таких аграрних проєктів можуть бути проєкти у сфері будівництва (зерносховищ, тваринницьких комплексів, складських приміщень тощо), проєкти удосконалення матеріально-технічного забезпечення підприємства (закупівля нової техніки, обладнання тощо). Ефективного та обґрунтованого планування вимагають проєкти, що пов'язані з закупівлею високоякісного насіння та добрив, а у тваринництві – кормів. Проте, зважаючи на те, що діяльність у аграрному бізнесі супроводжується достатньою кількістю ризиків, що мають місце через вплив природних факторів (які складно піддаються прогнозуванню), людських, економічних, політичних чинників тощо, процеси планування та контролю у проєктах повинні носити адаптивний характер. Тому традиційні процеси планування та контролю аграрних проєктів доцільно доповнити елементами гнучкого управління [2, с. 169; 3, с. 139]. Зокрема, плани повинні коригуватися відповідно до зміни умов і з акцентом уваги отримання найбільшої вигоди (максимізація прибутків, або хоча б мінімізація витрат за ситуації, що склалася).

Удосконаленню планування та контролю при здійсненні аграрних проєктів на основі принципів гнучкого правління вбачаємо у активізації до застосування інструментів Канбан. Так, шлях від запланованих завдань до їх успішного завершення легко прослідкувати розмежовуючи його на чотири етапи – визначення завдань, що потрібно виконати; призначення виконавців; процес виконання; завершені завдання, тобто отримані бажані результати [1]. Вважаємо, що такий підхід удосконалисть насамперед процес поточного контролю, дасть змогу вчасно ідентифікувати проблеми проєкту, виявити їх причини та відповідальних за виконання окремих завдань.

Висновки. Отже, ефективне планування і контроль аграрних проєктів дає змогу удосконалити проєкт-менеджмент в цілому та є передумовою досягнення оптимальних результатів. Взаємозв'язок планування і контролю у проєктах та активізація елементів гнучкого управління дає змогу оперативного порівняння досягнутих результатів і цілей на кожній фазі життєвого циклу та прийняття управлінських рішень щодо максимального усунення розбіжностей.

Список використаних інформаційних джерел

1. Коул Роб, Едвард Скотчер Блискучий Agile : практ. посіб. для проєкт-менеджерів із використанням Agile, Scrum, Kanban ; пер. з англ. Л. Кухарчук. Харків : Ранок ; Фабула, 2020. 192 с.
2. Присяжнюк О. Ф., Плотнікова М. Ф. Удосконалення моделі управління аграрними проєктами. *Agricultural and Resource Economics : International Scientific E-Journal*. 2017. Vol. 3. № 1. – Р. 164–172 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.are-journal.com. – Назва з екрана.
3. Присяжнюк О. Ф. Переваги використання гнучкого управління проєктами у бізнесі. Наукові та освітні трансформації в сучасному світі : матеріали Всеукраїнської міждисциплінарної наук.-практ. конф., 23–24 червня, Чернігів : Науково-освітній інноваційний центр суспільних трансформацій, 2021. С. 138–139.
4. Управління проєктами : навч. посіб. / за ред. О. В. Ульяновка та П. Ф. Цигікала. Харків : ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2010. 522 с.

Ю. А. Сагдєєва, викладач економічних дисциплін;

В. М. Кокоша, викладач економічних дисциплін

ВСП «Технологіко-економічний фаховий коледж Білоцерківського національного аграрного університету»

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасні підприємства все частіше використовують проєктне управління, так як будь-яка ідея, функція або кінцевий результат функціонування підприємства вже є самостійним проєктом. В теперішніх умовах України після трансформації економіки розробляються нові методи та механізми економічних відносин.

Тому необхідно створити особливі підходи до управління проектами підприємства для його подальшого отримання прибутку від своєї діяльності. Інформаційні технології допомагають вирішити питання із збільшенням складності розроблених підходів, збільшення вимог до термінів та якості виконання робіт, що обумовлюють потребу ефективного управління проектами.

Економічне зростання передбачає стійкий розвиток підприємства, але сучасному суспільству притаманне зростання економіки, що спричиняє зростання та розвиток підприємницьких структур. Зовнішнє оточення підприємства через зростаючу динаміку формує специфічний конкурентний простір.

Сталий розвиток бере за основу уміння та досвід пов'язаності цих станів, а у стані проектів та програм розвитку віддзеркалюється процес переходу. При застосуванні сталого розвитку проект виглядає як якась ідея, сприйняття, перспективний стан або потребує предмети для його впровадження та реалізації. Основними ознаками проекту є новизна, концептуальність, неповторність, адаптивність, кількісна вимірюваність, лімітованість часу та інші. В управлінні проектами, проект тлумачиться як система пов'язаних процесів та отримання кінцевих запланованих результатів, що обмежуються ресурсами та часом.

В умовах високої ринкової конкуренції підприємства мають бути оперативними у виконанні проектів, зменшувати загальні витрати та дотримуватися високого рівня якості. Націленість фірми на її стратегічну мету щодо терміну виконання бюджету включає іще одне обмеження, а саме відповідність стратегії фірми. Цілі компанії поділяються на дві групи: ті, що направлені на внутрішній розвиток (збільшення вартості бізнесу, ефективність процесів управління фірмою), і ті, що направлені на зовнішній (реалізація більшості продукції, опанування нових ринків). За допомогою розуміння цілей підприємства, підбираються проекти, що досягають дані цілі. Якщо підприємство досягло цілі, з'являється потреба управління різними проектами, при ефективному застосуванні обмежених ресурсів.

При впровадженні інформаційних технологій, фірми мають змогу вдало керувати проектами, налагоджувати зв'язок між

учасниками проекту, знаходити та оперативно реагувати на відхилення, складати звітність по всім етапам проекту та мати змогу швидко здійснювати контроль.

Інформаційна технологія – це поєднання процедур, що реалізують функції збору, накопичення, зберігання, обробки і передачі даних на основі використання відібраного комплексу технічних засобів за участі управлінського персоналу. Саме тому існує тісний зв'язок із програмним та технічним оточенням інформаційної технології.

Автоматизована інформаційна технологія має такі складові, як: технічні пристрої, персонал, програмне забезпечення та організаційно-методичні матеріали, що пов'язані у технологічну лінію. Дана лінія забезпечує збір, передачу, накопичення, зберігання, опрацювання, використання і поширення інформації. Процеси трансформації вхідної інформації в результативну складають основу технології обробки даних. Головною метою інформаційної технології є досягнення необхідної інформації достатнього рівня якості на конкретному носії. І як результат, будь-яка інформаційна технологія завершується виробництвом інформаційного продукту.

Комп'ютерні інформаційні технології пройшли в своєму розвитку етап машинних ресурсів, етап програмування, етап нових інформаційних технологій, етап високих інформаційних технологій.

Як показують сучасні тенденції, інформаційні технології досягають великих масштабів їх застосування шляхом спрощеного доступу до інформації проекту та дотримання успішних комунікації між учасниками команди проекту. До складу інформаційних технологій не входять власні інструменти календарно-сітьового планування, а входять функції об'єднання із автоматизованими системами проектного управління.

Інформаційні технології мають функцію реалізації управління мультипроектами, тобто управління відразу декількома проектами, що виконуються паралельно і незалежно один від одного, але можуть використовувати загальні ресурси. Завдання інформаційних технологій у мультипроектному управлінні

зводиться до опису складу та характеристики робіт, прибутків та витрат проєктів, ресурсів, складання розкладу робіт із виділенням термінів (обмеження в часі), виявлення критичних операції та резервів часу, розрахунок загального бюджету проєктів, розрахунок необхідності в матеріалах та ресурсах, планове завантаження ресурсів проєктів, розрахунок та аналіз ризиків від впровадження проєктів, розрахунок успішності робіт, ведення обліку та контролю за виконанням кожного етапу проєктів, складання звітності за проєктами. Також мультипроєктне управління має додаткові функції, а саме ведення архіву та документообігу, аналітичні функції сітьового мультипроєктного планування, контрольно-ревізійні функції.

Отже, успішність від впровадження інформаційної системи та отримання максимальної вигоди та користі на підприємстві залежить від ефективності управління витратами протягом всього терміну роботи проєкту.

Також від використання інформаційних систем управління проєктами має місце не тільки економічний ефект (якість організації складових підприємства, покращення фінансово-економічних показників), але й соціальний, тобто це такі показники як: збільшення рівня інвестиційної привабливості підприємства, чіткість та прозорість обліку та аналізу, адаптивність в результаті реструктуризації бізнесу, підвищення мобільності проєкту. Дані елементи не можуть вимірюватися в кількісному вираженні, але їх роль на підприємстві дуже важлива. Будь-яка організація піддається постійним змінам зовнішнього середовища, для неї необхідно оперативно та адекватно реагувати на дані зміни згідно системного підходу.

Підприємства, впроваджуючи інформаційні системи управління проєктами, мають усвідомлювати, що експлуатація даних систем потребують деяких змін в процесі управління проєктами. Їх реалізація включають багато функцій, що мають вплив на роботу всіх підрозділів підприємства. Саме тому підприємство має здійснити структурно послідовні дії щодо підключення нової інформаційної системи управління проєктами. Сам процес необхідно піддати системному підходу, що складається з

планування комплексу робіт і контроль за їх здійсненням. Після проведення теоретичних досліджень моделей впровадження інформаційних технологій підприємство використовує їх для подальшого ефективного управління проектами та контролю виконання проектів шляхом автоматизації, що робить керування проектами підприємства значно швидкою та вірною.

Список використаних інформаційних джерел

1. Investment projects at industrial enterprises: accounting and implementation control [Електронний ресурс] / O. S. Balan, O. V. Berber // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 (7). – С. 126–134. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>. – Назва з екрана.
2. Башинська І. О. Управління ризиками в проектах / І. О. Башинська, Д. О. Макарець // Економіка, фінанси, право. Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал. – Київ : Аналітик, 2017. – № 6 – С. 3–5.
3. Башинська І. О. Ефективне управління проектами підприємства / Башинська І. О., Новак Н. Г. // Інфраструктура ринку: електронний науково-практичний журнал. – 2017. – № 6. – С. 113–117.
4. Бурков В. Н. Як управляти проектами / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – Москва : Синтег, 1997. – С. 188.
5. Василевська А. Управління проектами підприємства із використання інформаційних технологій : [монографія] / Василевська А. КТНЕУ. – 2012. – С. 99.
6. Вілфрід Т. Проектний менеджмент : конспект лекцій и семінарів / Т. Вілфрід. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – С. 95.

О. О. Селезньова, д. е. н., професор

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДАЖІВ ТОВАРІВ ПОВСЯКДЕННОГО ПОПИТУ НА ПРИКЛАДІ ПРОСУВАННЯ ЧАЮ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГОВЕЛЬНІЙ МЕРЕЖІ

У кожній роздрібній мережі проводяться промо-акції одночасно за різними видами продукції. Так, у торговельній мережі «Таврія-В» з 1.06.21. по 1.07.21. для уточнення рішень по промо-акціях було проведено експеримент, в ході якого вивчав-

ся взаємний вплив брендів чаю на їх покупку, а також чутливість споживачів до різних форм стимулювання продажів.

З проведеного дослідження зроблено висновок про існування взаємного впливу брендів на вибір сусідніх товарів на полицях роздрібних магазинів. Зроблено припущення, що зміна вибору респондентами чаю, що є сусідами з відомими брендами покликана психологією сприйняття людини невідомих йому предметів на основі вже пережитого їм досвіду. Тобто покупець, зустрічаючи невідомий йому бренд поруч з уже відомим, скоріше буде асоціювати властивості обох товарів ідентичним чином. Так, якщо клієнт схильний до покупки відомого йому бренду, то він скоріше купить товар, що знаходиться поруч з ним на полиці, ніж знаходиться на інших полицях, де бренди покупцеві не відомі. Аналогічно, якщо з брендом асоціюється негативний досвід, то товари, розташовані поруч з ним, також будуть сприйматися негативно, і скоріше за все покупець обере товар з іншої полиці.

Автор вважає, що якщо поруч з відомим брендом розташувати товар не відомого бренду в тій же цінovій категорії, то клієнт може на підсвідомому рівні поставитися до даного товару як товару зі схожими якостями. А якщо, поставити ціну вище, ніж у відомого бренду, то може з'явитися навіть думка про перевагу споживчих властивостей товару без імені і перевазі вибору в його сторону. При постановці ціни на невідомий товар трохи нижче, ніж на відомий – асоціація за якістю може також бути ідентичною з відомим брендом, тому що багато споживачів розуміють, що вартість популярності бренду присутня у торговельній націнці та при однакових споживчих властивостях ціна на подібні товари буде відрізнятися в більшу сторону на відомий бренд.

Таким чином з'являється аргумент, що при проведенні промо-активностей відомих брендів, покупець обере їх (при наявності позитивного досвіду) в будь-якому випадку, що б поруч не стояло на полиці. А при просуванні невідомих брендів, слід акцент зробити на місце розташування товару на полицях магазину. А саме, розташувати їх поруч з відомими торговими

марками. При виборі остаточної ціни на товар, включити в неї всі витрати, прибуток, орієнтуватися на ціни конкурентів і сприйняття клієнтами цінності товару.

Вважаємо, що невідомі бренди необхідно на стадії впровадження на ринок і навіть на стадії зростання пропонувати покупцям тестувати, тобто куштувати прямо на місцях продажу. Ці промо позитивно позначаються на формуванні популярності товару, привертають увагу споживачів, а також формують деяку частку довіри до невідомого товару на полицях магазину. Таку активність слід проводити регулярно, причому для досягнення найбільшого результату – в години пік, коли в магазинах спостерігається найбільше число покупців.

Другий висновок на основі даних досліджень про просування чаю полягає в тому, що покупець швидше зробить вибір цінового промо ніж нецінової. Тобто при наявності на одній полиці одного і того ж товару, наприклад, зі знижкою і з гарантованим подарунком, велика частина покупців обере товар зі знижкою.

Звичайно якась частина клієнтів все ж придбає товар з підкріпленням, згідно з дослідженням, це 30 % покупців товару. Тому заперечувати ефективність нецінового промо не слід, тому що доданий подарунок може бути оригінальним і припасти до смаку деякій частці споживачів. До того ж у лояльних покупців може навіть з'явитися бажання придбати фірмову кружку, ложку, ручку або інший брендований подарунок до товару.

При цьому, доцільно пам'ятати про більшу ефективність саме цінового промо для товарів повсякденного попиту.

Вважаємо, що цінові промо активності доцільно проводити у випадках необхідності збільшення обсягів продажів для оновлення товарних запасів і збуту товарів, термін зберігання яких добігає кінця. Також цей метод підходить для збільшення потоку клієнтів в магазин. Продавець, за рахунок зниження цін на окремі товари, може залучити більшу кількість відвідувачів, які куплять окрім товарів зі знижками й інші, необхідні їм товари.

З метою підвищення лояльності постійних покупців, підтримки іміджу торгового підприємства, слід все ж використувати не цінове промо, таке як: спонсорство, розіграші та

лотереї, накопичувальні бали, знижки для постійних клієнтів, «збери й отримай» тощо.

Якщо орієнтуватися на промо-активності для стимулювання продажів чаю, то акції в поєднанні з іншими маркетинговими комунікаціями (такими як реклама, піар) принесуть більший ефект, ніж промо-акції, що проводяться самі по собі. Оскільки інформування й передача інформації про проведення промо-акції необхідні для залучення клієнтів в магазин. Також наявність позитивних відгуків, наприклад, на сайті магазину, може позитивно позначитися на залученні й утриманні клієнтів.

Хочеться додати, що розширення асортименту магазину за однією групою товарів (в даному прикладі – асортименту чаю) повинно проводитися до певної оптимальної межі. Оскільки, коли вибір дуже великий, і людина не може охопити поглядом весь асортимент товару (чаю), покупець розуміє, що на аналіз усього розмаїття піде дуже багато часу, і не стане звертати увагу на велику частину полиць. При цьому місце, що залишилося поза увагою буде не рентабельним, й не принесе очікуваного прибутку. Таким чином проситься ще один висновок про залежність промо-активностей від розміру асортименту.

Передбачається, що товар на полицях магазину слід упорядковувати і за рівнем цін, а не тільки за популярністю брендів, що цілком логічно вписується в ланцюжок асоціацій відповідності цін та якості. І, відповідно ціновому рівню товару, має здійснюватися його просування.

Отже, основні висновки дослідження: 1) існування залежності сприйняття товару від його сусідства з відомим брендом; 2) більше значення цінових промо-активностей для товарів повсякденного попиту (на прикладі чаю); 3) залежність вибору промо-активностей від цілей, що стоять перед магазином – підвищення потоку клієнтів, створення іміджу, збільшення кількості лояльних клієнтів, скорочення товарних запасів тощо.

Список використаних інформаційних джерел

1. Нэгл Т., Хоган Дж. и Зейл, Дж. Стратегия и тактика ценообразования: руководство для более прибыльного роста, Охон, Routledge, 2016, С. 207–243.
2. Шишкин М. М. Как сформировать привлекательные для клиентов цены. Управление продажами. 2016. № 6. С. 422–426.

О. О. Фамілярський, студент 1-го курсу спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

О. М. Овдійок, к. е. н., доцент – науковий керівник
Поліський національний університет, м. Житомир, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Метою даної статті є розкриття теми управління процесами на підприємствах, а саме особливість системи моніторингу якості продукції. Насамперед тема дуже актуальна тим, що на сьогоднішній день не для кого не секрет, що ринок послуг стрімко змінюється (деяка продукція з'являється а деяка втрачає популярність через низку чинників), тому щоб «триматися на плаву» потрібно не лише вигадувати щось нове а й удосконалювати його, тому існує таке поняття як «система управління якістю продукції».

С. М. Валявський зазначає, що система управління якістю продукції це певна соціально-економічна система в якій поєднуються усі підсистеми управління якістю продукції які в свою чергу між собою взаємопов'язані методами вимірювання якості праці та принципами управління якістю продукції відповідно до міжнародних стандартів ISO 9000:2009. У кожній підсистемі стоїть задача вирішувати задачі щодо формування якості праці та підвищення якості продукції, тому виділяють такі підсистеми як планування якості продукції, стимулювання трудового колективу щодо якості, забезпечення належного обладнання, аналізу та контролю якості праці та продукції на підприємстві [1].

Мається на увазі, що велику увагу приділяють відповідності міжнародним стандартам якості, тому виробництво представляє собою ланку, де всі етапи виробництва взаємопов'язані і товар перед переходом з однієї ланки на іншу перевіряється працівниками.

На сьогоднішній день у всьому світі відомі стандарти ISO 9000, які прийняли більше 90 країн, цими стандартами керуються усі підприємства усіх форм господарювання незалежно від напрямків виготовлення продукції. Світовими лідерами у цій

сфері є Китай, Італія, Японія, Велика Британія, США, Індія, Франція та Німеччина. Сучасна система управління якістю продукції має задовільнити як існуючі потреби ринку так і розробку нової продукції, здатної задовільнити усі потреби у майбутньому (необхідно прямо орієнтуватися на характер потреб, їх структуру і динаміку, місткість і кон'юнктуру ринку). Багаторічний досвід світових підприємств сформував методи і принципи, за якими замовник ставить чіткі вимоги до продукції, тобто це відповідність усім параметрам та характеристикам якими повинен володіти продукт і гарантія для замовника, що підприємство однозначно спроможне створити такий продукт або удосконалити уже існуючий [2].

Світова тенденція показує, що на сьогоднішній день замовники ставлять конкретні цілі перед виробниками, тобто продукція повинна бути орієнтована не лише на те, що уже є на ринку але й на те, що знадобиться в майбутньому. Тобто продукція повинна відповідати таким параметрам як ціна/якість, перспективність, затребуваність та інноваційність.

На думку О. І. Шаманської система управління якістю продукції являє собою лише складову контролю за управлінською діяльністю, технологією виробництва та продукцією, спрямованих на зростання якості продукції. На думку науковця керівництво підприємство повинне визначитися зі стратегією виробництва заради отримання сертифіката або заради підвищення якості менеджменту.

Формальне втілення стандарту є негативним процесом:

- розробка політики якості;
- невимірності цілей у сфері якості;
- неспроможність обговорення продукції зі споживачами та замовниками;
- відсутність злагодження праці усіх відділів підприємства;
- посадові інструкції не містять чітких обов'язків для працівника;
- відсутність преміювання та заходів заохочення персоналу до ефективнішої роботи;

- відсутності роботи над помилками керівництвом підприємства.

Аналіз показав, що основними вимогами від впровадження системи управління якістю є:

- відповідність вимогам європейської інтеграції та країн Митного союзу;
- ефективність участі в тендерах;
- результативність управління підприємством в сфері забезпечення якості продукції;
- зниження відсотку відходів;
- підвищення рівня зацікавленості споживачів;
- рекламування продукції [3].

Науковець має на увазі те, що сьогодні підприємствам потрібно не лише виробляти продукцію але й поступово покращувати якість продукції орієнтуючись на усунення помилок попередніх випущених партій, мотивувати і навчати персонал, враховувати усі фактори які можуть покращити якість продукції. Також науковець звертає увагу на те, що потрібно прислуховуватись до відгуків споживачів, це допоможе усунути недоліки та підвищити рівень задоволеності споживачів.

Обруч Г. В. вважає, що розробка та впровадження системи управління якістю продукції відіграє надзвичайно важливу роль у процесі підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємства. Суттєвою особливістю є розуміння того, що в умовах євроінтеграції врахування міжнародних стандартів та світового досвіду забезпечення високої якості є критично необхідними заходами, що дадуть змогу використовувати якість як ефективний інструмент виживання в конкурентній боротьбі на міжнародному ринку [4].

Тобто між підприємствами йде певна гонка на випередження, щоб запропонувати споживачу найактуальніший продукт на сьогоднішній день, який відповідає усім критеріям якості, крім того продукція повинна бути орієнтована на майбутні «прогнозовані» потреби які з'являться згодом. Підприємствам потрібно враховувати усі потреби ринку.

Отже, виходячи з вищесказаного стає зрозумілим те, що кожне підприємство яке виробляє певні товари чи надає певні послуги дорожить своєю репутацією, тому у кожного підприємства свої стратегії щодо подальшого розвитку та конкурентоспроможності товару. Важливу увагу потрібно приділяти покращенню продукції прислуховуючись до відгуків споживачів про якість та недоліки продукції, так як поступово на ринку з'являється більш конкурентоспроможна продукція яка поступово почне витісняти існуючу і авторитет підприємства буде згасати як перед споживачами так і перед замовниками. Світова тенденція дає зрозуміти, що товару та послуг на ринку вдосталь, тому важливо не кількість – а якість. Тому підприємства перед тим як почати виробництво уважно перевіряють товар та порівнюють характеристики з конкурентами, для того щоб запропонувати перевагу клієнту не тільки в якості, а ще й у привабливій вартості. Також науковці стверджують, що на тлі різноманітності товару на ринку замовники ставлять чіткі вимоги до продукції, щоб вони не лише відповідали міжнародним стандартам якості, але й були інноваційними, щоб продукція була якомога довше конкурентоспроможна і задовільняла як поточні потреби, так і ті які з'являться в майбутньому.

Список використаних інформаційних джерел

1. Валявський С. М. Управління якістю продукції на підприємстві в умовах входження України в ЄС. Ефективна економіка: електронне наук. фах. вид. Дніпропетровськ, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4617> (дата звернення 21.09.2021). – Назва з екрана.
2. Глебова А. О., Карчевський Б. О. Системи управління якістю на підприємстві в умовах євроінтеграційних процесів. Глобальні та національні проблеми економіки, 2015. № 8. С. 352–356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/73.pdf> (дата звернення 21.09.2021). – Назва з екрана.
3. Шаманська О. І. Система управління якістю як невід'ємна складова конкурентоспроможності підприємства. Ефективна економіка, 2014. № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3363> (дата звернення 21.09.2021). – Назва з екрана.

4. Обруч Г. В. Удосконалення системи управління якістю продукції вітчизняних вагонобудівних підприємств. Науковий вісник Ужгородського національного університету : Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Ужгород: Гельветика, 2016. Вип. 9. С. 113–117 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Nvuumevcg_2016_9_28.pdf](#). – Назва з екрана.

О. О. Хандій, д. е. н., професор, провідний науковий співробітник;
Л. Л. Шамілева, к. е. н., доцент, провідний науковий співробітник
Інститут економіки промисловості НАН України

НАСЛІДКИ ДЕСТРУКТИВНОГО ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Глобалізаційні процеси внаслідок трансформації світової економіки супроводжуються змінами у всіх сферах суспільного життя та мають різноспрямовані вектори впливу на забезпечення стабілізації економічних та соціальних перетворень і соціоекономічного розвитку.

Метою дослідження є виявлення наслідків деструктивного впливу глобалізаційних процесів на забезпечення стабільних умов життєдіяльності.

Соціоекономічний розвиток в контексті даного дослідження розглядається як розвиток суспільства під впливом зміни економічних факторів та чинників, а основною складовою забезпечення такого розвитку є стабільні умови життєдіяльності як суспільства в цілому, так і окремої людини. Внаслідок синергетичного ефекту низки взаємопов'язаних структурних криз, які обумовлені деструктивними глобалізаційними чинниками, в країні сформувалася системна криза базових умов життєдіяльності, які обмежують та гальмують можливості відтворювальних процесів за окремими її сферами – природно-екологічною, демографічною, соціально-економічною, трудовою, соціально-психологічною тощо. Ризики та небезпеки, які обумовлені цими сферами, є наслідками деструктивного впливу глобалізаційних процесів, і супроводжуються порушенням збалансованості умов життєдіяльності та виступають суттєвими чинниками гальмування соціоекономічного розвитку. Так, посилення демографіч-

ного дисбалансу пов'язано з суттєвим постарінням населення, що створює зростаюче навантаження на систему соціального забезпечення та супроводжується негативними тенденціями в зміні структурних характеристик зайнятості. Деструктивні глобалізаційні процеси в трудовій сфері супроводжуються посиленням мобільності робочої сили, зростанням рівнів трудової та освітньої міграції, – як наслідок, втратою для країни значних обсягів трудового потенціалу та людського капіталу, зниженням освітнього потенціалу.

Найбільш значущим глобалізаційним процесом є цифровізація економіки, яка супроводжується накопиченням різного роду дисбалансів та асиметрій у світовій системі в цілому та в окремих країнах. Вони розхитали механізми макроекономічної стабілізації в різних сферах соціоекономічного розвитку, зокрема, практично у всіх складових життєдіяльності. Так, трансформація в соціально-трудовій сфері в значній мірі пов'язана з процесами цифровізації та втіленням другої хвилі технологічного заміщення [1] та супроводжується поглибленням асиметричності розподілу населення за ресурсною складовою та посиленням інтенсивності вимивання середнього класу. Серед основних негативних наслідків цифровізації в трудовій сфері, які суттєво обмежують можливості соціоекономічного розвитку, визначаються такі:

- зростання безробіття, в тому числі прихованого;
- витіснення управлінської праці, що супроводжується знеціненням та навіть втратою людського капіталу;
- збіднення характеру праці значної частини працівників, що супроводжується деінтелектуалізацією процесу праці;
- поглиблення соціальної нерівності внаслідок перерозподілу доходів на користь постачальників інноваційних рішень;
- формування та поглиблення нерівності за більшістю векторів соціально-економічного розвитку, зокрема, за доступністю до основних ресурсів життєдіяльності, міжпоколінський розрив за цифровими компетенціями та рівнями зайнятості;
- створення умов для регресивних тенденцій зміни соціальної структури суспільства, які пов'язані з вимиванням серед-

нього класу, появою нових соціальних каст – касті інноваторів та касті операторів, створюються умови для перетворення значної частини населення в новий вид люмпен-користувачів або нову соціальну групу-конс'юмерат;

– втрата соціальної складової за рахунок зниження рівня соціального захисту працівника, зменшення соціальних гарантій, зниження рівня соціальної згуртованості.

Визначені основні виклики та ризики забезпечення стабільних умов життєдіяльності, які виникають під впливом деструктивних наслідків глобалізації, можуть виступати стимулами до забезпечення соціоекономічного розвитку. У. Бек зазначав «...якщо руйнація та лихо усвідомлюються як загроза, виникає бажання діяти. Передчуття прийдешніх катастроф у поточному періоді породжує різноманітні турбулентності всередині національних та інтернаціональних інституцій, а також у повсякденному житті людей» [2].

Отже, виникає необхідність визначення впливу деструктивних наслідків глобалізації для їх попередження та мінімізації в забезпеченні стабільних умов життєдіяльності, як одного з важливих чинників соціоекономічного розвитку, що потребує аналізу основних тенденцій та закономірностей зміни складових життєдіяльності під впливом глобалізаційних деструктивних чинників та визначення їх впливу на забезпечення соціоекономічного розвитку; систематизації основних процесів забезпечення стабільних умов життєдіяльності та їх трансформаційних перетворень під впливом глобалізаційних деструктивних чинників; розробки рекомендацій з мінімізації дії деструктивних чинників на стабілізацію умов життєдіяльності при забезпеченні соціоекономічного розвитку. Саме в цьому напрямку будуть здійснюватись подальші дослідження.

Список використаних інформаційних джерел

1. Шваб К. Четвёртая промышленная революция. «Эксмо», 2016. 138 с. (Top Business Awards)
2. Бек У. Жизнь в обществе глобального риска – как с этим справиться: космополитический поворот [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gorby.ru/userfiles/lekciya_ulrik_beka.pdf. – Назва з екрана.

А. С. Харченко, магістрант спеціальності «Менеджмент»
Т. О. Гусаковська, к. е. н., доцент – науковий керівник
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

За останні роки технологічні процеси на підприємстві зазнали значних змін і в даний час мають величезне значення для підприємництва. Сучасні вимоги до оновлення бізнесу, підвищення якості продукції, умовами конкуренції, що швидко змінюються, а також загальними поглядами на проблеми управління.

Основні передумови входження економіки України у сферу логістичного управління мають свою специфіку, зумовлену як тимчасовими факторами, пов'язаними з перехідним характером української системи господарювання, так і з більш тривалими та постійно діючими факторами, зокрема такими, як розміри і географічне розташування країни; види, обсяги, якість і доступність природних ресурсів; наявність інтелектуального потенціалу і кваліфікованих трудових ресурсів; розміри, спеціалізація і розподіл по території країни виробничих комплексів і центрів; рівень інтеграції у світовий економічний простір.

Технологічний процес – це окрема сукупність дій з реалізації логістичних функцій, спрямована на перетворення матеріального потоку.

Простіше кажучи, технологічний процес – це певні, цілком конкретні дії з матеріальним ресурсом (сировиною або готовою продукцією), до яких можна віднести навантаження, збирання, транспортування, розвантаження, комплектування, обробку та передачу інформації, пакування та інші операції які взаємодіють з інформаційними та матеріальними потоками вздовж ланцюга просування.

Логістичне управління технологічними процесами органічно пов'язане з теорією і практикою менеджменту, тобто забезпеченням взаємозв'язку виробництва і реалізацією товарів з реаль-

ним платоспроможним попитом покупців, стимулюванням шляхом реклами товарів, гнучкої політики цін і торгових націнок (знижок), пошуком нових сфер діяльності для отримання доходів.

Правильне управління технологічними процесами є необхідною умовою для успішної роботи і виживання будь-якої фірми. Це означає, що вивчення стратегії і функцій логістичних операцій є невід'ємною частиною якісного функціонування у сфері бізнесу.

Пошук інноваційних моделей розвитку й управління підприємством, однією з яких є застосування логістичного підходу до управління технологічними процесами, є важливою умовою досягнення стійкої конкурентоспроможності підприємства на ринку.

У практичному плані на сучасному етапі розвитку логістичний підхід полягає у встановленні адекватності матеріального, фінансового та інформаційного потоків, визначенні технології оптимального переміщення ресурсів і товарів, вироблення стандартних вимог до якості товарів і їх упаковки, виявлення центрів виникнення втрат часу, нераціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, обладнання.

Визначення ефективності управління технологічними процесами вважається складним та динамічним процесом, функціонування підрозділів операційної системи які прямо залежать від ефективності технологічних процесів, а в свою чергу, ефективність функціонування підрозділів операційної системи повністю залежить від ефективності прийняття управлінських рішень.

Варто зауважити, що у наш час технологічні процеси глибоко проникли у всі аспекти бізнесу, а також інтегровані з високими технологіями і наданням високоякісних послуг. Кожне підприємство, незалежно спрямоване воно на випуск продукції чи надання послуг, потребує постійного аналізу і спостереження за своїми логістичними операціями, адже в умовах ринкової економіки підприємству необхідно постійно виявляти резерви виробництва і «вузькі місця», щоб нарощувати свої виробничі потужності.

Список використаних інформаційних джерел

1. Декалюк О. В. Економічний механізм функціонування виробничого підприємства. Матеріали Міжрегіональної наук.-практ. конф. «Інноваційне підприємництво та молодь». 2012. С. 36–42.
2. Криковський Є. В. Формування економічного потенціалу підприємств на основі логістичних концепцій. Львів, 2017. 47 с.
3. Макмиллан Ч. Японская промышленная система : пер. с англ. ; общ. ред. Виханского О. С. Москва : Прогресс, 2016. 400 с.
4. Радованов С. В. Управління техніко-технологічним оновленням промислового підприємства в умовах перехідної економік. Львів : Ін-т регіональних досліджень, 2016. 21 с.
5. Погориенко Н. П. Современные проблемы предпринимательской деятельности. Київ : Вища школа, 2018. 375 с.

Л. М. Христенко, к. е. н., доцент

Ю. П. Супрун, магістрант

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля

АКТУАЛЬНІСТЬ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ЕЛЕМЕНТУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ВИМОГИ ДО ЇЇ ФОРМУВАННЯ В АГРОХОЛДИНГАХ

Наявність різноманітних політичних і соціально-економічних проблем у суспільстві та мінливість умов середовища функціонування суб'єктів господарювання призводять до нестабільності їхньої діяльності через виникнення значної кількості викликів, небезпек, ризиків і загроз, що потребує від таких суб'єктів запровадження адаптивного управлінського реагування на зміни у відношенні до ефективності функціонування, стабільності стану й розвитку підприємства, забезпечення його діяльності від впливу негативних чинників у довгостроковій перспективі. За таких обставин набуває актуальності питання формування й запровадження ефективної стратегії економічної безпеки. Особливо цей момент актуалізується на великих підприємствах агропромислового комплексу – агрохолдингах, які, як правило, є багатопрофільними внаслідок об'єднання аграрних, переробних, збутових, обслуговуючих та ін. підприємств та філій, як відокремлених цілісних структур глибокого рівня інтеграції.

Диверсифікованість та афілійованість у діяльності агрохолдингів значно розширює спектр чинників (загальних і специфічних), що впливають на результати діяльності як інтегрованої структури взагалі, так і її учасників (акторів) зокрема.

У науковій літературі вже існує певна напрацьована теоретична база, що містить інформацію про сутність і роль стратегії економічної безпеки у діяльності господарчих суб'єктів. Такими науковцями є: Б. С. Дуб, О. І. Линник та Л. П. Артеменко, О. І. Захаров, О. А. Гавриш та Г. М. Черняк, Т. І. Сабецька, В. Б. Сабецький, Є. О. Діденко та ін. Проте недостатньо уваги приділено місцю стратегії економічної безпеки в загальній системі стратегій агрохолдингів та вимогам до її формування.

Перш ніж перейти до розкриття сутності категорії «стратегія економічної безпеки», зауважимо, що сама економічна безпека розглядається у дослідженні як умова ефективного, стабільного, безпечного функціонування і розвитку підприємства у довгостроковій перспективі. Згідно з цим, стратегія економічної безпеки вбачається як інструмент стратегічного управління підприємством у формі відокремленого плану (або системи планів, або вбудованого елементу окремого стратегічного плану), спрямованого на реалізацію довгострокових цілей гарантування економічної безпеки за допомогою певних заходів (дій, способів, методів, методик та ін.), що створює сприятливі умови для реалізації інтересів підприємства у розрізі сталого розвитку, стабільного підтримання і нарощення конкурентоспроможності, підвищення ефективності функціонування та фінансово-економічної стабільності, невразливості до наявних і потенційних загроз діяльності. Стратегія економічної безпеки, як правило, виступає як комплекс планів, які є залежними та глибоко і логічно вбудованими у загальну систему стратегій підприємства.

З огляду на зміст стратегії економічної безпеки підприємства стає зрозумілим, що її формування має відбуватись з дотриманням певних вимог. І в першу чергу, зауважимо, що стратегія економічної безпеки має розроблятися з врахуванням розміру і структури господарчого суб'єкта, його галузевої належності.

Така стратегія в агрохолдингах має бути спрямована на захист від дії специфічних галузевих загроз, притаманних як цілісній господарчій структурі, так і окремим її учасникам (акторам).

Процедура формування стратегії економічної безпеки для агрохолдингу є специфічною, оскільки вона має певні відмінні риси від системи на простому підприємстві. До них належать: створення інтегративної цінності, формування стратегій економічної безпеки за всіма рівнями управління (корпоративна, ділові, функціональні, операційні), масштабність стратегічних цілей економічної безпеки агрохолдингів (охоплюють внутрішні цілі, регіональні цілі, цілі місцевих громад, глобальні зовнішні цілі), складність структури цілей економічної безпеки зі значною їх кількістю, широкий спектр дії негативних чинників, що викликає необхідність превентивної поведінки у захисті від загроз, можливість зниження ризикованості діяльності шляхом консолідації зусиль, розробка стратегії на основі нових можливостей та ін.

Стратегія економічної безпеки є комплексною категорією, що визначається не лише бізнес-напрямами діяльності учасників агрохолдингу, а й всіма функціональними складовими економічної безпеки, роль яких полягає у необхідності забезпечення умов для ефективного перебігу функціональних напрямів діяльності у межах кожного бізнес-напрямку.

Наступною вимогою є інтегрованість стратегії. Стратегія економічної безпеки має формуватися в рамках загальної стратегії кожного рівня управління та відповідати її цілям. Тобто стратегія економічної безпеки агрохолдингу має пронизувати усі рівні управління (від корпоративного до операційного) та змістовно залежати від загальної й конкурентної стратегій холдингу. До того ж стратегія економічної безпеки агрохолдингу на корпоративному рівні, у якій передбачається забезпечення умов для його сталого розвитку, може перетинатися із безпековими стратегіями загальнодержавного, регіонального і, навіть, міжнародного рівнів. На діловому рівні стратегія економічної безпеки агрохолдингу повинна мати змістовний зв'язок із загальною діловою стратегією окремого учасника інтегрованої структури

(її актора), який відповідає за окремий напрям бізнес-діяльності та його конкурентної стратегії й складатися з основних функціональних стратегій, які можуть входити до складу функціональних стратегій ділового бізнес-напрямку (виробничо-технологічна, фінансова, інвестиційно-інноваційна, зовнішньоекономічна, інтелектуально-кадрова, продуктово-маркетингова, екологічна), та забезпечувальних стратегій, як то силова, політико-правова, інформаційно-аналітична, організаційно-управлінська та інтерфейсна

Вагомою вимогою до формування стратегії економічної безпеки є її досяжність, яка передбачає, що зафіксовані у стратегії довгострокові цілі діяльності підприємства та умови його захисту від дії загроз мають бути досяжними, оскільки їх недосяжність може навпаки набагато сильніше погіршити стан агрохолдингу через відсутність реальної оцінки ситуації.

Слід погодитись з думкою, що формування стратегії економічної безпеки є поетапним процесом. Як правило, у наукових працях зустрічається виділення трьох загальних етапів: 1) підготовчого (головним елементом етапу є діагностика попереднього стану агрохолдингу і рівня його економічної безпеки); 2) основний (передбачає безпосередньо вибір типу стратегії економічної безпеки та процедуру її розробки і реалізації); 3) коригувальний (етап спрямований на внесення змін до стратегії у разі необхідності). Слід додати, що такий перелік етапів є невичерпаним через можливість деталізації кожного із них. Хотілося б додати, що у межах основного етапу на основі результатів діагностики підготовчого етапу має бути обраний один із варіантів портфельного набору планів стратегії економічної безпеки, який буде відповідати загальній спрямованості стратегічного управління підприємством.

Наявність коригувального етапу передбачає виконання ще однієї вимоги до формування стратегії економічної безпеки – гнучкість стратегії, яка передбачає можливість внесення коректив у цілі економічної безпеки та відповідні заходи, що зумовлено впливом зміни чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

А отже, звернення уваги у дослідженні на агрохолдинги викликано їхніми перевагами у порівнянні з іншими підприємствами у своїй галузі. Як потужні господарчі суб'єкти агрохолдинги можуть запроваджувати й реалізовувати ефективні стратегії, маючи задля цього необхідний потенціал та упевненість у довгостроковому функціонуванні. Дослідження сутності стратегії економічної безпеки як важливого елементу системи стратегій агрохолдингу та основних вимог до її формування дозволяє наділі формувати дієві методичні рекомендації вибору «портфельного» набору стратегій економічної безпеки (відповідно до загальної системи стратегій підприємства) та процедури її реалізації в агрохолдингу.

І. П. Чайка, к. е. н., доцент

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

СТРАТЕГІЇ РОЗУМНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ ПОЛТАВЩИНИ

Туристична галузь в Україні є важливою складовою соціально-економічного розвитку, яка істотно впливає на такі сектори економіки як торгівля, зв'язок, транспорт, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку, підтримує національні традиції, допомагає відроджувати і розвивати народні промисли, сприяє збереженню природи та ін.

Відповідно до чинних державних законодавчих актів Полтавська обласна рада у грудні 2018 року затвердила Стратегію розвитку туризму та курортів у Полтавській області на 2019–2029 роки, в якій пріоритетними напрямками розвитку туристичної галузі Полтавщини у довгостроковій стратегічній перспективі визначено:

— пізнавальний туризм за рахунок орендування та розвитку головних туристичних магнітів регіону: музею-заповідника українського гончарства в Опішному, заповідника «Більськ», музею-заповідника М. В. Гоголя, Полтавського краєзнавчого музею імені Василя Кричевського та унікальної вишивки «білим

по білому» з технікою виготовлення квіткових гобеленів ум. Решетилівці, тощо;

- подієвий туризм, що передбачає організацію та проведення вже традиційних для регіону заходів: Сорочинського ярмарку, гастрономічної гостинності Полтавщини, Дня Європи, «Гелон-фесту», Решетилівської весни, Купальських гулянь на батьківщині М. В. Гоголя, Меридіану, Відпочивайте на Полтавщині;

- діловий туризм: облаштування конференц-залів на базі Полтавського краєзнавчого музею імені Василя Кричевського, Історико-культурного заповідника «Більськ», Національного музею-заповідника М. В. Гоголя;

- сільський зелений туризм: підтримка створення та популяризації об'єктів сільського зеленого туризму на території с. Більськ, с. Кривої руди, с. Пивихи, м. Кременчука, смт Нових Санжар, м. Миргорода, м. Хорол та м. Зінькова [1].

У грудні 2020 року в Полтаві презентували новий сайт міста для мандрівників, що робить ставку на маркетинг емоцій і вперше представляє стоматологічний та івент-туризм. Полтава, серед іншого, є головним осередком стоматології в країні. У місті знаходиться Українська медична стоматологічна академія з потужною системою інноваційних розробок та працює понад 800 стоматологічних клінік та індивідуальних кабінетів. Сайт міста для мандрівників пропонує для зручності орієнтування клініки, що знаходяться на ринку вже дуже багато років, мають бездоганну репутацію та авторські розробки в сфері стоматології.

Для подальшого розвитку підприємництва в сфері туризму необхідно на нішевій основі поєднати об'єкти галузі, що вже експлуатуються туристичними операторами (наприклад, пізнавального і ділового туризму), з можливостями, що надають полтавські стоматологічні клініки та івент-заходи: фестивалі, ярмарки, еко-господарства і т. п.). Це дозволить туроператорам диверсифікувати діяльність за рахунок створення нових спеціалізацій. Стратегічні підходи до використання і подальшого

розвитку туристичного потенціалу регіону пропонуємо розробляти на основі методології розумної спеціалізації (RIS3) із залученням регіональних керівних органів, підприємницьких структур, соціальних партнерів (громадських організацій) та закладів вищої освіти. Це дозволить сформувати нові економічні та соціальні відносини, у яких розвиток інноваційної культури, підвищення компетенції учасників інноваційної екосистеми отримується за рахунок системного залучення представників місцевої інтелектуальної еліти.

Найближчим часом пріоритетами розвитку туристичного потенціалу Полтавщини, поданими на обговорення стейкхолдерів та громадськості можуть бути такі (табл.):

Таблиця – RIS3 для Полтавської області [розробка автора]

Пріоритет	Опис
Еко-туризм, екологічна освіта і виробничо-збутова мережа пов'язаних секторів	Розвиток еко-туризму; проведення місцевих еко-досліджень; розбудова нових та підтримка існуючих екологічних сільських господарств та харчових виробництв; підтримка екологічного використання та переробки сировинних матеріалів; впровадження моделей відновлюваної енергетики та виробництво відповідного обладнання; формування інформаційно-комунікаційних технологій для підтримки екології та екологічної освіти
Срібна економіка, медичний туризм, освіта дорослих і виробничо-збутова мережа пов'язаних секторів	Формування мережі підтримки громадського здоров'я і благополуччя: оздоровчий туризм, стоматологічний туризм, івент-туризм, навчання впродовж життя, та ін.; виробничо-збутові ланцюжки відповідних секторів

Розробка кожного пріоритету викликає необхідність формування тематичної регіональної платформи, що залучає громадськість та експертне середовище до розробки відповідних напрямів. Процес розробки потребує широкого кола інформації і знань, участі незалежних експертів, представлення інтересів стейкхолдерів, залучення громадськості до участі у процесах,

що підвищить довіру до прийнятих рішень. Важливими є всі степені залучення: простий обмін інформацією, тематичні консультації, діалог і партнерство стейкхолдерів. Це формує спільну відповідальність на кожному етапі процесу складання проєкту і його реалізації.

Таким чином, RIS3 в сфері туризму для Полтавщини є моделлю співробітництва чотирикутника: влада – наука (освіта) – бізнес – громадянське суспільство. Це підхід до регіональної політики, в якому через самоврядування громадськість, експертна спільнота стають рушійною силою розвитку туристичного бізнесу нарівні з владою, робить наголос на широкому співробітництві, відкритості та системності ведення політики і орієнтована на стейкхолдерів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Збарський В. К., Грибова Д. В. Сучасні особливості розвитку туристичної галузі в Україні. Економіка та держава. 2020. № 4. С. 81–84 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2020/7.pdf. – Назва з екрана.

Т. Ю. Чаркіна, доцент;

Р. В. Пеліпас, магістр;

О. В. Груздєв, аспірант

Дніпровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

СВІТОВІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Пасажи́рський залі́зничний транспорт приносить значні суспільні блага у вигляді швидкого переміщення, зниження кількості заторів на дорогах, зменшення забруднення повітря і викидів вуглекислого газу, як самий екологічний від транспорту.

Усі розвинені країни інвестують значні кошти в розвиток пасажирських залізничних перевезень. І тому для України, щоб зробити її розвинутою і процвітаючою країною важливо вдосконалювати організацію пасажирських залізничних перевезень.

Зараз Україні відбуваються негативні зміни в діяльності залізничного транспорту, а у сфері пасажирських перевезень хронічна нестача коштів на розвиток пасажирського комплексу, що спонукає фахівців розробляти нові інноваційні проекти в умовах дефіциту коштів.

До основних трендов розвитку залізничних пасажирських перевезень слід віднести наступні.

1. Активізація впровадження високошвидкісного руху.

До розвитку пасажирських перевезень залізничним один з відомих трендів як поширення високошвидкісного руху. Зараз пересування на швидкісних поїздах, у деяких країнах, нерідко швидше, чим літаком, тому що відсутня процедури реєстрації, перевірки багажу, трансферу до аеропорту і т. п. Високошвидкісні поїзди конкурують з авіаційним транспортом, та витісняють його з ринку транспортних послуг, особливо в таких країнах як Франція, Китай, Іспанія, Німеччина, тому спостерігається швидке зростання показників пасажирообігу та обсягів пасажирських перевезень у світі.

2. Запровадження технологій мультимодальних пасажирських перевезень. Ще один тренд розвитку пасажирських залізничних перевезень набирає обертів, це мультимодальні перевезення пасажирів. Ця технологія вигідно поєднує переваги кожного виду транспорту, а головне вони більше приваблюють пасажирів та є найбільш ефективними. При даній технології в системі перевезень, поряд з поїздом і автобуси, електромобілі, велосипеди і навіть електросамокати. Головною перевагою мультимодальних перевезень є якісне та комфортне виконання послуги, з урахуванням індивідуальної потреби споживача та на любий смак.

3. Розбудова мультимодальної транспортної інфраструктури. Одну з провідних ролей у розвитку мультимодальних залізничних перевезень пасажирів відіграє поява нових «ХАБів» – транспортно-пересадочних вузлів та взаємодія між учасниками залізничної індустрії, а також з усіма видами транспорту, що дозволяє оптимізувати максимальний сервіс та комфорт для пасажира. Пасажирський термінал можна визначити як комп-

лекс, що об'єднує станції міжнародного та міського транспорту, міського пасажирського транспорту, паркінги, що виконує суспільно-ділові функції і має перетин платформ в декількох рівнях. Одним з головних завдань створення пасажирських ХАБів є скорочення часу для пасажирів при проведенні подорожі та у максимальному задоволенні при використанні декількох видів транспорту.

Усі ці перераховані напрямки допомагають швидкому розвитку залізничних пасажирських перевезень, та надають ще більше переваги самому екологічному виду транспорту, який повинен стати лідируючим у всьому світі.

Список використаних інформаційних джерел

1. Железнодорожные перевозки отбирают клиентов у авиа. Delo.ua: веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://delo.ua/lifestyle/zheleznodorozhnye-perevozki-otbirajut-klientov-u-avia-303930/> – Назва з екрана.
2. Charkina T., Bobyl V., Martseniuk L., Matusevich O., Keršys A. Rail Passenger Hubs. Published in: Proceedings of 23rd International Scientific Conference on Transport Means 2019. 2019. Pt. II. P. 999–1003.

О. Ю. Чорна, к. е. н., доцент;

К. О. Горбас, магістрант;

В. О. Чорний, магістрант

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА АГРОХОЛДИНГУ: ЗМІСТ ПОНЯТТЯ ТА ОСНОВНІ ФУНКЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ

В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки найбільшими та найвпливовішими представниками агросектору є агрохолдинги. Відіграючи надзвичайну роль в забезпеченні екологічної та продовольчої безпеки агрохолдинги посідають важливе місце в системі економічної безпеки країни. Водночас функціонування агрохолдингів, незважаючи на численні переваги, зумовлені позитивними наслідками інтеграції, мають й суттєві недоліки, наявність яких викликає значну кількість загроз їх економічній безпеці. Забезпечення економічної безпеки агро-

холдингів є одним з ключових напрямків його стратегічного розвитку.

У вітчизняній науці проведено ґрунтовні дослідження щодо економічної безпеки, економічної безпеки держави, регіону, підприємства. Питання економічної безпеки агрохолдингу розглядалися лише фрагментарно, хоча на відміну від підприємства мають свої особливості найсуттєвішими серед яких є територіальна, технологічна та організаційно-економічна масштабність, складність декомпозиції управління.

Історичні аспекти дослідження економічної безпеки як процесу та системи пов'язані з реальною практикою та необхідністю в інструментарії на рівні державного регулювання економіки [4]. Так вперше даний термін було використано в рамках Великої депресії в США, як нездатність ринків до самовідновлення протягом довгого часу.

Сьогодні трансформація сутності даної категорії має більш широкі варіації (рис. 1).

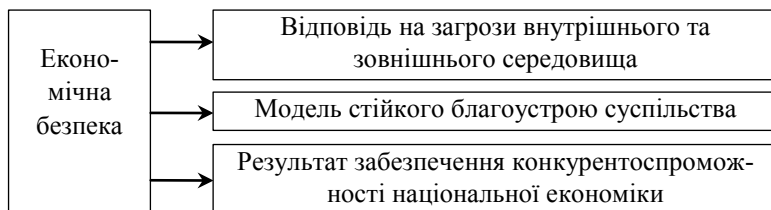


Рисунок 1 – Зміст категорії «економічна безпека»
(сформовано авторами)

На макрорівні можна виділити безліч підходів науковців до питання економічної безпеки підприємства: від вузького комплексу заходів реактивного характеру, пов'язаних зі забезпеченням комерційного суверенітету підприємства, до стратегічного вектора, націленого на боротьбу зі зовнішніми загрозами [1].

Стосовно економічної безпеки агрохолдингу, інтегрованої промислової структури, інтегрованої бізнес-структури, корпорації думки науковців співпадають водному, що це поняття базується на таких дефініціях, як інтереси, потреби, цінності, цілі, загрози, ресурси.

Утім, у цій предметній області є ряд дискусійних питань: серед дослідників відсутня єдність поглядів на широке коло питань економічної безпеки особливо конкретних галузей (зокрема аграрної), а агрохолдинги практично не вивчаються в контексті економічної безпеки.

Систематизувавши визначення економічної безпеки інтегрованої промислової структури, яка є також результатом процесу інтеграції [2, 3] та враховуючи специфіку функціонування і галузевої спрямованості агрохолдингу, під його економічною безпекою розуміємо сприятливу умову реалізації інтересів агрохолдингу у формі:

1) сталого розвитку агрохолдингу через бачення місії і реалізацію цілей діяльності (інтерес агрохолдингу проявляється у досягненні запланованих цілей функціонування агрохолдингу для повної реалізації його місії);

2) стабільне підтримання і нарощення конкурентоспроможності агрохолдингу за рахунок формування конкурентних переваг (інтерес агрохолдингу – утримання встановленого рівня конкурентоспроможності та темпів його нарощення на ринках відповідного продукту (товару або послуги);

3) підвищення ефективності функціонування агрохолдингу та фінансово-економічної стабільності (інтерес агрохолдингу – запланований рівень рентабельності діяльності, ефективності використання його ресурсів і ділової активності, рівні фінансово-економічного стану та платоспроможності);

4) невразливість до наявних і потенційних загроз діяльності підприємства (інтерес агрохолдингу – своєчасність і повнота виявлення загроз агрохолдингу та рівень захищеності його діяльності від негативного впливу загроз).

Позиції дослідників щодо вирізнення і діагностики складових економічної безпеки агрохолдингу не дійшли єдності. У відношенні до агрохолдингу актуальним є дослідження [3], у якому виділені основні функціональні складові економічної безпеки та надана їхня характеристика. До таких складових належать: фінансова складова, інтелектуальна і кадрова складові, техніко-технологічна складова, зовнішньоекономічна складова, політи-

ко-правова складова, силова складова, інвестиційно-інноваційна складова), екологічна складова [3].

Зазначимо, що кожна з представлених функціональних складових економічної безпеки агрохолдингу характеризується власним змістом, набором функціональних критеріїв і способами забезпечення. Вони завжди перебувають у щільному взаємозв'язку, взаємодії та спричиняють істотний вплив одна на іншу.

Отже, підсумовуючи слід зазначити, що сучасні умови функціонування вітчизняних агрохолдингів є доволі небезпечними, швидко мінливими та досить складними через наявність чисельних ризиків і загроз. Діагностика економічної безпеки агрохолдингу повинна стати одним із дієвих інструментів, що сприятиме визначенню та своєчасному вирішенню проблем на шляху стратегічного розвитку агрохолдингу.

Список використаних інформаційних джерел

1. Горбас К. О., Чорна О. Ю. Стратегічне планування як основа конкурентоспроможності підприємства. Технологія-2019 : матеріали XXII міжнар. наук.-тех. конф. 26–27 квітня 2019 р. Северодонецьк. 2019. С. 133–134.
2. Чорна О. Ю. Економічна безпека інтегрованих промислових структур. Економічна безпека: держава, регіон, підприємство : монографія : в 3 т. / за заг. ред. Онищенко В. О., Козаченко Г. В. Полтава : ПолтНТУ, 2019. Т. 3. С. 185–194.
3. Чорна О. Ю., Белоус Я. Ю. Виявлення впливу акторів горизонтального рівня на стан економічної безпеки інтегрованої промислової структури на основі оцінки фінансової складової. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2020. № 6 (262). С. 124–135.

В. Є. Шаблій, магістр

О. К. Кузьменко, к. е. н., доцент – науковий керівник

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

РИНОК МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

В умовах сьогодення, одними з найважливіших стають послуги, орієнтовані на розвиток людського капіталу. До таких послуг, крім освіти, належать і медичні послуги.

Медичні послуги – це послуги, що забезпечують високий рівень фізичного й морального здоров'я населення [1, с. 227]. Саме медичні послуги є тим важливим каталізатором, який забезпечує зростання ефективності та стабільності суспільного виробництва [2, с. 12].

Таким чином, медична послуга – це конкретна діяльність медичного персоналу щодо здійснення конкретних заходів профілактики, діагностики, лікування, адміністративно-господарських, управлінських та інших дій, спрямованих на збереження, зміцнення, поліпшення, відтворення індивідуального та громадського здоров'я. Ринок медичних послуг є складною системою, основними елементами якої є державна, муніципальна і приватна підсистеми. При цьому, саме, держава виступає основним замовником медичних послуг. Платність медичної послуги визначається ступенем її соціальної значущості та доступності споживачеві [1, с. 229; 2, с. 14]. Згідно з цим, головними критеріями якості медичних послуг є: адекватність, доступність, наступність і безперервність, ефективність і дієвість; орієнтованість на пацієнта, безпека процесу лікування, своєчасність, відсутність (мінімізація) лікарських помилок; НТР.

Отже, якщо «медичну послугу» розглядати як діяльність послужодавця [3], то науковці виділяють наступні специфічні особливості: це діяльність, яку можуть здійснювати не всі особи; це діяльність, яка повинна здійснюватися для досягнення певної мети (наприклад, збереження та відтворення тілесного існування людини-пацієнта); це діяльність, яка не має матеріального результату; результат послуги виконавець не може гарантувати; це діяльність, яка має визначену вартість, тому її надання супроводжується еквівалентним обов'язком з її оплати (містить витрати виконавця на її надання та його винагороду) [4, с. 214].

Сучасний український ринок медичних послуг має наступні проблеми щодо його функціонування, а саме, скорочення державного фінансування сфери охорони здоров'я; зниження рівня забезпеченості населення медичними послугами та задоволеності якістю медичного обслуговування; спад бюджетної ефективності фінансування медичних закладів тощо [5, с. 323].

Формування ринку медичних послуг відбувається на основі взаємодії покупців і продавців медичних послуг. Основними параметрами ринку є попит, пропозиція й ціна. При цьому, функціонування механізму ринку медичних послуг відбувається на основі законів попиту і пропозиції. Ці закони мають специфічні особливості на цьому ринку: попит на медичні послуги, на відміну від попиту на товари, обсяг яких теоретично не має меж, обмежений рівнем здоров'я пацієнта; ціна, як регулятор попиту та пропозиції медичних послуг, має тенденцію до постійного зростання.

Все це призводить до розвитку медичних послуг, коли пацієнти мають складні хвороби, при високій ціні медичного обладнання та препаратів; а висококваліфіковані лікарі – бажання отримувати високу плату за свою роботу тощо. Отже, метою виробників медичних послуг повинно стати не максимізація прибутку, а досягнення стандартної якості даних послуг за максимально ефективного використання обмежених фінансових ресурсів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Янчак Я. Ефективний розвиток та функціонування ринку медичних послуг в умовах глобалізації та інтеграційних процесів в охороні здоров'я [Електронний ресурс] / Ярина Янчак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Юридичні науки : зб. наук. пр. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2017. – № 876. – С. 227–235. – Режим доступу: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2018/jun/13222/235.pdf>. – Назва з екрана.
2. Бобришева О. В. Ефективний розвиток та функціонування ринку медичних послуг в умовах глобалізації економіки та інтеграційних процесів в охороні здоров'я / О. В. Бобришева // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 8–2. – С. 12–18.
3. Смотров О. І. Договір щодо оплатного надання медичних послуг : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Національний університет внутрішніх справ. – Харків, 2003. – 18 с.
4. Чехун О. В. Надання платних медичних послуг: цивільно-правові аспекти / О. В. Чехун // Часопис Київського університету права. – 2010. – № 2. – С. 213–215.

5. Гришова І. Ю., Шестаковська Т. Л. Інфраструктурне забезпечення потреб осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг України. Економічний аналіз : зб. наук. пр. Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Т. 27. – № 4. – С. 321–329.

В. Я. Швець, д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту;

О. А. Дементьєва, студент, гр. 073-18зск-2, спеціальність «Менеджмент»

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Управління персоналом – це специфічна функція управлінської діяльності, головним об'єктом якої є люди, що входять у певні соціальні групи, трудові колективи. Як суб'єкт управління виступають керівники і спеціалісти, які виконують функції управління стосовно своїх підлеглих. Отже, управління персоналом – це цілеспрямована діяльність керівного складу організації на розробку концепції, стратегій кадрової політики і методів управління людськими ресурсами. Це системний, планомірно організований вплив через систему взаємопов'язаних, організаційно економічних і соціальних заходів, спрямованих на створення умов нормального розвитку й використання потенціалу робочої сили на рівні підприємства. Планування, формування, перерозподіл і раціональне використання людських ресурсів є основним змістом управління персоналом [1].

Управління персоналом здійснюється при допомозі науково розроблених методів. Методи – це спосіб впливу на колектив або окремого працівника для досягнення поставленої цілі, координації його діяльності в процесі виробництва. В теорії і практиці управління застосовують три групи методів: адміністративні, економічні і соціально-психологічні [2], порівняння яких наведено у табл. 1.

Адміністративні методи ґрунтуються на владі, дисципліні та покаранні, відомі в історії як «метод батога». Вони опираються на адміністративну підпорядкованість об'єкта суб'єкту, на основі існуючої ієрархії управління.

Таблиця 1 – Порівняння основних методів управління персоналом

Адміністративні	Економічні	Соціально-психологічні
Формування структури управління персоналом	Техніко-економічний аналіз та обґрунтування	Соціально-психологічний аналіз працівників колективу
Розробка та затвердження адміністративних норм і нормативів	Планування	Соціальне планування
Правове регулювання	Матеріальне стимулювання і встановлення матеріальних дотацій	Участь працівників в управлінні
Видання наказів і розпоряджень	Кредитування та страхування	Соціальне і моральне стимулювання розвитку колективу
Відбір, підбір і розстановка кадрів	Участь у прибутках і капіталі	Задоволення культурних і духовних потреб персоналу
Розробка положень, посадових інструкцій, стандартів	Встановлення економічних норм і нормативів	Встановлення соціальних норм поведінки, моральних санкцій і заохочень
Встановлення адміністративних санкцій і заохочень	Встановлення матеріальних санкцій і заохочень	Створення нормального соціально-психологічного клімату

Адміністративні методи орієнтуються на такі мотиви поведінки, як усвідомлена необхідність трудової дисципліни, почуття обов'язку, бажання людини працювати в певній організації, культура трудової діяльності. Вони досить різноманітні і діють через такі механізми:

- правові норми й акти – державні Закони, укази, положення, стандарти, інструкції, затверджені державними органами і є обов’язковими для виконання;

- інструкції, організаційні схеми, нормування;

- накази, розпорядження, які використовуються в процесі оперативного управління.

Головні функції адміністративних методів – це забезпечення стабільного юридичного середовища для діяльності організації, захисту конкретного середовища, гарантування прав і свобод.

Економічні методи базуються на використанні економічних стимулів і відомі як «метод пряника». За їх допомогою здійснюється матеріальне стимулювання колективу, окремих працівників [3].

Механізмами економічного методу на рівні держави є податкова, кредитно-фінансова система, система цін, розмір мінімальної заробітної плати, плани економічного розвитку.

В умовах підприємств це – економічні нормативи діяльності, система матеріального заохочення, участь у прибутках і капіталі, премії тощо.

Соціально-психологічні методи засновані на використанні моральних стимулів до праці і впливають на персонал з допомогою психологічних механізмів з метою переведення адміністративного завдання в усвідомлений обов’язок, внутрішню потребу людини. Цього можна досягти через:

- формування колективу, створення нормального психологічного клімату й творчої атмосфери;

- особистий приклад;

- задоволення культурних і духовних потреб працівників;

- встановлення соціальних норм поведінки і соціального стимулювання розвитку колективу;

- встановлення моральних санкцій і заохочення;

- соціальний захист.

Управління персоналом є важливим компонентом управління організацією. Специфіка людських ресурсів виражається у тому, що, по-перше, люди наділені інтелектом, їх реакція на управ-

лінія є емоційною, продуманою, а не механічною, а це означає, що процес взаємовідносин є двосторонній; по-друге, люди постійно вдосконалюються і розвиваються; по-третє, відносини ґрунтуються на довготерміновій основі, оскільки трудове життя людини може продовжуватись протягом 30–50 років; і останнє, люди приходять в організацію усвідомлено, з певними цілями і мотивами.

Список використаних інформаційних джерел

1. Управління персоналом : підручник / В. М. Данюк, А. М. Колот, Г. С. Суков та ін. – Київ : КНЕУ ; Краматорськ : НКМЗ, 2013. – 666 с.
2. Управління персоналом : навч. посіб. / А. О. Азарова, О. О. Мороз, О. Й. Лесько, І. В. Романець ; ВНТУ. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 283 с.
3. Никифорова В. Г. Управління персоналом : навч. посіб. – Одеса : Атлант, 2013. – 275 с.

Н. В. Швець, к. е. н., доцент

Інститут економіки промисловості НАН України

ПРОЦЕС ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ВІДКРИТТЯ: ПРОМІЖНІ РЕЗУЛЬТАТИ В ЛУГАНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Україна продовжує імплементацію європейської методології смартспеціалізації (Strategy for Smart Specialisation, або Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation). Її розробники [1] вважають, що усі регіони мають зіграти свою роль в економіці знань через визначення регіональних порівняльних переваг та використання внутрішнього потенціалу задля «амбіційного досягнення досконалості» у конкретних секторах чи ринкових нішах.

Визначальним етапом розробки регіональної стратегії смартспеціалізації є процес підприємницького відкриття (Entrepreneurial Discovery Process – EDP). Його основні завдання полягають у налагодженні на місцевому рівні плідної співпраці між бізнес-сектором, науковою спільнотою, владою і громадськістю

та знаходженні інноваційних напрямів розвитку, реалізація яких підвищить конкурентоспроможність економіки регіону та його соціально-економічний рівень [2].

У восьми областях України – Донецькій, Запорізькій, Львівській, Луганській, Рівненській, Тернопільській, Харківській, Хмельницькій – процес підприємницького відкриття стартував і відбувається за підтримки Українського інституту міжнародної політики та при технічній допомозі Спільного дослідницького центру (Joint Research Center – JRC) Єврокомісії. Вже рік як зазначені регіони розпочали EDP, але пандемія COVID-19 внесла корективи у розроблені того року дорожні карти та ускладнила даний процес.

Швидкість просування регіонів у напрямі визначення смарт-пріоритетів є дуже різною. Для забезпечення управління процесом підприємницького відкриття важливим є відстеження розвитку подій, їх аналіз, виявлення вузьких місць в різних аспектах співпраці між стейкхолдерами та оцінювання поточної ефективності організації даного процесу. У контексті зазначених завдань інтерес викликають такі питання: особливості створених в регіонах робочих груп EDP, організація та характер взаємодії учасників, чинники впливу і результати перших етапів процесу підприємницького відкриття.

Луганська область обрана першим об'єктом дослідження, що обумовлено безпосередньою участю автора в діяльності регіональної робочої групи EDP. Моніторинг подій зсередини дає можливість виявляти позитивні та негативні прояви у взаємодії стейкхолдерів, накопичувати релевантну інформацію для подальшого її узагальнення і аналізу.

Регіональна група EDP Луганської області була сформована у складі представників трьох основних стейкхолдерів з таким співвідношенням: бізнес – 24 %, наука – 55 %, влада – 21 %. Створена структура суттєво відрізняється від рекомендованої Українським інститутом міжнародної політики [3, с. 4], згідно з якою такі групи мають складатися за принципом 40/40/20, тобто 40 % учасників з підприємницького сектору, 40 % – науковці та

20 % – влада і громадськість. Очевидна недостатня залученість представників бізнесу пояснюється, перш за все, їхньою недовірою до державних владних структур, причини якої розкриті у попередньому дослідженні [4].

Сформована робоча група EDP не повною мірою відповідає принципу «чотирьох спіралей», до неї зовсім не залучені громадські організації та підприємницькі асоціації. Присутність громадськості, за задумом розробників концепції смартспеціалізації [1], має запобігти лобіюванню інтересів окремих регіональних стейкхолдерів на шкоду інтересів решти суспільства.

До сильних сторін робочої групи можна віднести наявність в ній авторитетних в своїх колах та дійсно зацікавлених у пошуку нових можливостей розвитку представників науки і бізнесу. Також як позитивну характеристику створеної регіональної коаліції слід відзначити готовність певних учасників від підприємницького сектору співпрацювати з іншими секторами, зокрема підтримувати ініціативи місцевої влади.

Для формування робочої групи координатори EDP використали секторальний підхід, обравши учасників згідно з визначеними галузевими пріоритетами – хімічним та аграрним виробництвом. Вибір даних секторів був обґрунтований за результатами кількісного та якісного аналізу економічного і наукового потенціалу регіону, що відображено у Стратегії розвитку Луганської області на період до 2027 р. Слід зазначити, що у складі робочої групи переважають учасники за хімічним напрямом, і саме дана фокус-група досягла більших результатів у процесі підприємницького відкриття.

За підсумками трьох проведених воркшопів було підготовлено SWOT-матрицю хімічного комплексу регіону та визначено декілька потенційних проектів регіональної смартспеціалізації в актуальних інноваційних напрямках: переробка відходів та становлення зеленої хімії. Дані напрями відповідають одній з важливих цілей загальноєвропейської політики створення інновацій та смартспеціалізації, а саме цілі J – сталі інновації. До речі, зазначена ціль була вибрана регіональними стейкхолдерами за

результатами проведеного опитування, як найбільш перспективна для розвитку хімічного виробництва в Луганській області. Визначені на сьогодні потенційні пріоритети ще потребують обґрунтування можливостей їх реалізації і для цього необхідно розширити коло зацікавлених сторін з метою досягнення критичної маси потрібних ресурсів.

Резюмуючи, зазначимо, що процес підприємницького відкриття в Луганській області відбувається з середньо-низькою інтенсивністю в наслідок впливу як об'єктивних, так й суб'єктивних чинників. Останні, зокрема, обумовлені характеристиками створеної робочої групи EDP та ефективністю управління даним процесом. Серед характеристик групи стейкхолдерів, на нашу думку, слід звертати увагу не тільки на кількісні ознаки (чисельність та структуру), а й на якісні, які визначаються внутрішнім у групі рівнем довіри, згуртованості та ініціативності. Також слід враховувати, що загальна результативність процесу підприємницького відкриття в регіоні є відображенням готовності регіональних представників, перш за все, трьох спіралей – бізнесу, науки і влади – до конструктивного діалогу, а також зрілості регіональної інноваційної екосистеми.

Список використаних інформаційних джерел

1. Foray D. Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation (RIS 3) / D. Foray, J. Goddard, X. Goenaga Beldarrain et al. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2012. – 122 p.
2. Gianelle C. Implementing Smart Specialisation: A Handbook / C. Gianelle, D. Kyriakou, C. Cohen, M. Przeor (eds). – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016. – 122 p.
3. Методологія щодо впровадження процесу підприємницького відкриття. Неофіційна версія [Електронний ресурс] / Український інститут міжнародної політики. – 2020. – 46 с. – Режим доступу: <http://surl.li/fopw>. – Назва з екрана.
4. Швець Н. В. Розвиток підприємництва та його роль у реалізації підходу смарт-спеціалізації в Україні / Н. В. Швець, Г. З. Шевцова // Економічний вісник Донбасу. – 2020. – № 2. – С. 53–66.

ПОТЕНЦІАЛ ІННОВАЦІЙНОЇ КЛАСТЕРНО-МЕРЕЖЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ І КРАЇН ЄВРОСОЮЗУ

Завдання наповнення конкретним змістом євроінтеграційного вектору інноваційного розвитку України потребує попередніх компаративних досліджень щодо стану національної інноваційної екосистеми та її окремих компонентів відносно європейського рівня. Науковцями опрацьовано питання адаптації існуючих у країнах ЄС систем індикаторів розвитку інноваційної сфери до умов України та здійснено відповідні розрахунки [1], визначено напрями інституційної підтримки інноваційного розвитку в контексті формування єдиного дослідницького простору [2, 3], проаналізовано проблеми та позитивні зрушення на шляху просування України до інноваційного простору ЄС, напрями посилення науково-технологічного та інноваційного співробітництва [4].

Одним зі значущих складників сучасного механізму підтримки інноваційного розвитку є кластерно-мережеві структури. Важливість різних форм їх застосування, зокрема у міжнародному співробітництві, відображено у схваленій Кабінетом Міністрів України в 2019 р. Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року.

Мета дослідження – здійснити оцінювання потенціалу кластерно-мережевої взаємодії України і країн ЄС в інноваційній сфері на основі відповідного індексу.

У процесі виконання дослідження було використано дані Індексу мережевої готовності (Network Readiness Index 2020), Глобального індексу інновацій (Global Innovation Index 2020) та Інноваційного табло ЄС (European Innovation Scoreboard 2020) щодо окремих аспектів інноваційного розвитку країн ЄС-27 та України.

Запропонований автором індекс кластерно-мережевого розвитку розраховано в двох варіантах. Перший варіант, окрім індексу мережевої готовності, який є провідним міжнародним

інструментом оцінювання поширення мережевого підходу із застосуванням ІКТ, враховує індикатор стану розвитку кластерів (State of cluster development). За другим, розширеним, варіантом включено індикатор інноваційних зв'язків (Innovation linkages), який також характеризує співпрацю університетів з галузями у дослідженнях (University/industry research collaboration), витрати на дослідження й розробки, що фінансуються з-за кордону (GERD financed by abroad), угоди про спільні підприємства та стратегічні альянси (JV-strategic alliance deals) та міжнародну патентну активність (Patent families 2+ offices). Результати розрахунків представлено у табл.

Таблиця – Рівень кластерно-мережевого розвитку країн ЄС-27 та України

Країни	Групи країн-інноваторів	Індекс кластерно-мережевого розвитку	
		на основі стану розвитку кластерів	на основі розвитку інноваційних зв'язків
1	2	3	4
Австрія	Сильний інноватор	69,3	64,0
Бельгія	Сильний інноватор	67,8	60,6
Болгарія	Скромний інноватор	53,9	41,0
Греція	Помірний інноватор	43,5	37,0
Данія	Інноваційний лідер	74,6	70,0
Естонія	Сильний інноватор	57,1	50,1
Ірландія	Сильний інноватор	65,2	57,7
Іспанія	Помірний інноватор	61,3	45,9
Італія	Помірний інноватор	69,3	50,5
Кіпр	Помірний інноватор	54,4	52,5
Латвія	Помірний інноватор	54,5	43,8
Литва	Помірний інноватор	52,8	46,3
Люксембург	Інноваційний лідер	72,0	69,3
Мальта	Помірний інноватор	59,9	61,0
Нідерланди	Інноваційний лідер	75,9	72,0
Німеччина	Сильний інноватор	75,5	65,6
Польща	Помірний інноватор	54,3	40,7
Португалія	Сильний інноватор	59,5	45,0

Продовж. табл.

1	2	3	4
Румунія	Скромний інноватор	46,2	34,9
Словаччина	Помірний інноватор	53,7	39,9
Словенія	Помірний інноватор	56,2	49,1
Угорщина	Помірний інноватор	53,6	42,3
Фінляндія	Інноваційний лідер	72,1	74,3
Франція	Сильний інноватор	67,6	57,6
Хорватія	Помірний інноватор	43,3	36,3
Чехія	Помірний інноватор	56,6	54,2
Швеція	Інноваційний лідер	73,8	79,5
УКРАЇНА	Скромний інноватор	45,2	34,1

Перебуваючи у групі «скромних інноваторів», Україна суттєво відстає від інноваційних лідерів ЄС і за індексами кластерно-мережевого розвитку. В контексті потенціалу мережевої готовності найсильнішими сторонами України визнано рівень застосування бізнесом ІКТ та його участь у мережевій економіці; ступінь готовності країни до таких перспективних трендів, як штучний інтелект та Інтернет речей; якість цифрового контенту, що виробляється; наявність середовища, сприятливого для довіри. До чинників, що гальмують поширення мережевого підходу, віднесено низький вплив участі в мережевій економіці для досягнення цілей сталого розвитку та недостатню регуляторну політику уряду щодо участі у мережевій економіці. З точки зору поглиблення інноваційних зв'язків найбільші потенційні можливості, що недовикористовуються, полягають в організації спільних підприємств і стратегічних альянсів.

При виборі партнерів для майбутньої науково-технологічної та інноваційної колаборації українським акторам інноваційних екосистем варто звернути увагу на такі країни ЄС-27 з розвинутим кластерно-мережовим компонентом інноваційного розвитку, як Данія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія та Швеція.

Новизна проведеного дослідження полягає в оцінюванні потенціалу кластерно-мережевої взаємодії України та країн ЄС в інноваційній сфері на основі запропонованого індексу кластерно-мережевого розвитку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Єгоров І. Ю. Система комплексних індикаторів оцінки науково-технічної та інноваційної діяльності в контексті процесів євроінтеграції / І. Ю. Єгоров // Наука та інновації. – 2016. – Т. 12, № 4. – С. 21–23.
2. Матюшенко І. Ю. Інституційна підтримка науково-інноваційного розвитку при формуванні єдиного дослідницького простору в країнах ЄС і Україні / І. Ю. Матюшенко, В. Є. Хаустова, С. І. Князев // Наука та інновації. – 2017. – Т. 13, № 2. – С. 5–26.
3. Liashenko V. European Research Area: comparative analysis of institutional prerequisites and integration approaches for Ukraine / V. Liashenko, I. Pidorycheva, V. Antoniuk // Journal of European Economy. July-September 2020. – Vol. 19. – № 3 (74). – P. 456–481.
4. Підоричева І. Ю. Україна у науково-технологічному та інноваційному просторах Європейського Союзу: проблеми, позитивні зрушення та напрями інтеграції / І. Ю. Підоричева // Економічний вісник Донбасу. – 2020. – № 2. – С. 36–52.

В. В. Шипа, освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування, СВО «Бакалавр»;

Ж. А. Кононенко, к. е. н., доцент

Полтавський державний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ БАНКУ

Мета управління активними ресурсами банку полягає в найбільш ефективному розміщенні та використанні залучених коштів та коштів, що знаходяться у власності банку в цілях отримання найвищого прибутку. Банківський менеджмент зорієнтований на використання таких принципів при управлінні активами, а саме: управління націлена на отримання прибутковості активів; перерозподіл активних операцій; утримання раціонального співвідношення активів; аналіз ризикових операцій і моделювання можливостей резервів [2]. Активи банківської сфери групуються за такими особливостями:

1) за призначенням: працюючі (або оборотні), що в результаті призводять до максимізації доходів; касові, або ліквідні;

інвестиційні, що зорієнтовані на отриманні доходів у перспективі і досягненні інших стратегічних цілей; необоротні, призначені для здійснення іншої діяльності банку;

2) за мірою ліквідності:

- високоліквідні (готівка, дорогоцінні метали, активи в банках-нерезидентах з провідних країн, кошти для розрахунків пластиковими картами і ін.);

- ліквідні (кредити до 30 днів та інші платежі терміном до 30 календарних днів, легко реалізовані цінні папери, що котируються на біржі, інші швидко доступні цінності);

- довгострокові ліквідні (видані кредити і наявні депозити, в тому числі у формі дорогоцінних металів, що мають термін до погашення більше року);

- малоліквідні (інвестиції довгострокового призначення, капіталізовані активи, заборгованість, що має прострочений термін погашення, цінні папери, що не котируються на біржі, безнадійні борги тощо);

3) за рівнем ризику – поділяються на такі групи, що мають свій коефіцієнт значимості при втрати вартості;

4) залежно від власники та користувача, який володіє активами банку, тобто за суб'єктами, активи мають такий поділ: а) є власністю самого банку; б) передані у користування на визначений термін іншим суб'єктам (державі, юридичним особам, фізичним особам – нерезидентам) [5].

В даний час в банківській практиці використовуються три основних методу управління активами (табл. 1).

Отже, структурне співвідношення активів по суб'єктам дає встановити, наскільки різнофакторні його вклади і в які сектори і галузі національної економіки банк направляє свої ресурси. До встановлення особливостей в управлінні активами банку відносять такі фактори, що визначають якість активів: їх прибутковість; їх відповідність до структури у пасивах за строками; їх ліквідність; диверсифікація операцій щодо активних коштів; структура ризикових і неповноцінних активів [3].

Таблиця 1 – Методи та їх особливості в управлінні активами банку

Назва методу	Зміст	Недоліки	Переваги
Загальний розподіл коштів	Всі залучені кошти банку розглядаються як єдиний фонд, тобто сукупна сума банківських ресурсів	1) акцент робиться на максимізацію високоліквідних коштів, що в перспективі негативно позначиться на фінансовій стійкості банку; 2) не враховується терміновість депозитів різних видів: депозити до запитання призначені для розрахунків, а оцадні та строкові депозити розміщуються для отримання доходу і мають певні терміни зберігання	Застосовують його в основному великі банки, які мають у своєму розпорядженні значні ресурси і фінансовою стійкістю і можуть не дотримуватися терміновість вкладів
Розподіл активів	Створення всередині самого банку кілька «центрів ліквідності – прибутковості»	1) відсутній тісний зв'язок між окремими групами вкладів і загальної сумою вкладів; 2) існує незалежність джерел коштів від шляхів їх використання, так як одні й ті ж клієнтикладають і займають у банку, якщо банки до цього прагнуть	Спостерігається координація термінів між вкладами і їх вкладеннями в активи, збільшуються додаткові вкладення в позики та інвестиції
Управління активами	Оснoву становить використання цільової функції	1) орієнтування на максимізацію прибутку (вкладання коштів з розрахунку максимальних в певному періоді процентних ставок. Банк дотримується норм регулювання центрального банку. У зв'язку з цим банк не вкладає всі свої кошти в активи, де потенційно можливі найвищі доходи (проценти), а розподіляє їх за кількома напрямками	Значну частину своїх ресурсів банк помістить туди, де є можливість отримання більш високих доходів. Такі дії забезпечують достатній прибуток при підтримці ліквідності на необхідному рівні

Джерело: [1, 4].

Названі методи є актуальними при вирішенні проблемних питань при управлінні активами в світовій банківській практиці. Застосування системного поєднання цих методів обґрунтовано економічними складовими і положенням кожного банку на ринку. При цьому підсумовуючим і найбільш ефективним є метод управління активами.

Список використаних інформаційних джерел

1. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України, за заг. ред. д-ра екон. наук Г. Т. Карчевої. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. 276 с.
2. Карчева Г. Т. Проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи України в умовах макроекономічної нестабільності. Вісник Одеського національного університету. Економіка». Т. 21, Вип. 5. 2016. С. 146–149.
3. Карчева Г. К. Фінансовий стан банків України в умовах загрози світової фінансово-економічної кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/11.pdf. – Назва з екрана.
4. Кононенко Ж. А., Тютюнник М. С. Статистичні методи оцінювання фінансового ризику. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Наукове забезпечення економічного розвитку, правового регулювання і управління в агропромисловому комплексі» (м. Полтава).
5. Управління ризиками банків : монографія : у 2 т. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А. О. Спіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Спіфанова і д-ра екон. наук, проф. Васильєвої. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. 283 с.

Є. О. Чуйко, студент

В. В. Антощенкова, к. е. н., доцент – науковий керівник
Державний біотехнологічний університет, м. Харків

МЕХАНІЗМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ

Ціна – це грошовий вираз вартості товару (продукції, послуги). Вона завжди коливається навколо вартості, що відображає рівень суспільно необхідних затрат живої і уречевленої праці на виробництво продукції.

Вартість товару утворює його ціну, але кількісно ці величини практично не збігаються. Це пояснюється тим, що в ціні відображується не тільки величина вартості товару, а й конкретні умови його реалізації. Тому вартість товару є лише основою, навколо якої відбувається коливання його ціни. Отже, ціни на продукцію виражають в грошовій формі суспільне необхідні витрати на її виробництво, але в формі ціни вже закладена можливість її кількісного відхилення від величини вартості [1].

Ціна на будь-який товар складається з окремих елементів. Основними з них є собівартість і прибуток, їх наявність в ціні є обов'язковою. Ринкове ціноутворення базується на принципах ринкового господарювання, до яких належать такі: домінування приватної власності, економічна свобода, конкуренція, автоматичне регулювання за допомогою механізму ринків та цін, невтручання держави. В таких умовах ціни відіграють особливу роль, яка проявляється в їхніх функціях. Цінові відносини – складова частина ринкового механізму, що регулює розвиток суспільного виробництва, підприємств і галузей. Ціноутворення має великий вплив на результати фінансово-економічної діяльності підприємств агропромислового комплексу. Особливо посилилася роль цін останнім у зв'язку з переходом до ринкових умов функціонування. Світовий досвід ціноутворення і цінових відносин недостатньо освоєний і застосовується не ефективно. Необхідне більш глибоке вивчення теоретичних питань цінового механізму та потрібні конкретні заходи щодо його вдосконалення [2].

Існує кілька найважливіших методів ціноутворення:

- 1) середні витрати виробництва плюс прибуток;
- 2) одержання цільової норми прибутку на інвестований капітал;
- 3) оцінка очікуваної цінності товару (за якого основою ціноутворення є сприйняття споживачем цінності пропонованого товару, використання сприятливого моменту купівлі-продажу);
- 4) врахування рівня поточних цін (до уваги беруть насамперед ціни конкурентів, а зміна ними цін, як правило, зумовлює зміну цін інших компаній); без тісного зв'язку з витратами підприємства не існує;

5) метод закритих торгів (на підставі очікуваних цінових позицій конкурентів з метою отримання замовлення та укладання контракту з вигідним і перспективним клієнтом) [3].

Фінансове становище підприємства прямо залежить від прийнятої цінової політики, об'єктивного обґрунтування використовуваного методу формування ціни. Ціни на продукцію встановлюються, виходячи з витрат та з урахуванням кон'юнктури ринку. Ціна не є безпосереднім продуктом раціональної калькуляції, а ґрунтується на пошуку «оптимальної» рівноважної ринкової характеристики. Ефективне ціноутворення вимагає проведення активної цінової маркетингової стратегії, спрямованої на поліпшення позиції підприємства по відношенню до конкурентів та збільшення прибутку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Ціноутворення на продукцію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidru4niki.com/84369/ekonomika/tsinoutvorennnya_produktsiyu. – Назва з екрана.
2. Богданов В. С., Кравченко Ю. М. Сутність і економічні основи категорії «ціна» та поняття «ціноутворення». Вісник студентського наукового товариства. 2019. Вип. 1. С. 3–6.
3. Механізм ціноутворення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidru4niki.com/ekonomika/mehanizm_tsinoutvorennnya. – Назва з екрана.
4. Кравченко Ю. М., Антощенко В. В. Фактори сталого розвитку економіки аграрного сектору Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Сер. Економічні науки. 2019. Вип. 200. С. 174–183 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdusg_2019_200_20. – Назва з екрана.
5. Onegina V., Kravchenko J., Antoshchenkova V. Improving the efficiency of quality management and safety of dairy production in Ukraine in the conditions of European integration. Theory and Practice of Individualized Learning : Scientific and Methodical Seminar, October 1, 2020. Opole : Academy of Management and Administration, 2020. P. 105–111.
6. Кравченко Ю. М. Антощенко В. В. Екологічна безпечність та якість сільськогосподарської продукції та її конкурентоспро-

можність в умовах міжнародної інтеграції. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка. Сер. Економічні науки. 2019. Вип. 202. С. 84–92.

7. Кравченко Ю. М. Теоретичні підходи щодо сутності реформування та реструктуризації підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості № 35. Харків : УкрДАЗТ, 2011, С. 152–155.

В. П. Якобчук, к. е. н., професор;

М. Ф. Плотінкова, к. е. н., доцент;

К. Д. Недашківська, магістрант

Поліський національний університет

МАРКЕТИНГ ЯК СФЕРА УПРАВЛІННЯ ОСВІТНІМИ ПОСЛУГАМИ

Наразі у маркетингу послуг виокремився один перспективний напрям – маркетинг освітніх послуг. Складність усвідомлення даного напрямку полягає у тому, що споживачами послуг освітнього закладу є значне коло споживачів, а сама освітня послуга, крім того, є ще і найважливішим соціальним благом.

Учасниками освітніх відносин, зокнайменше, є самі установи освіти, споживачі (учні, батьки (законні представники), роботодавці (організації і підприємства), велика кількість служб, які пов'язані з освітніми організаціями (органи контролю та нагляду в сфері освіти, служби зайнятості), велика кількість громадських соціальних інститутів. Першорядну роль серед всіх учасників освітніх відносин займає учень. Він є і споживачем послуги, і її носієм. Він використовує отримані знання у своїй повсякденній діяльності, для задоволення своїх потреб. Крім того, він є і самим поінформованим, недосвідченим на даному ринку суб'єктом. Представлені особливості ускладнюють маркетингову діяльність в сфері освітніх послуг.

На сьогодні можна розділити маркетингову діяльність в сфері освіти на кілька рівнів:

- низький, притаманний великій кількості освітніх установ, які використовують рекламу і вивчають попит людей на ринку освітніх послуг;

– достатній – це ті організації, які не тільки вивчають попит і ринок освітніх послуг, а й здійснюють комунікацію з реальними і потенційними клієнтами;

– високий – установи мають маркетингову стратегію, довгострокову і середньострокову [1–2].

Завдання служби маркетингу в сфері освіти досить широкі: вивчення потреб споживачів в освіті; аналіз ринку освітніх послуг; створення нових послуг в сфері навчання і виховання; вивчення конкурентів даної сфери; виявлення більш продуктивних засобів просування та продажу освітніх послуг. На освітній заклад впливають:

– фактори зовнішнього середовища: макросередовище (економіка (фінансування системи освіти), політика (закони і акти державних органів влади), соціальні фактори (демографія), технології (розвиток засобів зв'язку, віддалений доступ до освітніх ресурсів);

– мікросередовище (конкуренти (освітні організації, як державні, так і приватні), майбутні конкуренти, постачальники (меблів, навчальних матеріалів, господарських товарів, книг), споживачі (як ми показали вище, їх досить широке коло). Всі ці фактори необхідно вивчати і враховувати при створенні маркетингової стратегії [3–4]. Також важливо враховувати внутрішні фактори, які впливають на формування маркетингової політики у сфері освітніх послуг (табл. 1).

Отже, для успішного функціонування освітньої установи рекомендуємо розробити стратегію маркетингу, який складається з наступних розділів:

1. Стратегія освітнього закладу (бачення, місія, цінності, цілі).

2. Аналіз основних проблем організації.

3. Маркетингова стратегія.

а) визначення сегментів споживачів послуг;

б) визначте позиціонування для досягнення маркетингових цілей;

в) розробка комплексу PR для кожного обраного сегмента (послуга, ціна, персонал, методи просування, приміщення та оснащення, місце надання послуг, управління процесами взаємодії зі споживачами);

Таблиця 1 – Фактори внутрішнього середовища, які впливають на формування маркетингової політики у сфері освітніх послуг

№	Критерії	Характеристика критерію
1	Якість освітніх послуг	– склад програм і форм навчання; – рівень різноманіття і варіантності форм і видів навчання; – рівень викладацького складу; – рівень інформаційно-методичного забезпечення; – рівень матеріально-технічної бази; – творчий та новаторський характер навчання. – практична спрямованість навчання
2	Якість організаційного забезпечення процесу надання освітніх послуг	– організаційна структура управління, система управління фінансами; – отримання права видачі документів про закінчення курсу освітньої установи з урахуванням багаторівневої системи навчання. Наявність ліцензії на ведення освітньої діяльності, свідоцтва про атестацію; – наявність гнучкого графіка занять, зручного розкладу, оптимальна тривалість надання послуг; – забезпечення можливостей і гарантій якості освіти; – корпоративна культура освітнього закладу; – наявність партнерських відносин із зарубіжними школами з метою організації поїздок; – рівень забезпеченості соціальною інфраструктурою
3	Доступність освітніх послуг	– цінова політика, гнучкі умовин оплати, оплата за додаткові освітні послуги; – комунікаційна політика, результативність стратегії просування освітніх послуг; – вигідне розташування установи;
4	Імідж	– тривалість діяльності освітньої установи на ринку освітніх послуг; – реклама та PR-акції; – репутація закладу та ін.

г) аналіз конкурентних переваг організації;

4. Розробка докладного плану маркетингових заходів.

Дані рекомендації дозволять більш ефективно вибудувати всю діяльність освітньої організації та розширити коло існуючих і потенційних споживачів послуг освітньої організації.

Список використаних інформаційних джерел

1. Барліт О. О., Елькін М. В., Окса М. М. Основи стратегічного менеджменту в освіті: навч. посіб. Мелітополь : ММД, 2019. 256 с.
2. Ходаківський Є. І., Якобчук В. П., Захаріна О. В., Плотнікова М. Ф., Іванюк О. В. Формування європейської системи Q-менеджменту в децентралізованих громадах. Наукові горизонти. 2019. № 3. С. 10–18.
3. Вознюк В. С. Маркетинг освітніх послуг. Луцьк : Волинська книга, 2017. 64 с.
4. Ніколаєнко С. Якість вищої освіти в Україні – погляд у майбутнє. Вища школа. 2016. № 2. С. 3–2.

О. В. Яріш, к. е. н., доцент

А. В. Туманова, магістр

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ В УКРАЇНІ І СВІТІ

Невід’ємною частиною світових ринків капіталу в умовах фінансової глобалізації є деривативи, використання яких допомагають широкому колу кінцевих користувачів зменшити ризики для свого бізнесу і підвищити впевненість своїх клієнтів. Високий рівень невизначеності і волатильності, викликані пандемією Covid-19 певною мірою стимулювало розвиток світового ринку деривативів.

Відповідно до звіту The WFE’s Derivatives Report 2020, обсяги торгівлі деривативами у 2020 році зросли на 40,4 %, що більше ніж утричі більше, ніж у минулі роки» (11,4 %). Варто уточнити, що навіть на фоні позитивної динаміки обсягів торгів протягом попередніх трьох років, досягнутий показник у річному

обчисленні став найбільшим за останні 15 років, враховуючи період Великої фінансової кризи 2007–2008 років, коли найбільше щорічне зростання становило 31,2 %. При цьому за рік було продано рекордну кількість контрактів на похідні інструменти – 46,19 мільярдів (21 мільярд опціонів і 25,2 мільярда ф'ючерсів). Це становить збільшення на 126,8 % за останні 10 років із середнім темпом зростання в річному обчисленні 9,4 % [5].

Виключним зростанням обсягів стали біржі Американського регіону, зокрема B3 – Brasil Bolsa Balcão (89,9 %), Nasdaq – США (97,4 %), Cboe Global Markets (38,6 %), NYSE (61,5 %) і MIAХ Група обміну (88,0 %).

Серед бірж Азійсько-Тихоокеанського регіону високі показники зростання обсягів торгів деривативами зафіксували Національна фондова біржа Індії (48,1 %), Даляньська товарна біржа (62,8 %), Корейська біржа (41,5 %), Шанхайська ф'ючерсна біржа (48,9 %) та Чженчжоуська товарна біржа (55,7 %).

Найвищу активність у секторі деривативів країн Європи, Близького Сходу та Африки демонстрували Московська біржа (45,7 %), Borsa Istanbul (284,3 %) та LSE Group (397,8 %) [4].

Попри надвисоку активність ринків деривативів у світі, в Україні і його біржовий, і позабіржовий сегменти розвиваються надто повільно (рис. 1).

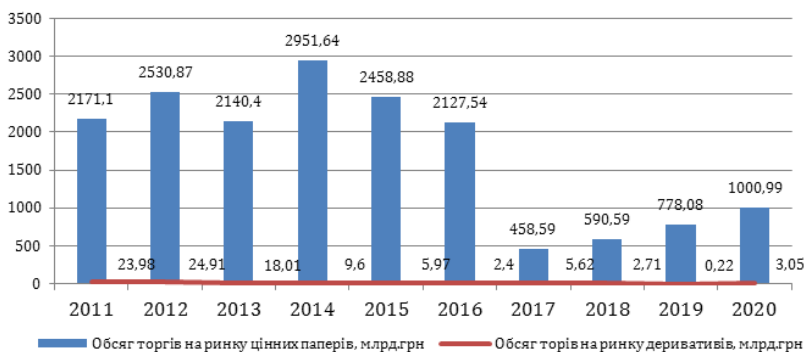


Рисунок 1 – Обсяг торгів деривативами на ринку цінних паперів у 2011–2020 роках, млрд грн [2, 3]

Наведена динаміка наочно демонструє мізерну частку ринку деривативів, що представлений ф'ючерсними контрактами, опціонами, опціонними сертифікатами та державними деривативами.

Оптимізму додає реформа ринку капіталів і організованих товарних ринків, що стартувала в Україні влітку 2020 року. Історичним кроком на шляху перетворень стало прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій і впровадження нових фінансових інструментів» [1], що нарешті знаменувало створення повноцінної юридичної бази для використання деривативних фінансових інструментів: форвардів, ф'ючерсів, опціонів і свопів.

Для діючих і потенційних учасників торгів (установ фінансового сектору, товаро- і сільгоспвиробників тощо) великий спектр інвестиційних інструментів, правила гри з якими відповідають світовим створює додаткові гарантії захисту від цінкових коливань, позитивно впливає на можливості залучення додаткового капіталу.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій і впровадження нових фінансових інструментів», Закон України №738-IX 19 червня 2020 року.
2. Річний звіт НКЦПФР за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/document/?id=10672631> (дата звернення: 27.10.2021). – Назва з екрана.
3. Річний звіт НКЦПФР за 2020 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/document/?id=12530000> (дата звернення: 27.10.2021). – Назва з екрана.
4. Annual Derivatives Report 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/research/report_covers/2020%20IOMA%20report%20draft_%20v8%20FINAL%20for%20website.pdf. – Назва з екрана.
5. 2020 Market Highlights report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/FH.FY%202020%20Market%20Highlights%20v9.pdf>. – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 2: ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ, ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ ТА МІСЦЕВОМУ САМОВРЯДУВАННІ

Я. Ю. Білоус, Phd з економіки;

А. С. Козлова, здобувач 2 курсу бакалавріату

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля

ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В БІЗНЕСІ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У відповідь на виклики, що стоять перед країнами світу у сфері соціального захисту, безпеки, екології тощо. Україна, разом з іншими країнами-членами ООН, приєдналася до процесу забезпечення сталого розвитку. Впродовж 2016–2017 років тривав широкомасштабний процес адаптації Цілей сталого розвитку у відповідності та з урахуванням українського контексту, всі глобальні цілі були переглянуті, узявши до уваги специфіку національного розвитку. У вересні 2019 року Президент України підписав Указ «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року», в ньому було підтримано, забезпечити досягнення глобальних цілей сталого розвитку та наслідків їх адаптації, враховуючи специфіку розвитку України, викладених у Національній доповіді «Цілі сталого розвитку: Україна».

ЦСР спрямовані на зменшення рівня бідності, захисту планети і забезпечення миру і процвітання для всіх соціальних груп. Вони партнери, робота яких спрямована на правильний вибір за для стабільного підвищення якості життя для майбутніх поколінь. Цілі сталого розвитку є порядком денним, вони ліквідують основні причини бідності та об'єднують нас за для введення позитивних змін для людей і планети [1].

Щоб досягти цілей сталого розвитку необхідно використовувати переваги цифровізації, адже вона є важливою в соціально-економічному розвитку України, допомагає збільшити кількість нових робочих місць, також дає змогу досягти мінімум 4 %

зростання ВВП на рік [2]. З економічної точки зору, цифровізація розширить можливості для відкриття нових сегментів та галузей, а також прискорить розвиток промисловості та бізнесу. З позиції сталого розвитку для українців цифровізація означає повний доступ до цифрової інфраструктури та якісних державних і соціальних послуг. При розвитку цифрових технологій змінюється сучасний світ і відносини в ньому. Торгівля, інформаційний обмін, звичайні людські контакти, це все та інше, переноситься в цифровий вимір, прибираючи кордони між державами та перетворюючи в реальність ідею створення цифрового суспільства та економіки.

Важливим елементом сталого розвитку також розглядається цифровізація, бо розвиток цифрових технологій дає позитивний вплив на систему державного управління, забезпечуючи ще більшу ясність влади та ефективне електронне урядування, також на економічний ріст – розширення ринків, більш осередок електронної комерції, розвиток конкуренції, утворення нових умов розвитку бізнесу, вільні можливості для задоволення інтересів споживачів[3].

Цифровізація та технології роблять бізнес-процеси швидкими та простими. Цифровізація для бізнесу відкриває такі можливості: вдосконалення клієнтського досвіду; гнучкість і пришвидшення бізнес-процесів; інновації для розвитку бізнесу; використання сучасних технологій для роботи; партнерство та ін. [4]. Насправді цифрова трансформація процесів покращує роботу співробітників підприємств, через це зростає продуктивність кожного окремого члена команди (наприклад, автоматизація рутинних дій дає більший час для вирішення насправді важливих і складних завдань, відкриває нові перспективи для партнерства з іншими компаніями).

У той же час завдяки сучасним технологіям розширюються можливості використання цифровізації для досягнення цілей сталого розвитку, зокрема підвищення інклюзивності в роботі підприємств як приватних, так і державних.

Цифровізація в тій або іншій мірі допомагає підприємствам приймати сучасні соціально-економічні виклики, зокрема, циф-

рові технології сприяють досягненню цілей сталого розвитку через підвищення доступності та інклюзивності. Для людей з інвалідністю, світ новітніх технологій вже давно став першим помічником у реалізації себе та своїх потреб. За допомогою інтернет-технологій особи з інвалідністю користуються послугами дистанційної освіти, застосовують для працевлаштування, отримують соціальні послуги та багато іншого. На період пандемії цифровізація стала в нагоді і для сфери освіти, оскільки через введення режиму самоізоляції традиційна освіта перейшла в онлайн-режим. Дистанційна освіта для вузів стала можливістю надання якісних послуг у умовах пандемії, а для студентів незалежно від того, де він навчається, значно підвищились можливості вибору. Як наслідок, пандемія надала серйозне прискорення цифровій трансформації освіти та досягнення цілі сталого розвитку в контексті підвищення якості освіти.

Для сфери бізнесу цифрові технології допомагають і спрощують здійснення низки бізнес-операцій, йдеться про укладання угод, використання засобів реклами, проведення платежів, здійснення покупок, отримання зворотного зв'язку та збільшення обсягу ринку для конкретної компанії. До напрямків розвитку цифрових технологій в бізнесі належать: доступ до максимально широкої аудиторії споживачів продукту або послуги; підвищення довіри до продукту і компанії, опрацювання особистого бренду і його впізнаваності; створення лояльної бази передплатників і своєчасне отримання зворотного зв'язку; оптимізацію рекламного бюджету компанії; можливість виділити свою цільову аудиторію; автоматизацію продажів продуктів і послуг за допомогою маркетингових воронки [5].

Сьогодні, маючи онлайн-бізнес, підприємці можуть сприяти досягненню цілей сталого розвитку через використання інтернет-технологій. Зокрема, цифрові технології надають можливість роботи в он-лайн, реєстрація та відкриття бізнесу он-лайн, розширення електронної клієнтської бази, надання та отримання освітніх послуг тощо. Переваги цифровізації для сталого розвитку полягають у запровадженні екологічно чистої діяльності підприємств, доступності до робочого місця, безперервне навчання,

онлайн-покупки, доставка кур'єром, грошові перекази, спілкування без кордонів тощо.

Список використаних інформаційних джерел

1. Цілі сталого розвитку та Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/cili-stalogo-rozvitku-ta-ukrayina>. – Назва з екрана.
2. Михайло Федоров: Цифровізація економіки дозволить досягти мінімум 4 % додаткового зростання ВВП на рік | Міністерство цифрової трансформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://thedigital.gov.ua/news/mihajlo-fedorov-cifrovizaciya-ekonomiki-dozvolit-dosyagti-minimum-4-dodatkovogo-zrostantnya-vvp-na-rik>. – Назва з екрана.
3. На шляху до цифрового суспільства: як Україні не втратити час – Центр перспективних ініціатив та досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cpis.org.ua/na-shlyahu-do-czifrovogo-suspilstva-yak-ukra%D1%97ni-ne-vtratiti-chas/> – Назва з екрана.
4. Цифровая трансформация бизнеса – что такое цифровизация? / Terrasoft [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.terrasoft.ua/page/ru/digital-transformation>. – Назва з екрана.
5. «Дистанционное образование для вузов – это возможность развиваться в будущее» – Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.hse.ru/news/421979784.html>. – Назва з екрана.

С. В. Домашенко, к. ф.-м. н., доцент;

О. В. Основа, студент

Національний університет «Запорізька політехніка»

ЦИФРОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Цифровізація суспільства є динамічним процесом, що зачіпає різноманітні сфери життєдіяльності громадян. При цьому, застосовуючи цифрові технології, людина прагне спростити доступ до послуг, скоротити час на пошук продукції за параметрами, отримати/надати послуги консультаційного характеру без фізичної присутності в сервісній організації, мінімізувати витрати на користування послугами. У зв'язку з цим цифровізація являє собою нову форму комунікаційної взаємодії між покупцями та

продавцями послуг, у тому числі і туристських, вона відіграє важливу роль у просуванні продукції. Отже, зі зростанням цифрової грамотності учасників ринку виробники туристських послуг змушені впроваджувати нові форми цифровізації у свою господарську діяльність для того, щоб придбати додаткові конкурентні переваги та не бути вимушеними ініціювати процес ліквідації через неприбутковий бізнес.

Сьогодні рівень розвитку цифрових інновацій є одним із визначальних факторів конкурентоспроможності національної економіки. Цифрова економіка, що реалізує цифрові інновації, є певною системою економічних, соціальних і культурних відносин, що здійснюються на основі використання цифрових ІКТ. Перевагами цифровізації є зниження вартості послуг у порівнянні з традиційною економікою, зростання продуктивності праці, поява можливостей для створення доданої вартості у різних галузях.

Перехід до цифрової моделі ринкового господарства вимагає від працівників наявності сформованих компетенцій, необхідних для здійснення трудових функцій у галузі, які працівник здатний оновлювати і нарощувати протягом усієї своєї професійної діяльності. Отже, йдеться про формування нового «цифрового працівника», що відрізняється набором знань, навичок та умінь, що динамічно змінюються під впливом змін у зовнішньому середовищі та найчастіше одержуються завдяки використанню інформаційних технологій. Разом з тим, значним ризиком цифровізації бізнесу може стати зростання технологічного безробіття як результату диспропорцій між попитом і пропозицією на ринку праці, коли автоматизація виробничих процесів забезпечує затребуваність лише «цифровим працівникам». Ця проблематика належить до багатьох галузей народного господарства, зокрема і до туристської галузі.

Сучасні цифрові тенденції розвитку економіки не можна ігнорувати, їх необхідно враховувати та вміло використовувати у господарській діяльності, щоб забезпечити бізнесу самоопитність, а отже, рентабельність та прибутковість.

Впровадження цифрових технологій у туристичній галузі почалося ще на початку 2000-х рр., коли з'явилися перші цифрові сервіси для туристів, ними стали системи бронювання житла та купівлі квитків. У XXI ст. цифровий туризм здійснює свій розвиток у різноманітних формах, однією з яких є онлайн-купівля спроектованих туроператорами турів. Пошукові системи позиціонують себе як ресурси, що дозволяють реалізувати пошук підходящих турів за пропозицією безлічі туроператорських компаній на підставі заданих критеріїв, що враховують особисті побажання клієнтів, знайти гарячі тури, стежити за зміною цін, з тим, щоб не упустити моменту здійснення угоди купівлі – продажу турпродукту з вигодою для споживача. В умовах зростання темпу життя, викликаного доступністю інформації, розвитком засобів зв'язку та засобів переміщення, люди прагнуть задовольнити багато своїх потреб при мінімальних транзакційних витратах, пов'язаних, зокрема, з пошуком інформації щодо не тільки туристичного продукту, а й відповідного клієнта туристського агентства – виконавця послуги з укладання договору реалізації турпродукту.

Крім того, однією із сучасних форм цифровізації туризму є розробка мобільних додатків, корисних для здійснення туристичної подорожі. Незважаючи на популярність мобільних додатків, варто відзначити, що придбання турів за допомогою мобільних пристроїв є не настільки популярною послугою, що цілком зрозуміло, адже покупка турпродуктів вимагає звернення до персональних даних туриста, які значно зручніше вносити з персонального комп'ютера. Однак мобільні додатки є незамінними помічниками в отриманні довідкової інформації про місцезнаходження фізичної особи, про об'єкти, що її оточують у місці тимчасового перебування.

Також формою цифровізації туризму є технологія блокчейну. Названа технологія передбачає знаходження даних про купівлі туристичних послуг у єдиному цифровому просторі, що може допомогти кожному з учасників процесу надання послуг з реалізації туристського продукту орієнтуватися на реальні відомості про споживачів і передбачати їх потреби, персоналізуючи рекламні пропозиції.

Інший формою цифровізації туризму є цифровізація самодіяльних турів. Справді, інформатизація економіки призводить до того, що багато туристів, які часто мають вільний доступ до інтернет-ресурсів, вважають за краще самостійно здійснювати планування своїх туристських поїздок, не звертаючись по допомогу до професіоналів турбізнесу – туроператорів, турагентств. Крім того, значущою передумовою, що тягне за собою розвиток, наприклад внутрішнього самодіяльного автомобільного туризму, є зростання кількості особистого легкового автотранспорту. Однак варто пам'ятати про те, що самодіяльний туризм, як вид самостійної діяльності, вимагає наявності певних знань та умінь. Самостійна розробка маршруту та програми подорожей потребує навичок пошуку альтернативних варіантів здійснення подорожі. Отже, сьогодні слід визнати той факт, що об'єктивні процеси в туристичній галузі у вигляді зростання популярності самостійних туристичних подорожей тягнуть за собою необхідність пошуку шляхів задоволення суспільної потреби у придбанні компетенцій у галузі організації самодіяльного туризму.

Таким чином, цифровізація туризму набуває різноманітних форм прояву, до яких належать і онлайн-купівля готових турів, сформованих туроператорами, і розробка та впровадження мобільних додатків, призначених у тому числі для туристів, цифровізація самодіяльних турів тощо. У перспективі цифровізація туризму супроводжуватиметься подальшим процесом витіснення з туристичного ринку традиційних компаній з офлайн-офісами, розвитком проектування турів за параметрами, індивідуально заданими кожним конкретним клієнтом, а отже, перевагу у конкурентній боротьбі отримають ті туристичні організації, які зможуть найкращим способом запровадити процес кастомізації надання туристичних послуг споживачам, перетворюючи їх з числа потенційних клієнтів не просто в реальних, а й у лояльних і, отже, постійних, забезпечуючи собі виживання у довгостроковій перспективі.

О. Л. Дурман, доцент;

А. В. Голова, студентка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 281 «Публічне управління та адміністрування»

Херсонського національного технічного університету

ПРЕДИКТИВНА АНАЛІТИКА ТА АНАЛІЗ ВЕЛИКИХ ДАНИХ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Потенціал сучасних цифрових технологій дозволяє припустити можливі напрямки їх використання в циклі результативного державного управління.

Так, на етапі визначення місії, стратегічного бачення та мети розвитку держави або якогось іншого суб'єкта управління серед найбільш затребуваних технологій можна виокремити аналіз «великих даних» (Big Data). Ця технологія потребує використання значних обчислювальних потужностей, проте дозволяє виявляти «неявні» залежності та тренди, що будуть впливати на майбутнє.

На етапі розроблення політики (планування результатів її реалізації) можуть використовуватися технології предиктивної аналітики на основі «великих даних». Так, на основі річних історичних даних, Бюро забезпечення захисту дітей Пенсильванії розробило калькулятор платоспроможності з використанням інтелектуального моделювання (предиктивної аналітики). Даний калькулятор дозволяє співробітникам бюро заздалегідь прогнозувати поведінку батьків-платників аліментів і попереджати порушення ними закону. Як наслідок, рівень захисту прав дітей в Пенсильванії один з найбільш високих в США [1].

«Великі дані» можуть бути використані для оперативного планування й ухвалення рішень. Наприклад, Федеральне агентство з праці Німеччини провело аналіз історичних даних своїх клієнтів за трьома критеріями:

– щодо безробітних громадян, які звернулися за пошуком робочого місця;

- щодо заходів, які агентство робило для їх працевлаштування;

- щодо кінцевих результатів, що відображають терміни пошуку роботи безробітними.

Під час аналізу були виділені групи безробітних, для кожної з яких були розроблені різні заходи зі сприяння їх працевлаштуванню. У цілому, проведення аналізу та вироблення відповідних заходів на основі сегментації клієнтів агентства (осіб, що шукають роботу – безробітних) зайняло три роки. Проте за підсумками реалізації даного рішення була отримана економія бюджетних коштів на утримання агентства в розмірі 10 млн євро щорічно, час пошуку робочого місця безробітними було скорочено, а рівень їх задоволеності якістю надання державних послуг в сфері зайнятості зріс [2].

Також прикладом використання досягнень цифровізації на цьому етапі управління є впровадження в Великобританії онлайн-платформи Predictiv, на якій проводять поведінкові експерименти («якщо – то») в режимі реального часу. Платформа дозволяє державним органам апробувати нові заходи державного регулювання з використанням рандомізованих контрольованих випробувань за участю громадян в онлайн-режимі – на ній моделюється, як саме будуть реалізовані заходи регулювання та інші заходи державної політики в реальному житті і які результати будуть досягнуті. Фактично платформа дозволяє проводити експериментальне впровадження заходів регулювання та отримувати зворотний зв'язок від його адресатів. Зокрема, платформа Predictiv може бути використана для:

- перевірки розуміння заходів регулювання адресатами регулювання;

- оцінки очікуваної результативності нових підходів;

- вибору між декількома альтернативами державної політики.

Проведення рандомізованих контрольованих випробувань (випадкових або псевдовипадкових) займає один-два тижні і дозволяє органам влади отримати відповіді на питання, на які раніше були потрібні роки досліджень. До цього часу на плат-

формі Predictiv було проведено більш 30 випробувань і результати вже впливають на державну політику країни. Наприклад, Управління з питань рівності та Департамент зайнятості і пенсій використовують результати одного з випробувань для зміни регулювання спільного декретної відпустки батьків [3].

Розвиток аналітичних інструментів, пов'язаних з використанням «великих даних», дозволяє істотно підвищити якість прогнозування політичних і економічних процесів, що розширює управлінські можливості держави в цифрову епоху. Так, в США реалізується ініціатива, спрямована на вивчення і впровадження методів обробки «великих даних» в діяльність органів державної влади. При цьому як вихідні джерела таких даних розглядаються найрізноманітніші сфери – від житлово-комунального господарства до агрегованих даних суб'єктів підприємства.

Виходячи з проведених досліджень, в окремих сферах були сформульовані алгоритми реакції на результати аналітики «великих даних». Так, Комісія з цінних паперів і бірж США використовує подібні алгоритми для виявлення та припинення аномальної торгової активності при проведенні торгів на фондових біржах, що дозволяє знизити ризики шахрайства у фінансовій сфері. Застосування заснованої на «великих даних» аналітики в Федеральному агентстві житла США дозволяє прогнозувати коливання процентних ставок, будувати різні моделі підтримки прийнятного рівня рентабельності капіталу, активів і інвестицій в керованих ним корпоративних та венчурних фондах, а також прогнозувати майбутні грошові потоки від цих фондів [4].

Отже, предиктивні підходи та аналіз «великих даних» підвищує доступність експериментальних методів моделювання та аналітики для органів публічної влади. У майбутньому, можливо, це призведе до зміни культури, процесів та механізмів формування державних політик управління. У перспективі цей інструмент цифровізації дасть можливість не тільки оперативного аналізу, але й ухвалення необхідних стратегічних рішень у різних сферах державного управління.

Список використаних інформаційних джерел

1. Deloitte. The State Policy Road Map: Solutions for the Journey Ahead. Р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.deloitte.com/content/dam/insights/us/collections/State-leadership-images/StateLeadershipV.pdf>. – Назва з екрана.
2. HM Government. Horizon Scanning Program. Emerging Technologies: Big Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/68141/Horizon_Scanning_-_Emerging_Technologies_Big_Data_report.pdf. – Назва з екрана.
3. OECD Embracing Innovation in Government. Global Trends. OECD Publishing, Paris [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/gov/innovative-government/embracing-innovation-in-government.pdf>. – Назва з екрана.
4. Корчагин С., Польшиков Б. Цифровая экономика и трансформация механизмов государственного управления. Риски и перспективы. Свободная мысль. 2018. № 1. С. 23–36.

М. О. Дурман, професор, заслужений працівник освіти України;
Я. М. Лінецька, здобувачка третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти спеціальності 281 «Публічне управління та адміністрування»
Херсонський національний технічний університет

ЦИФРОВІЗАЦІЯ І ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ: СВІТОВИЙ ТРЕНД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

Сучасне суспільство як у світовому вимірі, та і на теренах України, перебуває в стані трансформації суспільних відносин. Сьогодні змінюються не тільки кордони між державами внаслідок інтеграційних та дезінтеграційних процесів, але й створюються нові політичні та економічні структури, соціальні утворення, культурні та адміністративні спільноти. Запровадження в публічне управління нових концепцій (сервісна держава, електронне урядування) та нових парадигм (good governance) дає можливість розробити нові стандарти життя громадян, в якому вони будуть по-новому усвідомлювати своє призначення як особистості.

Досягнення теоретичної науки управління та практичних напрацювань управлінців-практиків допомагають оцінити переваги й можливості, що їх надають сучасні інформаційно-комунікаційні технології. Адже саме з використанням останніх досягнень у сфері інформатики та інформатизації, цифровізації (диджиталізації), які засновані на новій апаратно-елементній базі, використовують мобільні та космічні системи передачі даних, та сучасних підходів до соціальної і мережної взаємодії можна досягнути покращення процесів управління державою та суспільством, підвищити ефективність цих процесів ефективно [1]. Саме тому реалізація цих підходів повинна стати одним з пріоритетних напрямів державної інформаційної політики зокрема, та увійти складовими в державні політики управління різними галузями економіки держави та регулювання різних сфер суспільно-політичного життя.

Терміни «цифровізація» («диджиталізація», «дигиталізація») походять від англійського «digitalization» і в перекладі означають «оцифровування», «цифровізація», або ж «приведення в цифрову форму». В українському науковому середовищі та в управлінській практиці частіше застосовується саме термін «цифровізація» – навіть створено Міністерство з відповідною назвою. В майбутньому, на нашу думку, цей термін позбудеться лапок та буде використовуватися як загальноприйнятий (так само, як інтернет, інформаційна мережа чи фейсбук).

Саме тому цифровізацію слід розглядати з інструментальної точки зору, як механізм, що використовується для удосконалення публічного управління. Так само, як інформатизація слугувала поштовхом до переходу від пересилання паперових документів при управлінні до обміну їх електронними версіями по електронній пошті, так і цифровізація буде слугувати інструментом заміщення електронних копій паперових документів їх електронними оригіналами. В майбутньому це повинно призвести до появи нових «нішевих» продуктів (таких, як українська «ДІА»). Підходи, програмне забезпечення та навички користувачів дадуть можливість розвивати суспільство в напрямку електронної демократії зумовить підвищення ефективності пуб-

лічного управління, призведе до економічного зростання України і, як наслідок, покращить життя пересічного громадянина України з прицілом на стандарти життя провідних країн світу.

Цифровізація стала світовим трендом. З розвитком і запровадження сучасних інформаційно-комунікаційних (цифрових) технологій пов'язують можливості досягнення визначених цілей соціально-економічного розвитку держав та реалізації поставлених завдань. І саме для їх досягнення принципове значення має адекватна цифровізація публічного управління.

У зарубіжній літературі і практиці сформовані і реалізуються різні версії порядків денних цифровізації державного управління, в тому числі його цифровий трансформації, представлені версії еволюції цифровізації державного управління, підготовлені і реалізуються стандарти (моделі) зрілості цифрового держуправління.

В Україні, з одного боку, йде велика практична робота з розвитку та освоєння в державному управлінні первинних (базових) цифрових технологій. З іншого боку, – виробляється порядок денний розвитку і освоєння в держуправлінні окремих новітніх, так званих проривних цифрових технологій. Передбачається їх застосування насамперед у сфері вдосконалення надання публічних послуг, виконання контрольно-наглядових функцій на основі розвитку в державному управлінні систем ідентифікації та захисту даних, розкриття інформації, формування «цифрових двійників».

Саме тому серед ключових вимог до цифрової трансформації державних і муніципальних послуг виокремлюються різні характеристики, що відображають як очікування від впровадження проривних цифрових технологій (наприклад, використання реєстрової моделі надання послуг, проактивності при їх наданні), так і продовження роботи по порядку первинних цифрових технологій (наприклад, реалізація вимог екстериторіального принципу при наданні державних послуг передбачає, що в практиці надання державних послуг збережеться необхідність особистого звернення – саме такий підхід використовується в Україні при наданні адміністративних послуг у сфері земельних відносин).

В умовах карантинних обмежень застосування цифрових технологій дає можливість належним чином висвітлити роботу органів публічної влади, комунікувати з членами територіальних громад та надавати якісні адміністративні послуги. Використання ж цифрових інструментів дає змогу швидко готувати ефективні управлінські рішення на основі актуальних даних.

Отже, трансформація сучасного українського суспільства неможлива без використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, концепцій електронного урядування та запровадження цифровізації в усі сфери публічного управління з метою використання для ухвалення рішень в усіх сферах суспільного, політичного, економічного і, навіть, побутового, життя. Це, своєю чергою, дасть поштовх для розвитку регіонів та територіальних громад, зростання їх економічного потенціалу та покращення життя їх мешканців.

Список використаних інформаційних джерел

1. Качний О. Законодавчі аспекти впровадження інформаційно-комунікаційних технологій – стратегічного напрямку оптимізації державного управління. Державне управління: удосконалення та розвиток: Електронне наукове фахове видання Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. 2015, № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=853>. – Назва з екрана.

В. В. Іщук, викладач економічних дисциплін;

Л. К. Худякова, викладач економічних дисциплін;

Л. А. Вовк, викладач економічних дисциплін

ВСП «Технологіко-економічний фаховий коледж БНАУ»

СУЧАСНИЙ СТАН ЦИФРОВІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Умови для розвитку цифровізації створені розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про План заходів щодо реалізації Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр.» від 17 січня 2018 р. № 67-р [1].

7 листопада 2018 р. набрав чинності Закон України «Про електронні довірчі послуги», який спрямований на реформування національної нормативної бази у сфері кваліфікованого цифрового підпису шляхом імплементації законодавства Європейського Союзу. Він реалізує право на сервіси Mobile ID – перспективної цифрової технології, яка уможливорює зростання швидкості розвитку цифрового врядування з обов’язковою соціально-політичною інклюзією та відповідальною участю громадян, тобто цифровою партисипацією (digital participation) [5].

Для того, щоб скоригувати політику цифрової трансформації важливо проаналізувати міжнародні тенденції. Рівень розвитку цифрового врядування країн оцінюється Департаментом з економічних і соціальних питань ООН із 2003 р. за індексом розвитку цифрового врядування EGDI (E-Government Development Index). Індекс EGDI включає сукупність інших субіндексів та використовується для вимірювання готовності та потужності національних адміністрацій у використанні ІКТ для надання інформаційних послуг населенню, бізнесу та органами влади.

Якщо порівняти дані України з даними інших країн, то можна зробити висновок, що найбільше відхилення мають субіндекс людського капіталу та субіндекс телекомунікаційної інфраструктури, на що і потрібно звернути особливу увагу для поліпшення рейтингових позицій України.

Загалом, можна відзначити, що Україна у 2020 році порівняно з 2018 роком у даному рейтингу піднялась на 13 позицій. Значного успіху в розвитку цифрової держави серед країн-лідерів досягла Естонія, яка зробила 99 % державних послуг цифровими. Зокрема, ця країна запровадила цифрову ідентифікацію громадян, інтернет-голосування, цифрову візу тощо.

Тренд індексу EGDI з урахуванням субіндексів для України впродовж останніх восьми років свідчить про позитивну динаміку: EGDI зріс на 0,1466 одиниць, субіндекс онлайн-сервісів OSI зріс на 0,4376 одиниць, субіндекс телекомунікаційної інфраструктури ТІІ зріс на 0,2407 одиниць, проте субіндекс телекомунікаційної інфраструктури НСІ зменшився на 0,0585 одиниць.

Індекс електронної участі EPI (E-Participation Index) обраховується експертами ООН поряд з індексом EGDІ. Завданнями держави щодо електронної участі громадян, з одного боку, є покращення доступу громадян до інформації та публічних послуг; з іншого – сприяння участі в ухваленні громадських рішень. EPI розширює аспект опитування щодо цифрового врядування, зосереджує увагу на використанні онлайн-сервісів для полегшення надання громадянами інформації, взаємодії із зацікавленими сторонами й участі в ухваленні рішень. Математично EPI розраховується як сума трьох індикаторів: е-консультування; е-інформування; е-ухвалення рішень[4].

За даними дослідження ООН, за період 2016–2020 рр. удвічі зросла кількість країн із дуже високим індексом електронної участі EPI (із 31 країни у 2016 р. до 64 країн у 2020 р.). Водночас кількість країн із високим та середнім рівнем електронної участі дещо зменшилася, оскільки багато з них перейшли до групи країн вищого рівня електронної участі. Спостерігається позитивна тенденція до використання урядами механізмів електронної участі, оскільки відбулося скорочення кількості країн із низьким індексом електронної участі EPI.

Аналіз тренду EPI для України свідчить, що відбулося зростання значення індексу за 8 років із 0,1579 до 0,8095, що дозволило посісти у 2020 р. 46 позицію в рейтингу порівняно із 75 місцем у 2018 р. серед 193, увійти у групу країн із високим рівнем е-участі. Найбільшого прогресу досягнуто в частині розвитку електронної участі в ухваленні державних рішень. Суспільство почало чітко розуміти, що впровадження та розвиток цифрового урядування дозволяють суттєво підвищити рівень прозорості та відкритості органів публічної влади, а також рівень залучення громадян у демократичні процеси. Динаміку показників цифрового врядування в Україні можна також відстежити на основі The Global Innovation Index (GII) та The Global Connectivity Index (GCI).

The Global Innovation Index (GII) – глобальний індекс інновацій, який оприлюднюється за підтримки світової організації інтелектуальної власності, на основі 80 показників [5]. Серед

131 країни, де проводиться міжнародне вимірювання, Україна посіла 45 позицію в рейтингу «Глобальний інноваційний індекс 2020», покращила показник 2019 р. на дві позиції. Загальний рейтинг очолила Швейцарія.

The Global Connectivity Index (GCI) – глобальний індекс підключення, що був створений для аналізу широкого спектра показників інфраструктури цифрових технологій [5]. Даний показник розраховується щорічно на основі 40 показників, що відстежують вплив цифрових технологій на цифрову конкурентоспроможність та майбутнє зростання, за даними 79 країн світу із 2014 р. За останні п'ять років Україна зросла на 6 позицій у рейтингу і зайняла 50 позицію у 2019 р.

Позитивна динаміка значення індексу свідчить про стабільний розвиток інфраструктури ІКТ. Україна має доступну мобільну широкопasmову мережу для своїх людей, а тарифи на передплату мобільних широкопasmових мереж набрали максимальний показник індексу GCI у 2019. І впродовж року зросло проникнення смартфонів і комп'ютерів.

Висновки. Проведене дослідження сучасних тенденцій цифровізації показало, що Україна займає добрі позиції в загальних рейтингах. Проте потрібно зауважити, що глобальна цифрова трансформація прискорюється, досягнення України порівняно із цифровізацією світу, особливо в умовах пандемії, не виглядають таким реактивними. Однак, для того щоб Україні наздогнати європейські країни існує необхідність у значному інвестуванні у цифрову інфраструктуру.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. та затвердження плану заходів щодо її реалізації : розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р.
2. Деякі питання цифрового розвитку : Постанова Кабінету Міністрів України від 30 січня 2019 р. № 56.
3. Карпенко О., Левченко О., Сакалош С. Партисипативні трансформації на місцевому рівні: електронна та цифрова демократія.

Актуальні проблеми державного управління. 2019. № 1 (77). С. 111–115.

4. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Hitech-office. 2016. 90 с.

Д. А. Кобцева, магістр

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля;

Я. Є. Красуліна, провідний інженер відділу економічних проблем соціальної політики

Інститут економіки промисловості НАН України

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЦИФРОВІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Цифровізація суспільства в кожній країні має свої особливості та темпи розвитку. Цифрова трансформація суспільства прискорює інформаційні процеси та дозволяє підвищити прозорість державного управління, знизити корупцію, підвищити якість публічних послуг та ефективність взаємодії державних та комунальних служб, організацій, установ завдяки формуванню та подальшому використанню державних реєстрів, баз даних, онлайн сервісів. Метою роботи є дослідження міжнародного досвіду державної підтримки процесу цифровізації суспільства.

Серед країн лідерів в сфері цифровізації суспільства дослідники називають різні країни, серед яких є Індія, Данія, Ісландія та інші. На думку авторів роботи [1] кращим прикладом впровадження технологій сучасності є Цифрова Індія, яка зробила революцію в багатьох секторах, галузях і виробничих центрах. З 2015 року реалізується ініціатива прем'єр-міністра «зробити Індію цифровою», яка спрямована на підключення сільських районів до високошвидкісної мережі Інтернет і підвищення цифрової грамотності. Індійська економіка зростає швидкими темпами, що вимагає від людей фінансової грамотності для прийняття розумних рішень [1]. Завдяки цьому у житті кожного жителя Індії з'явилася можливість використовувати цифрові ресурси в повній мірі. Відбулась цифрова трансформація уряду, державного сектору, приватних підприємств, бізнесу, а також всіх аспектів життя кожної особи, підключеної до цифрового

світу. Потужність цифрового маркетингу дозволяє усувати географічні бар'єри, роблячи всіх споживачів і підприємства світу потенційними клієнтами і постачальниками, надає можливість бізнесу спілкуватися і укладати угоди в будь-якому місці [1].

З метою взаємодії уряду Індії з громадянами, була створена Платформа «MyGov» [2], яка співпрацює з численними урядовими органами для розробки політики і з'ясовує думку людей з питань, що становлять суспільний інтерес і добробут. Даний проект був впровадженний прем'єр-міністром Shri Narendra Modi і на сьогодні має більше 18,4 мільйонів зареєстрованих користувачів. До способів взаємодії відносяться обговорення, завдання, опитування, блоги, переговори, вікторини та заходи на місцях із застосуванням Інтернету і мобільних додатків.

У Данії велика роль в процесі цифровізації економіки і суспільства відводиться цифровізації приватного сектору. Ця країна має довгу історію державно-приватного партнерства, що забезпечує довіру державі з боку приватного сектора. З метою поліпшення взаємозв'язків між двома великими секторами, було створено платформу Digital Denmark North America – це підтримувана державою платформа, що зв'язує датські технологічні компанії і Північну Америку за допомогою міжурядових ініціатив [3]. Такий напрям цифровізації сприяє економічному розвитку приватного сектора. Сьогодні лише деякі проекти виконуються державою самостійно.

Особливий досвід має Ісландія в освоєнні цифрових технологій, який пов'язаний з цивільною участю. Запровадження проекту «Better Reykjavik», що розроблений був у співпраці з міською радою Рейк'явіка, задля підвищення суспільної довіри до політики, забезпечення участі у прийнятті рішень і підвищенні якості публічних політичних дебатів мав великий успіх. Понад 58 % населення міста використовували сайт, і сьогодні від 12 до 15 % населення міста регулярно користуються ним. Будь-який бажаючий може увійти в систему і представити свої ідеї для політики або інвестицій, які потім обговорюються іншими громадянами [4].

Традиційно Японія вважається центром інновацій та рідною домівкою безлічі технологічних компаній. Проте опитування, проведене The Economist, поставило Японію на останнє місце в рейтингу з надання цифрових послуг. У 2018 році менше 10 % громадян країни звертались до уряду в Інтернеті (порівняно з 80 % громадян Ісландії). Японія навіть відстає від країн, що вважаються відносно відсталими в технологічному плані, таких як Мексика. Прикладом того, як відстає цифровізація в цій країні, є проблема пов'язана з культурою паперового обігу, що посилилася під час пандемії. Щоб отримати ліцензії і брати участь в більшості соціальних програмах, японські громадяни повинні фізично з'явитися в урядову установу і отримати штамп під назвою «Ханко». Це було вкрай проблематично, коли були запроваджені карантинні обмеження під час COVID-19. Співробітники, відповідальні за отримання громадянами штампу «Ханко», не могли приступити до роботи, і, дозволи не оброблялися [5].

В Україні інструментом взаємодії держави і громадян став проєкт «Дія», який є втіленням впровадження цифрових технологій для спрощення надання публічних послуг державою [6]. Ця платформа виступає як мобільний додаток з цифровими документами і портал з публічними послугами. Дане нововведення значно полегшило і спростило взаємодію держави і громадян. Так, цифрове посвідчення водія дозволило користувачам управляти транспортним засобом без фізичних водійських прав, а патрульній поліції – перевіряти документи і особу водія за онлайн-замовленням в реєстр [7]. Поряд із цим поступово в додаток почали додаватися й інші види документів, зокрема, ID паспорт, свідоцтво про народження дитини, біометричний паспорт для виїзду за кордон і студентський квиток. Україна стала однією з десяти країн світу, які ввели таку послугу [6].

Отже, питання впровадження цифрових технологій є вкрай актуальним не лише з позиції підвищення якості публічних послуг, а й управління країною на національному, регіональному та місцевому рівнях. Україна належить до країн, які стрімко здійснюють цифровізацію суспільства. Проте є напрями, які

потребують більш активних зусиль щодо залучення населення в процеси прийняття рішень і управління державою, громадою з метою підвищення довіри до державних органів влади та органів місцевого самоврядування.

Список використаних інформаційних джерел

1. Mrinalini Kaul, Purvi Mathur. Impact of Digitalization on the Indian Economy and Requirement of Financial Literacy. International Journal of Management and Applied Science (IJMAS), 2017, P. 74–79, Vol. 3, Issue 4.
2. My Gov [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mygov.in/Digital>. Denmark. <https://digitaldenmark.dk/solutions/> – Назва з екрана.
3. Liam O’Farrell. How Iceland Is Using Digital to Increase Public Participation in Politics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://blog.bham.ac.uk/cityredi/iceland-digital-public-participation/Jayesh_Kannan_The_Digitalization_of_Japan: <https://active.williamblair.com/global-equity/jayeshkannan/the-digitalization-of-japan/> – Назва з екрана.
4. Дія. Державні послуги онлайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://diia.gov.ua/> – Назва з екрана.
5. Укринформ. Мультимедійная платформа иновещания Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ru/rubric-society/3314649-v-dii-poavilis-ne-biometriceskie-zagranicnye-pasporta-vydannye-posle-2015-goda.html>. – Назва з екрана.

М. М. Маслєй, студент ОС «Магістр» 1-го курсу;

***О. М. Овдіюк, к. е. н., доцент – науковий керівник
ВНЗ «Поліський національний університет»***

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Основною потребою для розробки ефективних механізмів взаємодії підприємств є інформатизація процесів. Серед напрямів формування та реалізації публічної політики на місцевому рівні в нинішніх реаліях основне місце в Україні має відводитися створенню потреб для інноваційного розвитку еконо-

міки. Задоволення інформаційних потреб в здійсненні прав громадян, організацій та підприємств, органів місцевого самоврядування за допомогою інформаційних ресурсів та сучасних технологій. Одним з напрямів втілення цієї задачі є впровадження систем електронного документообігу. Метою роботи є визначення властивих принципів побудови і функціонування системи електронного документообігу та завади, які утворюються в процесі їх встановлення. Об'єктом дослідження є процес впровадження електронного документообігу для забезпечення оперативної роботи органів місцевого самоврядування.

Актуальність цієї теми обумовлена тим, що однією з найскладніших сфер для упровадження інформатизованих інформаційних систем в Україні є передусім документообіг державних структур. І це є великою проблемою, тому що документообіг у нашій державі є системою, що підтримує роботу з документами.

Документообіг в державі є системою, що перетворює процеси перетворення, збирання, зберігання даних, а також й процеси керування: підготовку та прийняття рішень, моніторинг за їх виконанням. Оперативне зростання обсягів інформації, яка вживається в управлінській діяльності установи, її структурна складність робить потрібним використання систем електронного документообігу [1]. Отже, у зв'язку зі зростанням значних обсягів інформації, необхідно впровадження електронного документообігу, який дозволить виконувати процеси оперативніше. Радикальне впровадження технологій електронного врядування неможливе без розгортання систем електронного документообігу із використанням технологій електронного цифрового підпису. Електронний документообіг є одним з провідних технічних елементів системи електронного врядування, бо саме він підтримує циркуляцію електронних документів, які є центральною потребою надання послуги державою громадянину. Кожен документ зобов'язаний мати затверджений законодавством набір вимог до яких належить підпис – елемент, що встановлює авторство документації [1]. Таким чином, електронний документообіг неможливий без використання технології електронного цифрового підпису.

Не враховуючи на організаційну недосконалість передумов створення повноцінних систем електронного документообігу, присутні технічні можливості, які надають змогу забезпечити документообіг в межах окремої установи так, щоб суттєва частина рутинної роботи здійснювалась за допомогою технічних засобів, які будуть полегшувати працю. Для досягнення найменших витрат роботи і підвищення оперативності під час праці з документами необхідно сумлінно розробити план організації руху з моменту розроблення до завершення праці [2]. Отож, незважаючи на недовершеність умов для розробки систем електронного документообігу, наявні технічні можливості, які дають можливість виконувати значну частину рутинної праці.

На сьогоднішньому етапі розвитку завдання полягає в систематичній інформатизації процесів організації документообігу, поступовому витісненні «паперових» технологій електронними. Розробка інтегрованої системи електронного документообігу встановлює забезпечення швидшого та зручнішого руху документів (законів, звітів, повідомлень, розпоряджень, довідок), що забезпечить оперативність управлінських процесів за рахунок скороченню терміну підготовки та прийняття рішень через інформатизацію процесів колективної розробки та використання документів в установах [1]. Отже, на теперішній стадії розвитку відбувається поступове витіснення «паперових» технологій електронними, завдяки оперативнішому руху документації.

Головною проблемою, яка суттєво знижує ефективність інформатизації облікових робіт, це проблема узгодження форматів подання даних. Через це, пошук прийняттого формату є безкомпромісним при побудові інформаційних систем. Заходи, з приводу подолання проблем упровадження ефективної інформаційної системи та електронного врядування представлено на рис. 1.

Висновки. Цифрові технології є безперервним явищем у повсякденному житті кожного, тому проблеми впровадження електронного документообігу стають все актуальнішими. Проте, використовуючи системи електронного документообігу з'являється можливість поліпшити ефективність праці державних

службовців, розробити систему управління, надзвичайно скоротити величину державних витрат на функціонування державного апарату, збільшити рівень залучення громадян до державних управлінських операцій.



Рисунок 1 – заходи подолання наявних проблем

Список використаних інформаційних джерел

1. Величкевич М. Б., Мітрофан Н. В., Кунанець Н. Е. Електронний документообіг тенденції та перспективи. Веб-сайт[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://science.lpnu.ua>. – Назва з екрана.
2. Палеха Ю. І. Управлінське документування // Європейського ун-ту. – Київ : Вид-во Європейського ун-ту.

СПРОЩЕНІ ЗАКУПІВЛІ: ДОЦІЛЬНІСТЬ І РІВЕНЬ КОНКУРЕНЦІЇ

Державні закупівлі є важливою складовою господарської діяльності в Україні і вагомим джерелом поживлення підприємницької активності бізнесових структур, що є постачальниками для державних інституцій. Основною метою функціонування системи публічних закупівель є економія коштів платників податків і підвищення ефективності державних закупівель, на що і спрямовано вдосконалення системи як в правовому, так і в технічному полі.

В новій редакції Закону України «Про публічні закупівлі» від 19 квітня 2020 року з'явилося поняття спрощених закупівель. Згідно статті 1 нової редакції Закону, спрощена закупівля – це придбання замовником товарів, робіт і послуг, вартість яких дорівнює або перевищує 50 тисяч гривень та є меншою за вартість, що встановлена для проведення інших процедур закупівлі в залежності від типу замовника. Для більшості замовників – це 200 тисяч гривень для товарів та послуг і 1,5 мільйона гривень для робіт [1].

Раніше такі замовники, якщо вартість закупівлі була нижча за 200 тис. грн, могли проводити або допорогову закупівлю, що є конкурентною процедурою, або укладати прямий договір (неконкурентну процедуру) і публікувати звіт в Prozorro. Використання неконкурентних процедур звужувало можливості підприємницьких структур в доступі до державних закупівель на невеликі суми, оскільки такі процедури виконувались поза межами системи і без використання вбудованих механізмів конкурентного змагання.

Метою даного дослідження є з'ясування доцільності впровадження спрощених закупівель, а також визначення залежності економії, що досягається при їх використанні, від кількості учасників закупівель.

Аналіз даних за два послідовних періоди – до і після впровадження нової редакції Закону (19.04.2019–19.04.2020 і 19.04.2020–19.04.2021 р.) для закупівель від 50 до 200 тис. грн. за статусом тендера «завершені закупівлі» і статусом лота «завершено лот закупівлі» дозволив зробити такі висновки [2]:

- частка конкурентних закупівель в усіх закупівлях зросла як по кількості тендерів – з 14,62 % до 59,60 %, так і за їх очікуваною вартістю – з 15,12 % до 62,06 %. Відповідно, зменшилась частка неконкурентної процедури звітування про укладений договір серед всіх процедур закупівлі;

- частка конкурентних процедур за виміром укладених договорів зросла як в кількісному, так і вартісному виразі (15,05 % проти 59,47 % та 13,59 % проти 59,38 % відповідно);

- в спрощених процедурах закупівлі у другому періоді брали участь 33 686 суб'єктів підприємницької діяльності, що значно перевищило кількість унікальних учасників, що брали участь в конкурентних закупівлях в обох періодах;

- рівень конкуренції в спрощених закупівлях (середня кількість учасників – 1,88) декілька нижче, ніж в інших конкурентних процедурах, що є природним, оскільки для їх здійснення достатньо щонайменше одного учасника.

Подальший аналіз спрощених закупівель за рік після впровадження нової редакції Закону за тими ж вибірками показав, що їх вагома частина (більш ніж 55 % як за кількістю тендерів, так і за їх очікуваною вартістю) залишається неконкурентними, тобто в процедурі приймає участь лише один учасник. Однак за параметром кількості звернень до органу моніторингу тільки 0,04 % і 0,05 % з них за параметрами кількості тендерів і їх очікуваної вартості скаржаться на порушення процедури проведення закупівель. Здебільшого – це скарги щодо дискримінаційних умов складання тендерної документації, тобто її написання під заздалегідь означеного учасника. Таким чином, можна вважати, що наявність тільки одного учасника в більшості таких закупівель викликано не обмеженням конкуренції, а іншими причинами.

Цікаво, що навіть спрощені закупівлі з одним учасником приносять економію державі, оскільки вартість тендерних позицій часто нижче суми очікуваної вартості.

Аналіз даних щодо кількості учасників і отриманої економії дозволив нам виказати припущення, що зростання кількості учасників сприяє збільшенню економії, що є цілком природним з огляду на сутність конкурентного змагання (рис. 1).

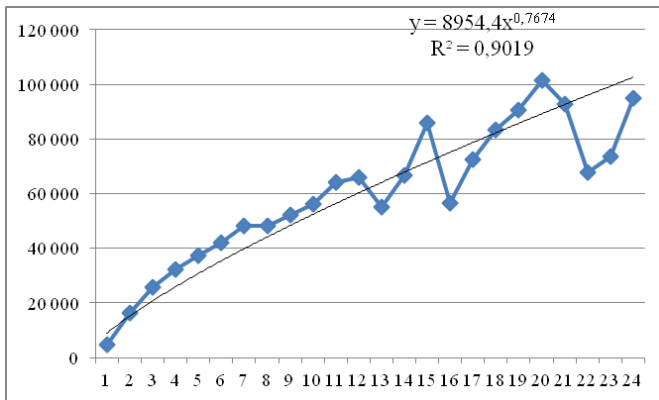


Рисунок 1 – Економія в розрахунку на 1 тендер, грн [3]

Графік на рис. 1 вочевидь демонструє висловлену вище гіпотезу. Найбільшу величину достовірності апроксимації показала степенева лінія тренда.

Треба зазначити, що на закупівлі з 1–3 учасниками припадає майже 90 % загальної кількості тендерів і загальної суми очікуваної вартості. Закупівлі з великою кількістю учасників за той період були досить поодинокі, наприклад, з 19–26 учасниками відбулося тільки від 1 до 4 тендерів в кожному випадку.

Таким чином, нами, по-перше, доказана доцільність впровадження процедури спрощених закупівель, по-друге, підтверджена гіпотеза щодо залежності суми економії від кількості учасників конкурентного змагання. Нажаль, процедури з великою кількістю учасників поки ще поодинокі в спрощених закупівелях, тому робота в напрямку залучення більшої кількості учасників і формування сприятливого конкурентного середовища в таких закупівлях є актуальною.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про публічні закупівлі : Закон України від 25.12.2015 № 922-VIII (у редакції від 24.07.2021). База даних «Законодавство України». ВР України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (дата звернення: 09.09.2021). – Назва з екрана.
2. Меджибовська Н. С. (2021) Спрощені закупівлі: результати впровадження : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., «Сучасний менеджмент економічних систем в координатах парадигми сталого розвитку». Одеса : ДУ «Одеська політехніка». 163–165.
3. Публічний модуль аналітики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bi.prozorro.org/sense/app/fba3f2f2-cf55-40a0-a79f-b74f5ce947c2/overview> (дата звернення: 02.11.2021). – Назва з екрана.

Н. С. Педченко, д. е. н., професор;

О. М. Кудаський, аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ ТОВАРІВ, РОБІТ ТА ПОСЛУГ У СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

З кожним роком система Прозорро, через яку проводяться закупівлі в державному секторі економіці вдосконалюється, додаючи нововведення, які полегшують життя для Державних замовників та позитивно впливають на Державний сектор економіки в цілому. Одне з таких нововведень є ProZorro Market.

Сфера публічних закупівель регулюється Законом України «Про публічні закупівлі», а головним нормотворчим органом у цій сфері є Департамент сфери публічних закупівель, який входить до складу Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України ДП «Прозорро» разом з електронною системою Prozorro належать державі Україна та підпорядковуються Кабінету Міністрів України.

З 1 квітня 2016 року система Prozorro є обов'язковою для центральних органів влади та монополістів, а з 1 серпня — для всіх інших державних замовників.

Враховуючи те, що сам Закон «Про публічні закупівлі» ще не прописано досконально, він має низку невідповідностей, через

які у державних замовників виникають багато запитань щодо процесу закупівлі товарів, робіт та послуг. За для того щоб, сам Закон «Про публічні закупівлі» став більш «прозорішим», нормотворчим органом протягом року вносяться зміни до Закону, роблячи його більш досконалим.

19 квітня 2020 року набула чинності нова редакція Закону «Про публічні закупівлі».

Основні зміни пов'язані:

- ✓ Знижено поріг для обов'язкового проведення закупівель через Prozorro з 200 до 50 тисяч гривень.

- ✓ Посилено відповідальність за грубі порушення тендерного законодавства.

- ✓ Відпрацьовано механізм виправлення несуттєвих помилок в тендерній пропозиції протягом 24 годин.

- ✓ Вдосконалено механізм оскарження тендерних процедур в Антимонопольному комітеті України. Відповідно до цього учасник може оскаржити скасування замовником закупівлі, рой цьому вартість плати за оскарження залежатиме від очікуваної вартості процедури закупівлі.

- ✓ Створено альтернативу для невеликих допорогових закупівель – державний маркетплейс Prozorro Market.

- ✓ Розпочато трансформацію самого процесу закупівель – тендерні комітети відходять замінюються уповноваженими особами.

Зі змінами в новій редакції, у державному секторі з'явилася можливість закупати товари до 200 тисяч гривень, використовуючи державний маркетплейс Prozorro Market, що є альтернативою процедури закупівлі.

Prozorro Market – це інтернет-магазин, у якому закупують товари державні замовники. Щоб продавати на ProZorro Market, треба лише разово пройти кваліфікацію та обробляти замовлення без будь-якої метушні із підготовкою тендерних пропозицій до кожної закупівлі.

Особливостями Prozorro Market є:

- **прості закупівлі** – це закупівлі через каталог, де замовник не готує тендерну документацію, технічні вимоги, не проводить кваліфікацію постачальника;

– **швидкі закупівлі** – умовами яких є середня тривалість закупівель через е-каталог, пр. цьому запит ціни пропозицій складає 8 днів, а пряма закупівля становить 4 дні;

– **перевірені товари** – умовами яких є відбір всіх постачальників, їх кваліфікацію у каталог проводять централізовані закупівельні організації: ДУ «Професійні закупівлі» та ДП «Медичні закупівлі України».

Таким чином, дана альтернатива є зручною для замовників, які хочуть економити час на придбання товарів та не використовувати електронну систему закупівель. Особливо в нагоді даний інструмент буде зручний для замовників, які проводять небагато закупівель в рік, тому як для роботи з ProZorro Market вимоги до професійної кваліфікації фахівця є мінімальними. Особливо це стосується Державних закупівельників СМТ, Районних рад, сел та тих місць, де знайти кваліфікованого фахівця для проведення тендерів досить складно.

Етап			
01 Створення плану	Ч. 1 ст. 4 Закону №922	Опублікувати план закупівлі	≤ 5 р.дн. з моменту затвердження
02 Оголошення запиту ціни	Пункт 57 Постанови КМУ №822 від 14.09.2020р.	Заповнити інформацію про найменування товару і його кількість, строк та місце поставки, спосіб поставки (поставку партіями), умови оплати. Зазначити кінцевий строк подання ціни пропозицій	
03 Подача пропозицій	П. 57 - 60 Постанови КМУ №822 від 14.09.2020р.	_____	≥ 2 р.дн. Визначається замовником
04 Автоматичний вибір переможця	П. 61,62 Постанови КМУ №822 від 14.09.2020р.	_____	У день визначення відбору
05 Підтвердження наміру укласти договір	П. 63,64 Постанови КМУ №822 від 14.09.2020р.	_____	≤ 2 р.дн.
06 Укладання договору	П. 66,67 Постанови КМУ №822 від 14.09.2020р.	Укласти угоду з переможцем	≤ 10 к.дн.
06 Оприлюднення звіту	П. 68 Постанови КМУ №822 від 14.09.2020р.	Опублікувати звіт	≤ 3 р.дн.

Рисунок 1 – Алгоритм запиту ціни пропозиції через е-каталогProzorro Market

З кожним роком система Прозоро вдосконалюється, додаються нові функції, полегшується процес закупівлі як для замовників, так і для учасників з боку комерції, вносяться зміни до тих пунктів Закону, які були неточними, та мали ознаки колізії. Всі ці кроки, в черговий раз доводять, що система закупівель Прозоро, займає перше місце серед аналогів в Європі повністю заслужено.

Список використаних інформаційних джерел

1. Закон України «Про публічні закупівлі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rada.gov.ua. – Назва з екрана.
2. Prozorro провела ребрендинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ProZorro.prozorro.gov.ua. – Назва з екрана.
3. Федір Крикун, Максим Нефьодов (2020). Книга «ProZorro. Зробити неможливе в українській владі» (Українська). «Наш формат». С. 192. ISBN 978-617-7730-73-5.
4. Наказ «Про утворення робочої групи з питань підготування пропозицій щодо реформування сфери державних закупівель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua>. – Назва з екрана.
5. В Україні настала доба ProZorro. Що це нам дасть? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrinform.ua (uk).
6. БД «Електронна версія акумулятивного офіційного бюлетеня «Промислова власність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: base.uiprv.org. – Назва з екрана.
7. Принципи Prozorro [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prozorro.gov.ua/> (Українська).
8. Як брати участь в Прозорро. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: infobox.prozorro.org (ua). – Назва з екрана.
9. Майданчики Prozorro [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ProZorro.prozorro.gov.ua (ua). – Назва з екрана.

І. Ю. Підоричева, доктор економічних наук
Інститут економіки промисловості НАН України (м. Київ)

ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ПРИСКОРЕННЯ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ НОРМАЛЬНОСТІ 2.0

Револьюційні технологічні прориви, які почалися з цифровою революцією та прискорилися у другій декаді XXI століття, доко-

рінно змінили систему комунікацій, способи організації та координації зв'язків в економіці. Світ перейшов до нової фази розвитку – цифрової, віртуальної, персональної та мобільної – фази, яка пов'язана з масовим поширенням інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), зокрема Інтернету як «ключової технології інформаційної доби» [1, с. 5–6]. Це дозволило багатьом людям різних культур і сфер діяльності віртуально спілкуватися, співпрацювати і конкурувати в реальному часі на більш рівних умовах, ніж будь-коли раніше. Нині ІКТ і потоки даних вже стали «сполучною тканиною» світової економіки [2, с. 13], більше того вони змінюють наше повсякденне життя з безпрецедентними швидкістю і масштабами.

Цифрові технології – такі, як штучний інтелект, Інтернет речей, блокчейн, хмарові обчислення – розглядаються міжнародною спільнотою як стратегічний ресурс/актив, який може допомогти урядам подолати кризу, викликану глобальною пандемією COVID-19 [3]. Остання, по суті, стала каталізатором процесів цифровізації, які поступово відбувалися упродовж попередніх десятиліть, а нині вже стали частиною нормальності 2.0 [4]. І, якщо нова нормальність після глобальної фінансової кризи 2008–2009 років, характеризувалася такими рисами, як мінливість, невизначеність, непередбачуваність, невідомість, то нормальність 2.0 додала до них кризу в багатьох сферах діяльності суспільства – не лише в економічній, а ще, як мінімум, в освітній, культурній та соціальній. Визначити, як діяти в такому нелінійному, непередбачуваному, нестандартному середовищі – складне завдання. Зважена цифрова трансформація та платформізація економіки можуть створити унікальні можливості для подолання кризи та набуття міжнародних конкурентних переваг країнами і компаніями. Вигоди та переваги ними можуть бути отримані завдяки зростанню продуктивності промисловості, спрощенню здійснення торгових операцій, зниженню трансакційних витрат, покращенню комунікацій та формуванню інноваційних мереж [5], отриманню доступу до глобальних ринків через цифрові платформи тощо.

Проте, сама по собі цифровізація не гарантує соціально-економічний розвиток країнам. Вона лише переводить економічні

відносини та соціальні комунікації з матеріальної форми у віртуальну, цифрову. Результат такого переведення для окремих індивідів і компаній може бути різним, іноді навіть негативним, пов'язаним з: деструктивною кіберактивністю конкурентів; витоком конфіденційних даних та інформації; виснаженням соціального капіталу через надмірне використання цифрових технологій; надлишком доступної інформації, що значно ускладнює процес пошуку потрібного знання або людини; посяганням на недоторканність приватного життя та іншими ризиками.

Для країн і регіонів світу цифровізація економіки вже зараз має небажані наслідки, пов'язані з підвищенням соціальної нерівності через обмежений доступ населення до Інтернету або взагалі його відсутність. Так, у світі в цілому доступ до мережі Інтернет (за допомогою різних пристроїв – комп'ютерів, мобільних телефонів, цифрового телебачення тощо) мають 56,7 % населення станом на 2019 р. Найвищим він є у Північній Америці (90 % населення регіону) і, вочевидь, найменшим – в Африці на південь від Сахари (29 %). До топ-5 європейських країн, у яких цей показник є найвищим, входять: Ісландія і Люксембург (99 % населення країн), Данія і Норвегія (по 97 %), Великобританія (95 % населення країни). Україна у цьому плані суттєво поступається не лише країнам-цифровим лідерам, але і менш економічно розвиненим європейським економікам (лише 70 % українського населення користуються Інтернетом) – тим же країнам Асоційованого тріо – Грузії (73 % населення країни) та Молдові (76 %), а також Албанії (72 %), Румунії та Сербії (по 78 %) [6].

Широкомасштабне, стрімке впровадження цифрових технологій також неминуче призведе до змін на ринку праці: скоротить робочі місця в одних галузях і секторах економіки і в той же час може розширити можливості працевлаштування в інших. З цього приводу учені висловлюють різні думки, часто діаметрально протилежні – від райдужних, пов'язаних із появою нових робочих місць, до зовсім песимістичних, пов'язаних зі зникненням цілих професій, а отже, тотальним безробіттям [7, с. 28]. Безвідносно до професії та спеціалізації роботи, очевидним є те, що з роками вимога до працівників в плані їхньої цифрової

грамотності та навичок зростатиме, що вже сьогодні вимагає: 1) перегляду освітніх програм, починаючи зі школи, та їх оновлення для набуття учнями цифрових компетентностей; 2) залучення до навчального процесу ІТ-фахівців-практиків та підготовки педагогів нової генерації; 3) заохочування працівників, професії яких знаходяться в зоні ризику заміщення їх роботами та штучним інтелектом, до перекваліфікації та перепідготовки, впровадження урядами заходів соціального захисту таких працівників та інших комплексних заходів.

З огляду на першочергове значення та складність окреслених вище питань, зміцнення потребує міжнародне міжсекторальне цифрове співробітництво для кращого розуміння можливостей та використання переваг цифрової епохи, а також пошуку нових рішень на виклики, які вона поставила перед людством.

Наукова новизна дослідження полягає в поглибленні наукових уявлень про можливості та ризики прискорення процесів цифровізації економіки для країн, компаній та індивідів й обґрунтуванні висновку про необхідність зміцнення міжнародного цифрового співробітництва в умовах нормальності 2.0.

Список використаних інформаційних джерел

1. Amosha O., Pidorycheva I., Zemliankin A. Key trends in the world economy development: new challenges and prospects. Science and Innovation. 2021. Vol. 17. № 1. P. 3–17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.15407/scine17.01.003>. – Назва з екрана.
2. Globalization in transition: the future of trade and value chains. Executive Summary. McKinsey Global Institute. 2019. January. 24 p.
3. Digital Economy Report 2021. United Nations Conference on Trade and Development. 2021. New York: United Nations Publications. 238 p.
4. Monitor Deloitte. Contactless economy. Executive Summary. Singapore Summit. 2020. 20 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/sg/Documents/strategy/sea-cons-contactless-economy.pdf>. – Назва з екрана.
5. Шевцова Г. З., Омельяненко В. А., Прокопенко О. В. Концептуальні питання цифровізації інноваційних мереж. Економіка промисло-

- вості. 2020. № 4 (92). С. 67–90. doi: <http://doi.org/10.15407/econindustry.2020.04.067>.
6. Individuals using the Internet (% of population). The World Bank. 2021 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS>. – Назва з екрана.
 7. Кіндзерський Ю. В. Інклюзивна індустріалізація для сталого розвитку: до засад теорії та політики формування. Економіка України. 2021. № 5. С. 03–39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2021.05.003>. – Назва з екрана.

А. Д. Радецька, магістрант

М. В. Гудзь, д. е. н., професор – науковий керівник
Національний університет «Запорізька політехніка»

ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ

Саме поняття «цифровізація» відображає нові механізми управління бізнесом за допомогою наскрізних інформаційно-комп'ютерних, комунікативних, мобільних технологій. Безпрецедентне їх поширення пояснюється здатністю значно скорочувати трансакційні витрати, зокрема витрати збору і обробки гігантських обсягів інформації, а також комунікаційні витрати.

Державна «Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки» [1] визначає цифрову економіку як діяльність, в якій основними факторами виробництва є числові та текстові цифрові дані. Такий тип економіки базується на цифрових та інформаційно-комунікаційних технологіях.

Цифровізацію не слід розглядати як самоціль, вона є інструментом, який покликаний значно стимулювати розвиток інформаційного суспільства, що є запорукою економічного зростання та підвищення якості життя громадян внаслідок підвищення продуктивності праці, створення робочих місць, розвитку демократії в Україні [2].

Ринок праці є найбільш чутливим індикатором змін, що відбуваються в ринковій економіці, та зазнає дуже істотних змін

під впливом процесів цифровізації. Цифровізація як багатогранний процес може здійснювати як позитивний так і негативний вплив на ринок праці та зайнятість.

Цифровізація створює нові високотехнологічні робочі місця, разом з тим інші робочі місця стають надлишковими і підлягають скороченню. Крім того, цифровізація призводить до поширення таких нетипових форм зайнятості, як дистанційна робота (телеробота) і фріланс, які дозволяють виконувати її поза місцем знаходження роботодавця. Причому ця робота може виконуватися як за трудовими (дистанційна робота), так і за цивільно-правовими договорами (фріланс).

В останні роки цифровізація також привела до появи такої нетипової зайнятості, як робота на основі інтернет-платформ (наприклад, водії, які працюють на платформі Uber). Виник спеціальний термін «працівник платформи», який використовується для позначення тих фізичних осіб, які пропонують свою працю на інтернет-платформі.

Технологічна революція здійснює потужний вплив не тільки на кількісні, а й на якісні характеристики зайнятості. З цієї точки зору важливо не тільки те, що окремі професії відходять у минуле, а нові з'являються, але і те, що традиційні підходи до трудових відносин стають все менш придатними.

Отже, розвиток цифрової економіки передбачає зміну не тільки кількісних параметрів ринку праці, а й трансформацію формату взаємодії працівників і роботодавців.

Можна виділити ряд виникаючих особливостей в процесі цифровізації економіки:

- поява та розширення дистанційних відносин, що призводить до процесів децентралізації трудової діяльності в часі і просторі. В результаті формується гнучкий, віртуальний ринок праці та класична модель зайнятості зживає себе;
- труднощі довгострокового планування професійного шляху для працівника;
- певна спеціальність не гарантує зайнятості на довгострокову перспективу. Гарантією зайнятості є затребуваність на ринку праці;

— посилюються вимоги до працівників щодо пристосування до умов, що змінюються, залишатися активним. Працівникові необхідно постійно стежити за рівнем своєї затребуваності.

Перехід до цифрової економіки веде до суттєвого перегляду поняття «робоче місце». Сучасні робочі місця перетворюються з фізичних місць на «цифрові», стають мобільними, тобто не вимагають постійної присутності працівника на робочому місці. Нові реалії надають можливість для постійного перебування працівника в онлайн-режимі. Ці процеси поширюються швидко та сприймаються позитивно як роботодавцями, так і найманими працівниками, яким подобаються гнучкі форми організації роботи. Це призводить до того, що з'являється все більше ІТ-інструментів для роботи з дистанційними співробітників. Серед них можна назвати такі сервіси для управління проєктами як Asana, Basecamp, Slack. VRзастосунки Sococo, надають можливість зібрати співробітників у віртуальному офісі з метою інтерактивної взаємодії [3, с. 143–148].

Науковці розглядають два шляхи розвитку економіки та ринку праці в умовах цифровізації економіки. Згідно першого – оптимістичного – буде збільшуватись затребуваність творчих та креативних фахівців, водночас робити виконуватимуть рутинну та небезпечну роботу. Крім того, цифрові технології відкривають багато можливостей інтегруватися в ринок праці для працівників літнього віку і працівників з обмеженими можливостями. Песимістичний сценарій передбачає збільшення стійкого безробіття та наростання відчуження між людьми.

Вплив цифровізації економіки на розвиток зайнятості населення проявляється через формування нових вимог до професій, умінь, навичок і характеру трудової діяльності. Обов'язковою в цифровому просторі стає інформаційна грамотність фахівців і їх здатність максимально повно використовувати сучасні мережеві, «хмарні», інформаційні технології у своїй професійній діяльності.

Спеціаліст цифрової економіки повинен бути мобільним не тільки при використанні різних фахових знань та навичок, але і бути мотивованим на підвищення рівня своєї підготовки через

сучасні освітні майданчики і платформи для постійного оновлення компетентностей і знань.

Процеси цифровізації економіки визначають зміст та специфіку сучасної праці, нових форм організації соціально-трудових відносин. Виникнення і поширення гнучкої зайнятості, електронної самозайнятості стають характерною рисою сучасного ринку праці, на якому основне місце посідає інтелектуальна праця. Поширення інформаційних технологій незмінно тягне за собою зміну всіх професійних компетенцій у багатьох сферах професійної діяльності. При цьому зміни цих вимог в професіях, що відбуваються зараз повсюдно, являють собою серйозний виклик як для всієї соціальної сфери в цілому, так і для державної політики зайнятості.

Список використаних інформаційних джерел

1. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки: схвал. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/67-2018-p> (дата звернення: 09.11.2021). – Назва з екрана.
2. Цифрова адженда України – 2020 (Цифровий порядок денний – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти – цифровізації України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>. (дата звернення: 09.11.2021). – Назва з екрана.
3. Соболев В. М., Мусіюк І. О. Тенденції зайнятості в умовах цифрової економіки. Бізнес Інформ. 2020. № 10. С. 143–148.

М. Є. Рогоза, д. е. н., професор;

Ф. В. Смірнов, аспірант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі, аспірант»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ВИКОРИСТАННЯ РІЗНОТИПНИХ КОНТРАКТІВ В ТЕХНОЛОГІЇ-BLOCKCHAIN ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГОМ ПОСТАВОК

Етапом розвитку виробничих процесів став процес інтеграції новітньої технології-blockchain, яка набула велику популярність

у сфері цифрових транзакцій. Дана технологія була винайдена та запроваджена як частина базової інфраструктури криптовалюти bitcoin [1]. Результати дослідження технології-blockchain забезпечили підстави для створення нових можливостей її ефективного використання у фінансових операціях та простору до інтеграції у будь-які інші сфери, а також для відстеження виробничих процесів завдяки гнучкості та необмеженому потенціалу технології для впровадження детального збору інформації.

Формулювання цілей даного дослідження будувалось на розумінні того, що управління інформацією та прозорий контроль взаємодії ланок виробництва кожного товару є складним завданням, проблемними сторонами якого є необхідність точного збору даних на кожному етапі та якісного їх зберігання для забезпечення надходження достовірної інформації між зацікавленими сторонами. Враховуючи, що сучасні підходи не обмежуються кінцевим товаром, а дозволяють відслідковувати шляхи модифікації ресурсів у кінцевий продукт та враховують виробничі процеси [2], завданням стало необхідність відстежити продукт після його обробки і отримати інформацію про вхідні дані товару до його основних ресурсів. Крім того, враховуючи, що транзакції у blockchain потребують доступу до мережі інтернет та обчислювальних ресурсів [3], проблемним залишається питання оптимізації об'ємів наданої інформації.

Тому, розуміння таких проблемних сторін надало можливість сформулювати мету, досягнення якої в якості дослідження було вибрано методичні підходи використання різнотипних контрактів в технології-blockchain для управління ланцюгом поставок на підставі можливості використання новітніх стандартів проведення транзакцій у blockchain.

Крім того, для дослідження сучасних методів управління ланцюгом поставок з використанням технології-blockchain та смарт-контрактів було проаналізовано оптимізацію витрат в управлінні ланцюгом поставок з використанням смарт-контрактів, що базуються на платформі Ethereum, використовуючи також підходи по інтеграції новітніх стандартів передачі різнотипних контрактів для збереження блоків даних. В процесі дослі-

дження було проведено огляд сучасних методологій в сфері управління ланцюгом поставок. В результаті запропоновано модель використання технології-blockchain в управлінні ланцюгами поставок відповідно до сучасних стандартів. Проведений аналіз доцільності використання різнотипних контрактів, що підтримують обробку різних типів благ у одній транзакції, в моделі управління ланцюгом поставок з залученням сучасних blockchain платформ, на кшталт Ethereum, забезпечив розробку методичних підходів управління ланцюгами поставок.

Практична значущість результатів дослідження визначається доцільністю використання нового стандарту різнотипних контрактів платформи Ethereum – ERC-1155, що підтримує обробку різних типів благ у одній транзакції, а також в моделі управління ланцюгом поставок для оптимізації витрат. Аналіз результатів використання нових стандартів різнотипних контрактів платформи Ethereum підтверджують ефективність використання стандарту ERC-1155 в управлінні ланцюгом поставок.

Список використаних інформаційних джерел

1. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System [Електронний ресурс] / Satoshi Nakamoto // Researchgate. – 2008. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/228640975_Bitcoin_A_Peer-to-Peer_Electronic_Cash_System (дата звернення 20.09.2020). – Назва з екрана.
2. Agrawal T. K. Blockchain-based framework for supply chain traceability: A case example of textile and clothing industry. [Електронний ресурс] / T. K. Agrawal, V. Kumar, R. Pal, L. Wang, Chen Y // Computers & Industrial Engineering – 2021. – Vol. 154. – Режим доступу: <https://doi.org/10.1016/j.cie.2021.107130>. – Назва з екрана.
3. Karumanchi M. D. Cloud Based Supply Chain Management System Using Blockchain [Електронний ресурс] / M. D. Karumanchi, J. I. Sheeba, S. Pradeep Devaneyan // 4th International Conference on Electrical, Electronics, Communication, Computer Technologies and Optimization Techniques (ICEECOT 2019) (13–14 December 2019). – India: IEEE, 2019. – P. 390–395. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/342114954_Cloud_Based_Supply_Chain_Management_System_Using_Blockchain. – Назва з екрана.

О. В. Яріш, к. е. н., доцент;

В. М. Світловський, магістр

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

РИНОК «FINTECH»: СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

У широкому розумінні термін «фінтех», як правило, відноситься до технологічних інновацій, що відбуваються у галузі фінансових послуг. Проте фінтех може стосуватися компаній (часто стартап-компаній), які беруть участь у розробці нових технологій або мобільних додатків, а також будь-якого сектору бізнесу, що включає такі компанії [4]. Внаслідок цього, методика оцінки і ключові критерії самого ринку фінтеху значно різняться.

Зокрема, за даними порталу Statista весь фінтех оцінюється в обсягах транзакцій. Водночас аналітики поталу відзначають, що внаслідок значних відмінностей у ключових показниках ефективності продуктів FinTech, наприклад, різного характеру обсягу видачі кредитів в альтернативному кредитуванні відповідно до активів під управлінням Robo-Advisors, неможливо розрахувати загальну вартість транзакцій для всіх сегментів. Зокрема, за прогнозами аналітиків Statista найбільшим сегментом ринку у 2021 році, як і у минулі роки, залишиться цифрові платежі із загальною вартістю транзакції 6 752,4 млрд доларів США, що у розрахунку на одного користувача у сегменті альтернативного фінансування ймовірно складе 31, 98 тис.доларів США Зростання виручки у 2022 році на 56,9 % очікується і щодо сегменту Neobanking [2].

Інші включають вартість самих технологій, які запатентовані, й фактично оцінюють вартість балансової статті – нематеріальні активи, вартість програмного забезпечення та технологій, замість обсягів доходів, отриманих від фінтеху, що публікують різні аналітичні приватні агентства [6].

Існує більш практичний підхід, за яким вимірюється обсяг доходів фінтех-компаній, але ігнорується частина витрат на

створення фінтех продукту. Так, за оцінками **Research and Markets** середньорічний темп зростання світового ринку фінансових технологій до 2026 року **прогнозується на рівні 26,87 %** [3].

З огляду на існуючі розбіжності доцільним є використання у якості універсального показника, що значною мірою впливає на розвиток ринку фінтеху, обсягу інвестицій у галузь.

Безперечним є факт, що пандемія COVID-19 значно прискорила цифрові тренди фінансової індустрії у глобальному світі. Актино зростаючий попит на цифрові платформи, цифровий банкінг, безконтактні платежі та інші послуги, пов'язані з фінтех, змусили уряди та компанії, що надають фінансові послуги, збільшити свої інвестиції у фінтех.

Позитивні тенденції сектору фінтех другої половини 2020 року продовжилися і у першій половині 2021 року та означилися зростанням обсягів угод у різноманітних підсекторах фінансових технологій – від WealthTech і Regtech до крипто та кібербезпеки зі значними інвестиціями у венчурний, приватний та венчурний капітал. Так, за даними звіту KPMG, «Pulse of Fintech H1 2021», кількість угод Fintech протягом першого півріччя 2021 року досягла нового рекорду – 2 456, а обсяг глобальних інвестицій у фінтех подолав позначку 98 мільярдів доларів порівняно з 87 мільярдів доларів у другій половині 2020 року (рис. 1.1).

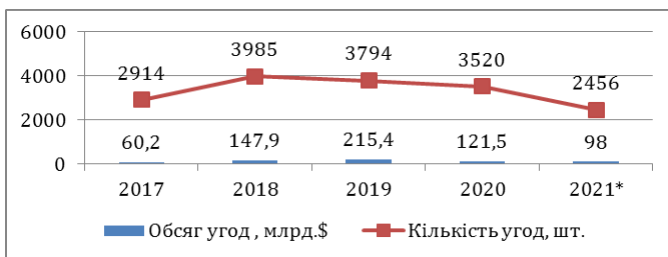


Рисунок 1.1 – Глобальна інвестиційна активність

Джерело: KPMG Fintech Pulse H1 2021 [5].

Розвиток фінтех-індустрії в Україні, першочергово, було спричинено банківською кризою 2008–2009 рр. та як результат

кризи 2013–2014 рр. Значний обсяг інвестиційних надходжень у Fintech було зафіксовано у 2017–2018 рр., коли на ринку України з'явилося одразу 60 компаній (основні серед них – Finmar, Ring, Hotline finance, LiteGo та ін.).

Особливістю ж сучасного фінтех сектору в Україні є зрілість фінтех-компаній з точки зору тривалості операційної діяльності, що спричинено недостатнім доступом до інвестиційного капіталу. Як наслідок – близько 63 % фінтех-компаній працюють без залучення зовнішніх інвестицій [1].

Основою подальшого розвитку вітчизняної Fintech-галузі мають стати тенденції щодо об'єднання в консорціуми фінтех-компанії, з метою отримання кращого доступу до інвестицій, а також активізація діяльності Уряду щодо розробки ефективної політики державного регулювання і нагляду за ринком фінансових технологій.

Список використаних інформаційних джерел

1. Каталог фінтех компаній України 2020. Українська асоціація фінтех та інноваційних компаній. 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://drive.fintechua.org/FintechCatalog19Ukr.pdf>. – Назва з екрана.
2. Fintech market worldwide [Електронний ресурс] // Statista – Режим доступу: <http://surl.li/asybw>. – Назва з екрана.
3. Market sizing [Електронний ресурс] // Corporate Finance Institute – Режим доступу: <http://surl.li/asycc>. – Назва з екрана.
4. OECD. Financial Markets, Insurance And Pensions: Digitalisation And Finance [Електронний ресурс] / OECD. – 2018. – Режим доступу: <http://surl.li/asybz>. – Назва з екрана.
5. Pulse of Fintech H1 2021 [Електронний ресурс] // KPMG. – Режим доступу: <http://surl.li/asyce>. – Назва з екрана.
6. The Global FinTech Market By Technology, By Service, By Application, By Deployment Mode, By Region, Competition, Forecast & Opportunities, 2025 [Електронний ресурс] // TechSci Research – Режим доступу: <http://surl.li/asybu>. – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 3: МОДЕЛЮВАННЯ, ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ І ПРОЦЕСІВ

А. В Дивнич, ст. судовий експерт відділу економічних досліджень

Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр МВС України;

О. Д. Дивнич, к. е. н., доцент

Полтавський державний аграрний університет;

Д. І. Статівка, завідувач відділу БЗДтаОД

Полтавський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр МВС України

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІМОВІРНОСТІ ПОКАРАННЯ ЗА ВЧИНЕНЕ КРИМІНАЛЬНЕ ПРАВОПОРУШЕННЯ ІЗ ПОКАЗНИКОМ РІВНЯ ЗЛОЧИННОСТІ В УКРАЇНІ

Одним з ключових показників ступеня ризикованості ведення бізнесу у певній країні чи регіоні є рівень злочинності. Вказаний ризик компенсується збільшенням трансакційних витрат в економіці (процентних ставок за кредитами, величиною страхових платежів тощо), що збільшує собівартість та знижує конкурентоздатність продукції на ринку. З іншої сторони, проведений Беккером Г. С. економічний аналіз доводить, що протиправна поведінка спричинена ступенем очікуваної корисності від вчинення правопорушення [1, с. 207].

У попередньому дослідженні нами визначено економічні детермінанти рівня злочинності в Україні (відношення кількості зареєстрованих злочинів у розрахунку на 1 000 осіб економічно активного населення, в подальшому позначено як «*Crimes*»): індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту; доходи населення у розрахунку на 1 особу; рівень безробіття економічно активного населення у працездатному віці; індекс споживчих цін. Встановити числову характеристику настання покарання за вчинений злочин відповідно до визначення імовірності настання певної події, неможливо. Тому загальна множина осіб,

що скоїли злочин, нами звужена до показника їх чисельності, виявленої правоохоронними органами. Тобто, в якості умовного індикатора імовірності настання покарання за вчинене правопорушення визначено відношення кількості засуджених до кількості підозрюваних у вчиненні злочину (умовне позначення «*Nemesis*») [2, с. 143].

Наразі в Україні спостерігається розподіл рівня злочинності у регіональному розрізі: на заході країни – від 14,0 до 28,0, в іншій частині – переважно від 28,0 до 41,9 зареєстрованих злочинів на 1 000 осіб економічно активного населення (рис. 1 а). Водночас, рівень імовірності настання покарання як визначальний параметр функції корисності від протиправної поведінки за 5-річними регіональними статистичними даними в Україні, виявився незначущим [2, с. 145], а в регіональному розподілі є невизначеним (рис. 1 б).

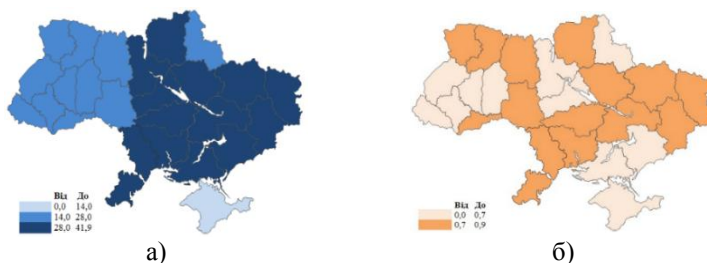


Рисунок 1 – Регіональний розподіл відношення кількості зареєстрованих злочинів у розрахунку на 1 000 осіб економічно активного населення (а), та відношення кількості засуджених до кількості підозрюваних у вчиненні злочину (б)

Джерело: побудовано авторами за даними Державного комітету статистики України [3].

Враховуючи нелінійний характер взаємозв'язку параметрів *Crimes* та *Nemesis*, нами здійснено аналітичне групування рівня злочинності в регіональному розрізі за даними статистичних спостережень упродовж 2015–2019 років. Отримані результати свідчать про виражений причинно-наслідковий зв'язок між даними величинами. Встановлено, що усереднені внутрішньогру-

пові значення показника *Nemesis* збільшувалися у міру зростання груп *Crimes* за степеневою залежністю виду $y = \sqrt[3]{x}$ (рис. 2). Отриманий вираз із коефіцієнтом детермінації $R^2 = 0,779$ за шкалою Чеддока характеризується як такий, що має високу щільність статистичного зв'язку ($0,7 < R^2 < 0,9$).

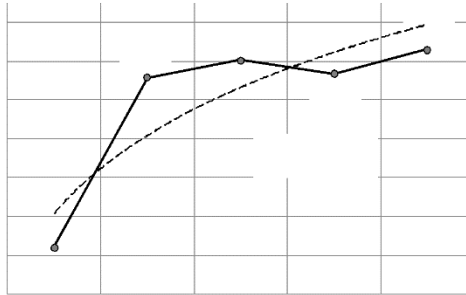


Рисунок 2 – Вплив кількості зареєстрованих злочинів у розрахунку на 1 000 осіб економічно активного населення на відношення кількості засуджених до кількості підозрюваних у вчиненні кримінального правопорушення

Вітчизняна практика та структурні особливості формування параметру *Nemesis* вимагають поглибленого міждисциплінарного дослідження з використанням інструментарію поведінкової та інституціональної економіки стосовно правоохоронної діяльності. Наразі тренд розвитку рівня злочинності характеризується однаковою зміною показника імовірності покарання за вчинене кримінальне правопорушення. Опукла вгору лінія тренду свідчить про дію закону спадної віддачі, тобто наступні прирости значень *Nemesis* мають відгук у вигляді нижчих приростів параметру мають *Crimes* порівняно з початковим значенням.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження встановлено, що між показниками імовірності покарання за вчинене кримінальне правопорушення та рівнем злочинності в Україні існує однаковий статистичний зв'язок, тренд розвитку якої характеризується степеневою залежністю. У регіонах України, в яких спостерігається значний рівень злочинності,

суттєво вищою є імовірність засудження особи, яку правоохоронними органами визначено як таку, що причетна до скоєння кримінального правопорушення.

Список використаних інформаційних джерел

1. Becker G. S. Crime and punishment: an economic approach. Journal of Political Economy. 1968. Vol. 76. № 2. P. 169–217.
2. Дивнич А. В., Статівка Д. І., Дивнич О. Д. Вплив економічних чинників на сучасний рівень злочинності в Україні та підвищення ролі експерта-економіста у кримінальному провадженні. Криміналістичний вісник. 2016. № 1(25). С. 141–148.
3. Регіони України : стат. збірник. Державна служби статистики України. 2008–2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm/. – Назва з екрана.

Л. М. Зомчак, к. е. н., доцент;

І. М. Старчевська, студентка

Львівський національний університет імені Івана Франка

СЦЕНАРНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ІНФЛЯЦІЇ ТА ВВП УКРАЇНИ НА ОСНОВІ СИМУЛЬТАТИВНОЇ МОДЕЛІ

Високі темпи економічного зростання часто визначають як головне завдання економічної політики на рівні держави. З позиції суспільства вона супроводжується підвищенням реального рівня доходів та добробуту, з позиції економіки – вирішенням проблем обмежених ресурсів тощо.

Симультазивне моделювання дозволяє дослідити взаємний вплив економічних показників, а саме інфляції та ВВП, і широко використовується дослідниками різних країн та регіонів, наприклад, Азії [1], Пакистану [2], Нігерії [3], України [4, 5] тощо.

З метою дослідження взаємного впливу інфляції та ВВП України побудовано симультазивну модель, яка складається із двох рівнянь:

$$y_{1t} = 391\,057,1 - 143\,280y_{2t} + 0,3972x_{1(t-1)} + \\ + 330\,192,2x_{2t} + 0,3585x_{3(t-1)} \\ y_{2t} = 0,9793 - 0,000000633y_{1(t-1)} + 0,000000482y_{1(t-4)} + \\ + 0,4517x_{4t} - 0,3153x_{5t},$$

де y_{1t} – ВВП у постійних цінах 2016 року,

y_{2t} – індекс споживчих цін на товари та послуги (до попереднього кварталу),

x_1 – кінцеві споживчі витрати домогосподарств у цінах 2016 р., x_2 – частка експорту у ВВП, x_3 – валове нагромадження основного капіталу у постійних цінах 2016 р., x_4 – індекс цін виробників промислової продукції (до попереднього кварталу), x_5 – індекс реальної заробітної плати (до попереднього кварталу).

Розроблена симульативна модель взаємної залежності ВВП України та інфляції адекватна, усі параметри статистично значущі, критерії якості моделі високі.

На основі розробленої та протестованої симульативної моделі можна також тестувати різноманітні сценарії подальшого економічного розвитку системи. Прогнозування майбутніх значень ендегенних ознак передбачає наявність інформації щодо значень факторних змінних у прогностичному періоді. Їх можна одержати із даних урядових джерел та дослідницьких інституцій чи спрогнозувати їх із застосуванням інших економетричних моделей.

Оскільки дані щодо багатьох макроекономічних показників за ще не були опубліковані, то розробка сценарію проводилась на ретроспективний період для того, щоб порівняти фактичні значення реального ВВП із прогностичними, одержаними, залежно від зміни значень індексу споживчих цін.

Суть реалізації сценарію полягає у прогнозуванні реального ВВП, якщо протягом 2011–2019 рр. значення ІСЦ було б на 5 %

вищим за фактичне. Прогнозні значення реального ВВП, одержані в результаті реалізації сценарію, а також їхні абсолютні та відносні відхилення від фактичних.

Загалом із аналізу розробленої моделі можна стверджувати про існування статистично значущого негативного впливу інфляції на економічне зростання України. Розроблена симулятивна система також враховує вплив на ці показники реального споживання, експорту, нагромадження основного капіталу, зростання цін на промислові товари і реальну заробітну плату у національній економіці.

Результат реалізації сценарію, який розглядає ситуацію, коли б за 2010–2019 рр. в економіці України у всіх кварталах інфляція була б вищою на 5 % за дійсні значення, підтверджує існування негативного впливу інфляції на реальний ВВП країни, проте, оскільки розглянуті значення ІСЦ все ж не сягають критичного рівня, він є недостатнім для того, щоб спричинити значний спад економіки.

Список використаних інформаційних джерел

1. Chaturvedi V., Kumar B., Dholakia R. H. Inter-Relationship between Economic Growth, Savings and Inflation in Asia. Indian Institute of Management AHMEDABAD. 2008. Vol. 7. № 1. P. 26.
2. Ilyas M., Sabir H. M., Shehzadi A., Shoukat N. Inter-relationship among Economic Growth, Savings and Inflation in Pakistan. Journal of Finance and Economics. 2014. Vol. 2. № 4. P. 125–130.
3. Obi K. O., Yuni D. N., Ihugba O. A. Inflation and Growth Nexus in Nigeria: an Investigation into the Simultaneous Relationship. International Journal of Development and Economic Sustainability. 2016. Vol. 4. №3. P. 25–32.
4. Зомчак Л. М., Волошин І. Б. Симулятивна модель інноваційного розвитку регіону. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 2. С. 854–858 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/174.pdf>. – Назва з екрана.
5. Зомчак Л., Рудницька Я. Економетричне моделювання залежностей між макроекономічним станом України та обсягами залучених депозитів. Причорноморські економічні студії. 2020. Вип. 49. С. 196–200.

Д. П. Карда, бакалавр

В. А. Павлова, д. е. н., професор – науковий керівник
ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»

ОМНІКАНАЛЬНІСТЬ У РИТЕЙЛІ – НОВИЙ ТРЕНД ЗА ПАНДЕМІЇ COVID-19

Роздрібна торгівля у світі функціонує в умовах високих темпів змін, які зумовлені розвитком технологічних процесів, цифровізації та, перш за все, пандемією COVID-19. Внаслідок цих змін та постійного розвитку виникають нові завдання та новації.

Активне користування споживачами цифровими технологіями та засобами призводить до зміни моделей купівельної поведінки. Сьогодні споживач майже завжди на зв'язку. Клієнти очікують, що роздрібні продавці та сучасні бренди будуть йти в ногу з часом, надаючи омніканальні послуги.

Відомо, що омніканальність означає стратегію, спрямовану на взаємодію із клієнтом за допомогою об'єднаних у єдину систему комунікації онлайн та офлайн каналів зв'язку. Хоча цей термін використовується у сфері торгівлі протягом багатьох років, однак, суттєва частина господарюючих суб'єктів роздрібною торгівлі тільки починають впроваджувати цю політику організації діяльності [2].

Омніканальність передбачає контакт споживача з брендом на всіх рівнях, тому важлива організація взаємодії не тільки у відділі продажів, а й в інших службах.

Серед основних переваг застосування інструментів омніканальності слід виділити: збільшення ринку та обсягу продажів; збір актуальних даних про покупців та формування бази даних, створення адресних програм лояльності; зростання популярності бренду; встановлення та підтримання тісної взаємодії з клієнтами, більш точне прогнозування купівельної поведінки; прискорення виходу на нові ринки; зниження витрат [1, 2].

З початку пандемії організації активно адаптували свої стратегії цифрової комунікації, щоб залишатися на зв'язку з клієнтами. Про це свідчать світові дані 2020 р., які були отримані у результаті проведення опитувань серед організацій роздрібною

торгівлі щодо впливу COVID-19 на цифрові канали зв'язку (опитувалися керівники компаній з більш ніж 500 співробітниками). 54 % респондентів заявили, що COVID-19 посилив увагу бізнесу до омніканальних цифрових комунікацій. Підвищена увага до них означає, що компанії узгоджують свої проєкти та цілі зі всіма каналами, щоб продовжити взаємодію зі своєю клієнтською базою [3].

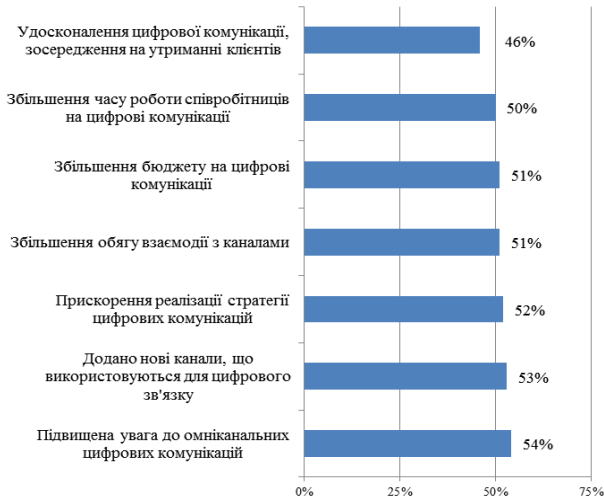


Рисунок 1 – Основні підходи адаптації стратегії цифрового спілкування у період пандемії COVID-19

Отже, за тенденціями розвитку цифрових технологій слід констатувати необхідність оновлення бізнес-моделі роздрібної торгівлі, однією з яких є впровадження омніканальної стратегії. Її впровадження сприятиме розвитку такої інтегрованої аналітичної системи у сфері роздрібної торгівлі, яка буде забезпечувати мінливі уподобання споживачів в умовах різних економічних ситуаціях.

Список використаних інформаційних джерел

1. Omnichannel in Europe Today: Lessons from Leading Retailers. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.salesforce.com/>

uk/blog/2019/10/european-omnichannel-research-report.html. – Назва з екрана.

2. Омниканальность. Что это? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://esputnik.com/blog/omnikanalnost-cto-eto>. – Назва з екрана.
3. In what ways has your organization adapted its digital communication strategy in response to COVID-19? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/1201098/covid-communication-channels-impact/> – Назва з екрана.

М. С. Красновцев, магістр

Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ВИБІР ПОСТАЧАЛЬНИКІВ РОЗДРІБНОЇ МЕРЕЖІ МЕТОДОМ РЕЙТИНГОВИХ ОЦІНОК

Для забезпечення ефективного торговельного процесу важливою є наявність достатньої кількості товарів, що безпосередньо пов'язано з вибором їх постачальників. Існує достатній масив методів, що використовуються для цього, зокрема метод рейтингових оцінок, метод оцінки витрат, метод домінуючих характеристик, метод категорій переваги тощо [1–3]. Найбільш розповсюдженим та легким у застосуванні є метод рейтингу постачальників. Не зважаючи на його суб'єктивність, результати оцінювання експертами постачальників за різними критеріями можуть бути використані у практичній діяльності торговельних підприємств для обґрунтування їх вибору.

Використовуючи відомі підходи до оцінки за рейтинговим методом, нами проведено попереднє та кінцеве оцінювання постачальників з залученням експертів-фахівців з питань постачання в роздрібну мережу ковбасних виробів.

Для дослідження обрано п'ять зразків: ТМ «Алан» (М'ясопереробна фабрика «Алан», м. Дніпро), ТМ «Ювілейна» (ТОВ М'ясокомбінат «Ювілейний», смт. Слобожанське Дніпропетровської області), ТМ «Вовчанський м'ясокомбінат» (ТОВ «Вовчанський м'ясокомбінат», м. Вовчанськ Харківської області), ТМ «Фарро» (ПрАТ «Кременчукм'ясо»), ТМ «Ятрань» (ТДВ «М'ясокомбінат «Ятрань», м. Кропивницький).

Попередня оцінка постачальників проводилася за 25-бальною системою з виділенням таких критеріїв: якість товару (вагомість в оцінці – 30 %), ціна одиниці товару (20 %), надійність поставки (19 %), форма розрахунків (17 %), віддаленість постачальника (14 %). В результаті оцінювання отримано такі показники: ТМ «Алан» – 23 бали; ТМ «Ювілейна» – 22 бали; ТМ «Вовчанський м'ясокомбінат» – 21 бал; ТМ «Фарро» – 19 балів; ТМ «Ятрань» – 17 балів.

Використовуючи шкалу І. Ансоффа, визначено рівень оцінки можливих постачальників. Зокрема, постачальник ТМ «Алан» отримав 92 % від максимальної оцінки, що означає її високий рівень; ТМ «Ювілейна» – 88 % та ТМ «Вовчанський м'ясокомбінат» – 84 % (високий рівень); ТМ «Фарро» – 76 % (хороший рівень) та ТМ «Ятрань» – 68% (задовільний рівень). Це означає, що практично будь-який з досліджених постачальників може стати потенційним. Однак, все-таки перевагу слід надавати тим постачальникам, які оцінено на рівні не менше 80 % від максимально можливого балу.

Для прийняття кінцевого рішення щодо вибору постачальників слід розширити перелік критеріїв відбору. Зокрема, доцільним є оцінювання фінансових умов, періодичності поставок, пакування, гарантій, можливості позапланових поставок.

В результаті оцінювання за вищенаведеними критеріями отримано: ТМ «Алан» – 25 балів; ТМ «Ювілейна» – 22 бали; ТМ «Вовчанський м'ясокомбінат» – 21 бал; ТМ «Фарро» – 21 бал; ТМ «Ятрань» – 20 балів. Вагомість критеріїв така ж, як і за попередньою оцінкою. За рівнем оцінки можливих постачальників визначено: ТМ «Алан» отримала максимальну оцінку, ТМ «Ювілейна» – 88 %; ТМ «Вовчанський м'ясокомбінат» – 84 %; ТМ «Фарро» – 84 % та ТМ «Ятрань» – 80 %, що означає високий рівень оцінки всіх постачальників за визначеними критеріями.

Враховуючи, що роздрібна торговельна мережа, для якої оцінюються постачальники ковбасних виробів, розташована у м. Дніпро, то доречним є виділити м'ясопереробну фабрику «Алан» та ТОВ М'ясокомбінат «Ювілейний» (смт. Слобожан-

ське Дніпропетровської області) за періодичністю і точністю поставок, фінансовими умовами, можливістю позапланових поставок, якістю продукції. Крім того, ці постачальники задовольняють експертів більше порівняно з іншими. Однак, з метою розширення товарного портфелю можна розглядати пропозицію ТОВ «Вовчанський м'ясокомбінат», ПрАТ «Кременчук-м'ясо» та ТДВ «М'ясокомбінат «Ятрань» для окремих видів ковбасних виробів їх торгових марок.

Таким чином, можна дійти висновку, що від вибору постачальника у подальшому залежить ефективність діяльності підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Алгоритм і основні методи вибору постачальника [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://stud.com.ua/49104/logistika/algoritm_osnovni_metodi_viboru_postachalnika. – Назва з екрана.
2. Новікова Н. М. Вибір постачальників товарних ресурсів підприємства торгівлі. Приазовський економічний вісник. 2018. Вип. 4 (09). С. 43–48.
3. Як вибрати постачальника: шість основних методів оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://irin.in.com/navchannia/yak-vibrati-postachalnika-shist-osnovnikh-metodiv-otsinki.html>. – Назва з екрана.

Н. П. Левковець, к. е. н., доцент
Національний транспортний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В нових умовах господарювання та переходу до ринкового регулювання підприємство самостійно здійснює весь комплекс планової роботи. Надання самостійності підприємству означає не тільки відмову від повної регламентації зверху всієї його діяльності та надання підприємству широких прав у визначенні та реалізації виробничої програми, шляхів розвитку виробництва, мотивації праці та відповідальності за кінцеві результати

господарювання, але й усвідомлення важливості безперервного вивчення ринку та готовності до ринкових коливань. Все це повинно знайти відображення в планах діяльності підприємства. Відкрита система підприємства як його нова якість в ринкових умовах та пряма залежність від взаємодії попиту та пропонування обумовлюють необхідність створення системи планування і управління підприємством, здатної швидко і ефективно реагувати на ринкові потреби. Необхідність складання планів визначається багатьма причинами, наприклад, В.Ковальов виділяє три найважливіших :

- координуюча роль плану;
- невизначеність майбутнього;
- оптимізація економічних наслідків. [2]

Вітчизняний і зарубіжний досвід господарювання свідчить про те, що планування в підприємстві здебільшого не забезпечує значного успіху, який проявляється в зростанні обсягів обороту, прибутку, економічного росту (цей взаємозв'язок спостерігається лише в 6 випадках із 100). Як правило, планування починають широко використовувати в той період розвитку, коли після бурхливого росту або періоду становлення виникають проблеми в зміцненні досягнутого успіху, забезпеченні стабільності. Для українських підприємницьких структур можна відокремити декілька сфер, де є відчутна потреба в застосуванні фінансового планування [1]:

По-перше це новостворені підприємства. Активні процеси розвитку підприємництва призводять до створення нових організацій та підприємств, посилення конкуренції між ними, банкрутства і закриття багатьох з них. Діяльність новостворених підприємницьких структур неможлива без наукового обґрунтування плану дій, яким є бізнес-план. Він розробляється кожною підприємницькою структурою в період заснування. Цей документ дає чітку відповідь на велику кількість запитань і застерігає нових товаровиробників від можливих помилок і прорахунків. Для новостворених підприємницьких структур розробляється маркетинговий план, оцінюються реальні конкуренти, визначається стратегія розвитку. обґрунтовуються оптимальний

обсяг виробництва, штати працівників, матеріальні ресурси, фінансові результати тощо.

Потреба орієнтації в поточній ринковій економіці, у визначенні свого місця в конкурентному середовищі, прагнення передбачити майбутнє зумовлюють необхідність планування кожної підприємницької структури адекватного стану ринкового господарства. В бізнес-плануванні гнучко поєднуються виробничі і ринкові, фінансові і технічні, внутрішні та зовнішні аспекти діяльності підприємства.

По-друге – діючі підприємницькі структури, які здійснюють реструктуризацію та диверсифікацію виробництва. В умовах зростаючої конкуренції більшість підприємницьких структур вимушені постійно дбати про вдосконалення продукції, освоєння випуску новітніх конкурентноспроможних товарів і послуг, що призводить до значних структурних зрушень у виробництві. Істотні зміни в техніці, технології, організації виробництва, збуті продукції впливають на основні параметри діяльності підприємства. Необхідність їх визначення ще до початку проведення серйозних змін у виробництві викликає потребу планування діяльності підприємства відповідно до умов, що склалися, або можуть скластися в майбутньому. Отримані в процесі планування очікувані параметри діяльності служать основою при прийнятті відповідних управлінських рішень.

По-третє – сфера державних підприємств, де функція планування є традиційною. Однак традиційний характер планування не передбачає власних цілей розвитку, аналізу і прогнозування стану економіки в залежності від змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах. Тому в умовах ринку державним підприємствам необхідно наново виробляти досвід планування діяльності.

Сучасний ринок висуває особливі вимоги до підприємств. Складність і динамізм процесів, які відбуваються на ньому, створюють нові передумови для більш серйозного застосування планування діяльності підприємств. Крім того, масштаби і різноманітність напрямків діяльності підприємства вимагають особливої уваги до попереднього визначення:

- видів діяльності (виробнича, торгівельна, посередницька, комерційна, науково-дослідна тощо);
- видів продукції (послуг);
- джерел і обсягів фінансування;
- технологічних ресурсів (устаткування, матеріалів, енергії, палива, робочої сили);
- фінансових результатів від кожного виду діяльності.

По-четверте потрібно згадати про підприємства з частиною іноземних інвестицій в статутному фонді. Іноземні партнери, вкладаючи певні кошти в підприємницьку діяльність, прагнуть мати гарантії їх повернення, відповідного доходу з врахуванням орієнтовного часу його отримання, забезпечення найменшого господарського ризику. Крім того, в залежності від частки майна в статутному фонді, вони можуть брати безпосередню участь в управлінні підприємством, прийнятті управлінських рішень. Більшість західних інвесторів мають значний досвід планування підприємницької діяльності. Вони неохоче сприймають інформацію без відповідних обґрунтувань і підрахунків. Тому плідна співпраця з ними вимагає такого планування діяльності, яке базується на принципах і методах, зрозумілих обом сторонам.

Однак поряд з факторами, які потребують широкого впровадження фінансового планування в сучасних економічних умовах, діють й інші фактори, які обмежують його застосування в Україні.

Приділяючи більше уваги фінансовому плануванню, можна досягти зміцнення фінансової стабільності підприємства за умови виконання прогнозованих бюджетом обсягів операційної та інвестиційної діяльності на засадах фінансової стійкості, створення передумов для отримання чистого прибутку, достатнього для самоокупності та самофінансування підприємства.

Список використаних інформаційних джерел

1. Роговий А. В. Фінансове планування як функція менеджменту підприємства. Науковий вісник ЧДІЕУ. 2009. № 2. С. 3.
2. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах : навч. посіб. / Т. О. Ставерська, І. С. Андрющенко. – Харків : Видавець Іванченко І. С., 2013. – 146 с.

О. А. Степаненко, студент

О. К. Кузьменко, к. е. н., доцент – науковий керівник

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ НА ОСНОВІ ОДНОГО ЧАСОВОГО РЯДУ

Роль прогнозування в сучасному світі досить велика, оскільки прогнозування є засобом передбачення майбутнього, основою для планування, а також методом усунення невизначеності.

Найбільш значущими з поміж методів прогнозування є статистичні методи, тому що вони за наявності певного обсягу інформації дозволяють зробити більш точний прогноз. При цьому, особливу роль з цих методів відіграють моделі одного часового ряду, тому що вони: незамінні в умовах обмеженої вихідної інформації, складають основу для прогнозних оцінок факторних показників у багатофакторних моделях та сезонних коливань показників.

Отже, вибір моделі для прогнозування за даними одного часового ряду залежить від тенденції, що сформувалась протягом аналізованого періоду. Таким чином, для цього в основному використовують графічне зображення динаміки досліджуваного показника. Якщо ж немає можливості з вихідної інформації сформувати тенденцію, тоді вибір форми моделі здійснюється шляхом математичного формулювання і перевірки гіпотези щодо тенденції досліджуваного показника [1].

Розглянемо побудову трендової моделі для одного часового ряду. Якщо протягом аналізованого періоду значення досліджуваного показника змінювалося приблизно однаково, то можна стверджувати, що найкращою формою моделі тренда є пряма, в іншому випадку модель тренда буде іншою.

Методику вибору форми тренда запропонував Є. М. Чертиркін, яку назвав «методом характеристик приросту» [2]. Згідно цієї методики дослідник «позбувається» від певних нетипових рівнів ряду динаміки, в результаті чого більш чітко проявляється основна тенденція розвитку досліджуваного явища. Ме-

тодика виконується у 3 етапи [2, с. 49–50]: виконати згладжування ряду методом ковзкого середнього; визначити середні прирости; розрахувати похідні характеристики приросту.

При цьому, враховуючи дослідження авторів [3, 4], приходимо до висновку: що в кожному конкретному випадку, вибір форми тренда повинен бути індивідуальним, заснованим не тільки на тенденції, а й на сутності аналізованого явища.

В умовах сталого розвитку для прогнозування макроекономічних показників найбільш оптимальною може бути лінійна форма тренда. Наприклад, у табл. 1 наведемо динаміку ВВП України в розрахунку на 1 особу за 2006–2021 рр. Згідно методики, розраховано абсолютні прирости, які мають тенденцію стрибкоподібного характеру, що дозволяє зробити припущення, що оптимальною формою тренда є не пряма лінія, а поліном 2-го ступеня (рис. 1), який точно описує динаміку ВВП, про що свідчить коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,98$).

Таблиця 1 – Динаміка валового внутрішнього продукту на 1 особу

Рік	ВВП на 1 особу, грн	Абсолютні прирости, грн
2006	11 634	–
2007	15 499	3 865
2008	20 502	5 003
2009	19 836	–666
2010	23 603	3 767
2011	28 814	5 211
2012	30 912	2 098
2013	31 989	1 077
2014	35 834	3 845
2015	46 210	10 376
2016	55 853	9 643
2017	70 224	14 371
2018	84 192	13 968
2019	94 589	10 397
2020	100 432	5 843

Джерело: сформовано на основі [5].

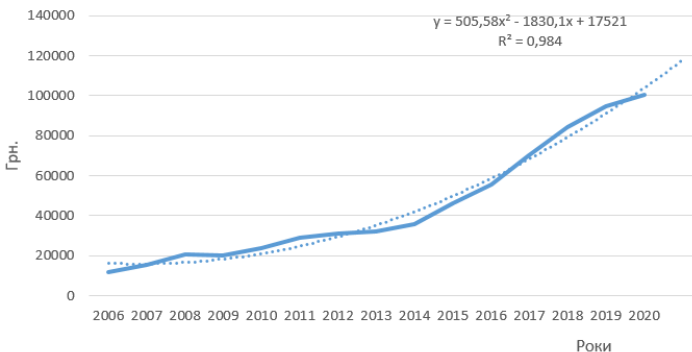


Рисунок 1 – Динаміка ВВП України (у розрахунку на 1 особу)

Джерело: сформовано на основі [5].

Отже, на основі отриманого трендового рівняння прогнозоване значення на 2022 рік становитиме:

$$y = 505,58x^2 - 1\,830,1x + 17\,521.$$

$$y(2021) = 117\,667,88 \text{ грн.}$$

$$y(2022) = 132\,521,92 \text{ грн.}$$

$$y(2023) = 148\,387,12 \text{ грн.}$$

Таким чином, якщо сформована протягом 2006–2020 рр. тенденція до прискореного зростання ВВП на 1 особу залишиться незмінною, то можна очікувати, що у 2023 р. його розмір складе 148,4 тис. грн.

Існує ще один з методів прогнозування на основі одного часового ряду – формування авторегресійної моделі. Цей метод використовують, коли значення досліджуваного показника знаходяться в певній залежності від його попередніх рівнів. У загальному випадку лінійна модель авторегресії має такий вигляд [2, с. 87]:

$$Y = \alpha y_{t-1} + \alpha y_{t-2} + \dots + \alpha y_{t-m} + \varepsilon,$$

де m – кількість членів, яка охоплюється авторегресією (порядок авторегресії);

ε_t – несистематична складова.

Отже, маємо авторегресійну модель валового внутрішнього продукту на одну особу наступного вигляду:

$$y = 2\,039,83 + 1,105y_{t-1}.$$

Модель є надійною, оскільки $R^2 = 0,98$, тому визначимо прогноз на 2021 р., 2022р. та 2023 р.:

$$y(2021) = 113,0 \text{ тис грн.}$$

При порівнянні результатів – прогноз на основі авторегресійної моделі дав дещо вищий результат у 2021 р.

Таким чином, обираючи той чи інший метод прогнозування завжди необхідно враховувати такі основні принципи: принцип специфічності об'єкта дослідження; принцип комплексності; принцип відповідності можливостей методу прогнозування поставленим завданням; принцип оптимальності витрат і результату. Дотримання цих принципів уможливить уникнути помилки при виконанні прогнозування економічного показника на основі одного часового ряду.

Список використаних інформаційних джерел

1. Семенова В. Г. Використання моделей одного часового ряду для прогнозування економічних показників у сучасних умовах / В. Г. Семенова, К. Д. Семенова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2018. – Вип. 3(26). – С. 334–340.
2. Четыркин Е. М. Статистические методы прогнозирования / Е. М. Четыркин. – Москва : Статистика, 1975. – 184 с.
3. Hudakova M. Technical reserves in insurance and Slovak insurance market / M. Hudakova, J. Adamko // Economic annals-XXI. – 2016. № 162. – Р. 98–103.
4. Кулинич Р. О. Способи прогнозування економічних явищ методом статистичних рівнянь залежностей / Р. О. Кулинич // Університетські наукові записки. – 2007. № 3 (23). – С. 295–305.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 4:

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ, ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ

К. Ю. Вергал, к. е. н., доцент

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

НАПРЯМКИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕСУ

Перехід до цифрової економіки та стрімкий розвиток цифровізації призвів до необхідності впровадження інноваційних технологій у діяльність підприємств та в подальшому до цифрової трансформації – тобто до переосмислення моделі ведення бізнесу та подальшої інтеграції цифрових технологій у бізнес-процеси [3, с. 1728; 7]. При цьому впровадження технологій у бізнес-процеси є лише частиною цифрового перетворення бізнесу підприємства. Технології повинні створити додаткову цінність для клієнтів, самого бізнесу та інших важливих зацікавлених сторін. Щоб досягти успіху в цифровій трансформації, підприємства зосереджуються на двох взаємодоповнюючих діях: реформатуванні пропозицій щодо вартості клієнтів та перетворенні їх операцій за допомогою цифрових технологій для більшої взаємодії з клієнтами та співпраці [2].

У цілому цифрова трансформація бізнесу передбачає наступну послідовність управлінських рішень [1, с. 55]:

- вибір способу цифрової трансформації;
- розроблення цифрової стратегії та повну зміну чинної бізнес-моделі.

При цьому цифрова стратегія підприємства як один із елементів цифрової трансформації, забезпечує унікальну інтеграцію бізнес-функції на основі існуючих цифрових ресурсів таким чином, щоб вони могли адаптуватися до постійно мінливих ринкових умов [6].

Відповідно до підходу Марі Ан-Гобл [4] та Марка П. Макдональда [5], згідно якого цифрова стратегія це не лише ІТ стратегія, але і зміна відносин компанії із співробітниками, клієнтами, ринком, важливим є спрямованість підприємства на реалізацію наступних напрямків цифрової трансформації (рис. 1):

- реструктуризація бізнес-процесів;
- впровадження/оновлення технологій;
- розвиток цифрових компетентностей персоналу;
- аналітика та консолідація даних, цифрова інтеграція даних в хмарне середовище

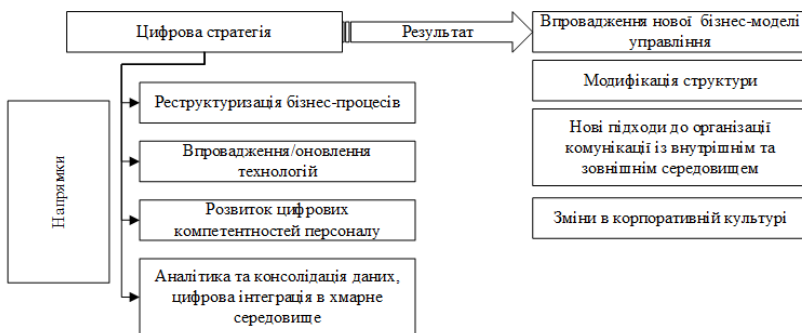


Рисунок 1 – Цифрова стратегія підприємства

Комплексна реалізація напрямків цифрової стратегії призводить до впровадження нових бізнес-моделей управління, модифікації організаційної структури підприємства, впровадження нових підходів до комунікації із зовнішнім та внутрішнім середовищем на основі електронної взаємодії та до змін в корпоративній культурі.

Список використаних інформаційних джерел

1. Правове забезпечення віртуалізації інфраструктури національної економіки України : монографія / [О. В. Шаповалова, Л. С. Шевченко, А. В. Стріжкова та ін.] ; за ред. С. В. Глібка, А. В. Стріжкової. – Харків : НДІ прав. забезп. інновац. розвитку НАПрН України, 2019. – 184 с.

2. Berman S. J. (2012). Digital transformation: opportunities to create new business models. *Strategy&Leadership*. vol. 40. №2. P. 16–24.
3. Liu D.-Y., Chen S.-W. and Chou T.-C. (2011). Resource fit in digital transformation lessons learned from the CBC Bank global e-banking project. *Manag. Decis.* 49, 1728–1742. doi: 10.1108/00251741111183852.
4. MaryAnne M. Gobble (2018) Digital Strategy and Digital Transformation, *Research-Technology Management*, 61:5, 66-71.
5. McDonald M., Rowsell-Jones A.: *The Digital Edge: Exploiting Information & Technology for Business Advantage*. Gartner Inc. (2012). 130 p.
6. Sebastian I. M., Mocker M., Ross J. W., Moloney K. G., Beath C. M., and Fonstad N. O. (2017). How big old companies navigate digital transformation. *MIS Quarterly* 16 (3): 197–213.
7. What is Digital Transformation? Liferay [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.liferay.com/resources/l/digitaltransformation> (дата звернення: 14.11.2021). – Назва з екрана.

О. С. Вишневецький, д. е. н.к

Інститут економіки промисловості НАН України

КРИЗА «ДОТКОМІВ» 2.0 З ПОЗИЦІЇ АВСТРИЙСЬКОЇ ШКОЛИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

На глобальних ринках зараз формується ситуація, яка має певні аналогії з тим, що спостерігалось на передодні кризи «доткомів» початку 2000-х років [1] (далі – криза «доткомів» 1.0). Тоді інвестори занадто переоцінювали можливості «нової» економіки та фінансово-економічний потенціал інтернет-компаній, вартість яких стрімко зростала формуючи «бульбашку» на фондовому ринку, яка, у підсумку, лопнула та спричинила кризу «доткомів» 1.0.

Зараз також мають місце великі очікування від синергії цифрової, віртуальної та матеріальної економіки [2], і відповідно вартість (ринкова капіталізація) провідних технологічних компаній вимірюється трильйонами дол. США та постійно збільшується [3, с. 55]. Завдяки зростанню вартості саме технологічних компаній індекс S&P500, починаючи з 2013 року, щорічно демонструє історичні максимуми. При цьому вартість акцій

ТОП-5 технологічних компаній за ринковою капіталізацією зростає значно швидше, ніж фондовий індекс S&P 500, який в свою чергу зростає значно швидше ніж глобальний ВВП. Тобто, відбувається перерозподіл матеріальних благ у бік цифрових компаній без значного зростання обсягу загальних матеріальних благ.

Аналіз економічної динаміки з позиції австрійської теорії економічних циклів [4] вказує, що постійно зростаючі обсяги кредитної експансії та емісії провідних резервних валют світу протягом останніх десятиріч призвели до формування незвичної ситуації, яка одночасно характеризується ознаками й буму (зростання фондових індексів), й кризи (зростання боргового навантаження, порушення логістичних ланцюжків). Фактично, глобальна економіка балансує між цими двома фазами, про що також свідчать майже нульові облікові ставки Федеральної резервної системи США та Європейського центрального банку [5].

Перетворення кризових явищ в повноцінну кризу блокується через «кількісне пом'якшення», тобто, постійне нарощування ліквідності, яке призводить до одночасного зростання боргів та ринкової вартості компаній, акції яких торгуються на біржах. У результаті стадія буму штучно підтримується. Тому економічна якість стадії «бум» викликає сумніви. Ще Л. Мізес відзначав, що «ми повинні назвати бум деградацією, а депресію – прогресом. У період буму дефіцитні чинники виробництва нерозважливо розбазарюються в помилкових інвестиціях, а наявні запаси скорочуються в результаті надмірного споживання. Уявне благо оплачується зубожінням. З іншого боку, депресія є поверненням до стану справ, при якому всі чинники виробництва використовуються для максимально можливого задоволення найбільш нагальних потреб споживачів» [6, с. 537].

Тобто, виходячи з положень австрійської школи економічної теорії це означає, що структурні диспропорції в економіці наростають, і чим довше триватиме ця невизначеність, тим глибшими будуть наступні стадії кризи і депресії.

В 2021 році спостерігається безпрецедентне зростання цін на вугілля та природний газ в декілька раз на тлі менш стрімкого

підвищення вартості акцій провідних технологічних компаній (наприклад, акції компанії Apple виросли лише на 12 % з 132,69 до 148,96 дол. США з 31.12.2020 р. по 01.11.2020). Це свідчить, що в глобальній економіці відбувається певна зміна настроїв представників спекулятивного капіталу і емітований додатковий грошовий ресурс спрямовується не лише у активи технологічних компаній, а також на сировинні ринки. Якщо цей тренд продовжиться, то це призведе до падіння вартості технологічних компаній.

Але на відміну від початку 2000-х років, на початку 2020-х принципово інша ситуація. Криза «доткомів» 1.0 відбувалась за ставки ФРС близько 6 %, яка була знижена до 1 % вже у 2003 році, що в значній мірі сприяло подоланню кризових явищ. Зараз цей механізм вичерпано, бо облікові ставки банків емітентів провідних резервних валют знаходяться близько 0 %.

Заходи спрямовані на протидію поширенню COVID-19 також мали неоднозначний вплив. З одного боку, вони обумовили збільшення попиту на цифрові послуги та цифрові активи, а з іншого – зменшили обсяги реальної економіки. Але «платформні компанії не стільки створюють цінність, скільки перерозподіляють блага, уже створені в інших секторах економіки. Наприклад, головним джерелом доходу для компаній Google і Facebook є реклама, тобто, основу їх фінансової моделі становить отримання частини бюджетів, які витрачаються іншими підприємствами на просування своїх товарів і послуг. У свою чергу, Amazon і Alibaba засновують свою бізнес-модель на просуванні та логістиці доставки товарів, вироблених іншими компаніями» [3, с. 57].

Підводячи підсумки, можна стверджувати, що, виходячи з чинного фінансово-економічного стану та положень австрійської школи економічної теорії, чергова криза «доткомів» 2.0 буде значно більшою за обсягами ніж криза «доткомів» 1.0, що стане остаточним тригером для розвитку глобальної економічної кризи, в межах подолання якої відбудеться виправлення накопичених протягом останніх десятиріч структурних диспропорцій.

Список використаних інформаційних джерел

1. Мошенський С. З. Бум і криза «доткомів» у США (1995–2000 рр). Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2018. № 2(40). С. 44–47.
2. Vyshnevskiy O. S. Unity of digital and virtual economies within concept of Dataism. Virtual Economics. 2019. Vol. 2. № 3. P. 7–21.
3. Вишневський О. С. Цифрова платформізація процесу стратегування розвитку національної економіки : монографія / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2021. 449 с.
4. Уэрта де Сото Х. Деньги, банковский кредит и экономические циклы : пер. с англ. / под ред. А. В. Куряева. Челябинск : Социум, 2008. 663 с.
5. Вишневский А. С. Революция платформ с позиций австрийской теории экономических циклов. Бізнес Інформ. 2020. № 5. С. 28–36.
6. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / пер. англ. А. В. Кучерова. Челябинск : Социум, 2005. 877 с.

Herasymenko Olena, PhD in Economics, Associate Professor

Vovk Victoriia, student

Ivan Franko National University of Lviv

IMPLEMENTATION OF PUBLIC SOCIAL POLICY IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION IN UKRAINE

Analysis of the issues of formation and implementation of social policy in modern transformational conditions is becoming increasingly important and has an interdisciplinary nature. In addition, in the system of public administration, this issue is also of great interest and encourages further research into the forms, models, mechanisms, and principles of social policy in the period of European integration in the state and society [1].

The digitalization of society is an objective process not everything is done under the rules established by national law and taking into account world principles and models for the realization of the rights and freedoms of citizens. At the moment information and information resources are becoming increasingly important, and the right to receive information is becoming one of the basic rights of citizens. At the same time, impartiality and openness of digital

communications are important aspects of social relations in matters of realization of opportunities for each person. It should be noted that the legal regulation of the entire system of social relations, formed based on electronic communications, digitalization, and economic relations is not ideal. Also, legal regulation does not always accompany the process of electronic communications, does not ensure the effectiveness of such changes.

In the process of analyzing the development of digital technologies in Ukraine, it is worth examining the statistics. Statistical data is a prerequisite for the digitization of various areas of activity in the social sphere and as the basis for the implementation of further strategic goals. Thus, from 2013 to 2017, Ukraine occupied the leading position in Europe in terms of financial flows and the volume of tasks performed on digital platforms. It is worth noting that social and digital transformations are interdependent. However, the existing patterns are not manifested as they have to be in the Ukrainian context.

The introduction of digital technologies into the economy, management in the social sphere, and administration ensure the realization of the rights of the population to receive information, to access the benefits of electronic resources, to use the latest developments etc. are important.

In addition, an important aspect is to ensure quality and security both in the information sphere and in all areas where digitalization is used. The main thing here is to determine the quality of legislative and legal communications' regulation in the social sphere.

The exclusion of a person from participation in management activities has its characteristics and advantages, and in some cases is indispensable. However, in any case, the main goal is to ensure the rights and freedoms of the population and maintain national security [2].

Ukraine has approved the information on the Unified Provision System of the Social Sphere. It outlines all aspects of the creation and operation of a single information environment in the social sphere. This regulation defines the structure, mechanism, and sources of filling the system with information, establishes the procedure for

management, interaction with other state information systems and registers.

It is necessary to determine the main areas of activity in this aspect, namely: the formation of the Unified Social Register, which focuses on information about citizens who have the right to social support from the public administration; prevention of illegal actions and abuses in providing social protection to the population; ensuring openness, transparency, and control of social expenditures of the country.

This system will enable the social sphere to move to electronic document management. The system also creates a retro conversion subsystem, whereby all paper documents and archives of social institutions have to be digitized.

An important outcome is a significant easing of the receiving process of various social benefits and providing services to the population. The integration of the system with the Action Portal will help to resolve these issues without even leaving home [3].

Thus, the implementation process of Public Social Policy in modern conditions is closely related to the implementation of the digitalization process. This process is important because it provides an opportunity to improve the quality of services to the population, to make them public. At the same time, effective legal framework formation remains an aspect of social policy implementation in the context of digitalization.

References

1. Kryshen O. V. Modern trends in the formation, implementation, and development of regional social policy in Ukraine. Public Administration and Local Self-Government, 2020, Vol. 1 (44) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik_dums/2020/2020_01\(44\)/09.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik_dums/2020/2020_01(44)/09.pdf). – Назва з екрана.
2. Social and digital transformation: theoretical and practical problems of legal regulation. Materials of the scientific and practical conference, December 10, 2020. – Kyiv : Phoenix, 2020. – 272 p.
3. The Cabinet of Ministers of Ukraine. Digitalization of the social sphere – a national project to improve the quality of social support to citizens [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/>

news/cifrovizaciya-socialnoyi-sferi-nacionalnij-proekt-dlya-pokrashchennya-yakosti-nadannya-socialnoyi-pidtrimki-gromadyanam.
– Назва з екрана.

Ж. А. Кононенко, к. е. н., доцент

І. Р. Матіїв, освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування, спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування, СВО «Магістр»
Полтавський державний аграрний університет

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасному світі в сільськогосподарському секторі значної популярності набуває впровадження цифрових технологій на виробництві. Таким чином однією зі стратегічних цілей на сільськогосподарських підприємствах стає впровадження цифровізації. Розвиток цифрових технологій відкриває досить багато можливостей: швидкий збір та аналіз великого обсягу даних, підвищення якості сільськогосподарської продукції, зростання доходу, прогнозованість, розширення комунікації та ін.

При впровадженні всі цифрові технології мають свій вплив на розвиток підприємств у сільськогосподарській сфері (табл. 1).

**Таблиця 1 – Цифрові технології за ступенем впливу на
розвиток сільськогосподарських підприємств**

№	Вплив	Назва цифрових технологій
1	Високий вплив	Інтернет речей (IoT)
		Великі дані (Big Data)
		Штучний інтелект (AI)
		Роботизація
		3D-друк
2	Середній вплив	Blockchain
		Геоінформаційні сервіси
		Сенсори та датчики
		Безпілотні літальні апарати та дрони
		Супутникова система глобальної навігації
		Віртуальна реальність

№	Вплив	Назва цифрових технологій
3	Низький вплив	Платформи для електронного бізнесу
		Агрофориуми, он-лайн додатки
		Інформаційно-комунікаційні технології
		Широкосмстові інтернет-мережі
		Аграрні мобільні додатки та месенджери

Джерело: [3].

Розглянемо декілька цифрових технологій, що вже впроваджуються у вітчизняному сільськогосподарському секторі.

Геоінформаційні технології. Ефективність роботи сільськогосподарських підприємств можливо підвищити при впровадженні та використанні геоінформаційних систем. Дана система вирішує такі завдання [1]:

- здійснює зберігання та управління картографічною базою даних сільськогосподарського підприємства;
- ефективно управляє земельними ресурсами, швидко вирішує територіальні конфлікти та незаконне захоплення земель, здійснює контроль за землевласниками і землекористувачами;
- здійснює моніторинг за виконанням сільськогосподарських робіт на полях, аналізує ефективність діяльності сільськогосподарства;
- оцінює якість ґрунтів, їхню здатність до врожайності, агроекологічний стан, деградаційні процеси;
- здійснює оперативний контроль сільськогосподарських угідь, контролює діяльність працівників, що знаходяться в дистанційному режимі, забезпечує можливість збору даних у польових умовах у реальному часі за допомогою мобільного картографічного додатку з'єданого з інтерактивною картою;
- автоматизує процес складання звітності, планування та прогнозування розвитку роботи підприємства.

Великі дані (Big Data). Обробка даних, що надходять на сільськогосподарське підприємство від різних пристроїв за допомогою інструментів Big Data дозволяє управлінцям агро-

підприємства виявити закономірності, які до цього не простежувалися, через принципово більш глибокий і змістовний аналіз бізнес процесів, створювати додаткову вартість для учасників виробничого ланцюга, застосовувати нові методи обробки інформації (data science) та на основі отриманих результатів приймати обґрунтовані управлінські рішення, які значно зменшують ризики функціонування та збільшують віддачу від витрачених ресурсів.

Сенсори і датчики. Дозволяють здійснювати контроль на великих відстанях за худобою, полями та технікою. Системи дистанційного аналізу техніки та обладнання дають сигнал механікам та інженерам з експлуатації про можливе виникнення несправностей. Нашийники з GPS, RFID чи біометрією для тварин передають біологічну інформацію про стан худоби цілодобово. Використання датчиків стану інфраструктури дозволяє контролювати матеріальний стан будівель сільськогосподарського підприємства.

Аграрні мобільні додатки та месенджери, що набувають великої популярності серед виробників сільськогосподарської продукції. Такі додатки можна розділяють за внутрішніми та для зовнішніми потребами підприємства. Внутрішні додатки використовуються на пристроях персоналу або підприємства[2].

Додатки зовнішнього використання призначені для пошуку партнерів по бізнесу, ринку збуту продукції, замовників продукції, постачальників сировини, насіннєвого матеріалу, засобів захисту рослин, добрив тощо.

Важливим для зовнішніх аграрних мобільних додатків є можливість відправки Push-повідомлень, це дозволяє оперативно та одночасно розсилати інформацію всім користувачам. Повідомлення висвічується на екранах мобільних пристроїв. Це дозволяє охопити всіх без виключення абонентів. Push-повідомлення – ефективна система передачі інформації аудиторії, яка потребує цього.

Отже, впровадження цифрових технологій в сільське господарство має досить багато переваг для діяльності підприємств. Цифровізація дає можливість досягти ефективного функціону-

вання підприємств, впливає на збільшення доходу та на підвищення якості сільськогосподарських продуктів. Впровадження цифровізації забезпечує економічний ефект за рахунок ефективності використання виробничих можливостей. Крім того системи цифрових технологій дозволять глибше аналізувати дані діяльності підприємств.

Список використаних інформаційних джерел

1. Геоінформаційна система для сільських господарств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://magneticonemt.com/geoinformatsijna-systema-dlya-silskogo-gospodarstva/> – Назва з екрана.
2. Корпанюк Т. М., Мулик Я. І. Застосування мобільних додатків в бізнесі та їх облік. Ефективна економіка. 2018. № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6181>. – Назва з екрана.
3. Impacts of the digital economy on the food chain and the CAP / Research for AGRI Committee of EP. Policy Department for Structural and Cohesion Policies Directorate-General for Internal Policies. PE 629.192 – February 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2019/629192/IPOL_STU\(2019\)629192_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2019/629192/IPOL_STU(2019)629192_EN.pdf). – Назва з екрана.

О. К. Кузьменко, к. е. н., доцент

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ СКЛАДНИХ СИСТЕМ З УРАХУВАННЯМ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Динамічним економічним системам [2] характерним є наявність невизначеності декількох типів. Це відбувається, за рахунок, економічних показників рівняння динаміки, наближених початкових умов та існування збурень у балансових рівняннях.

Нехай маємо динамічну економічну систему, яка описується системою диференціальних рівнянь:

$$\frac{dx}{dt} = B(t)x(t) + f_1(t), x(t_0) = x_0, t \in [t_0; T]$$

$$\frac{dx}{dt} = B(t)x(t) + f_1(t), \quad \frac{dx}{dt} = B(t)x(t) + f_1(t), \quad (1)$$

де $B(t) = (b_{ij}), i, j = 1, n$, $B(t) = (b_{ij}), i, j = 1, n$, $B(n) = (b_{ij}), i, j = 1, n$ – матриця коефіцієнтів прямих витрат; $f_1(t) \in R^n$ та $f_1(t) \in L_2[t_0; T]$, $f_1(t) \in L_2[t_0; T]$, $f_1(t) \in L_2[t_0; T]$.

Рішенням (1) будемо вважати (2):

$$x(t) = x_0 + \int_{t_0}^t B(s)x(s)ds + \int_{t_0}^t f_1(s)ds, \quad \text{де } t \in [t_0; T]. \quad (2)$$

Рівняння (1) неоднорідне, тому нехай $f_1(t)$ приймемо, що вона є неперервною на $[t_0; T]$, тоді для (1) розв'язок (2) матиме вигляд (3):

$$x(t) = \Phi(t, t_0)x_0 + \int_{t_0}^t \Phi(t, s)f_1(s)ds, \quad (3)$$

де фундаментальна матриця $\Phi(t, s)$ визначається, як розв'язок задачі Коші:

$$\frac{d\Phi(t, s)}{dt} = B(t)\Phi(t, s), \quad \Phi(s, s) = I.$$

Нехай на $[t_0; t_1]$ $y(t) \in R^m[t_0; t_1][t_0; t_1]$, тоді

$$y(t) = H(t)x(t) + f_2(t), \quad (4)$$

$$H(t) = (h_{ij}(t))_{i=1, m, j=1, n},$$

де $h_{ij}(t)$ – функція, що неперервні хоча б на інтервалі спостереження $[t_0; t_1]$, $f_2(t) \in L_2[t_0; t_1]$, $f_2(t) \in L_2[t_0; t_1]$, $f_2(t) \in L_2[t_0; t_1]$.

Область невизначеності позначимо G , тоді:

$$G \in R^n \times L_2[t_0; t_1] \times L_2[t_0; t_1]$$

$$G \in R^n \times L_2[t_0; t_1] \times L_2[t_0; t_1] G \in R^n \times L_2[t_0; t_1] \times L_2[t_0; t_1]. \quad (5)$$

Цю область будемо вважати обмеженою, випуклою та замкнутою.

Таким чином, для визначення динаміки розвитку складної системи розв'яжемо (1) враховуючи (3) в умовах невизначеності. Тобто, виконаємо апостеріорне оцінювання функціоналу:

$$I(t) = \int_{t_0}^t (I(t), x(t)) dt + (b(t), x(t_1)). \quad (6)$$

У роботі [1] автори дану задачу пропонують розв'язати за допомогою побудови апостеріорного оцінювання функціоналу при початкових умовах, правих частин балансового рівняння та правих частин спостережень, які задаються областю невизначеності (5). Тобто, автори цієї роботи відзначають, що в умовах невизначеності більш доцільним є використання таких типів оцінок як апріорні та апостеріорні оцінювання. Також відзначено, що апостеріорне оцінювання враховує всі наявні дані та дають кращі оцінки, але стохастичної постановки задачі воно не використовує (через труднощі пояснення апостеріорної множини).

Для апостеріорного оцінювання маємо рівняння динаміки (1) при наявних спостереженнях (4) та області невизначеності:

$$G = \{(x_0, f_1, f_2)\} \in R^n \times L_2 \times L_2.$$

$$G = \{(x_0, f_1, f_2)\} \in R^n \times L_2 \times L_2 G = \{(x_0, f_1, f_2)\} \in R^n \times L_2 \times L_2$$

$$\text{Множину } G_y = \{(x_0, f_1):$$

$$(x_0, f_1, f_2)\} \in G\} G_y = \{(x_0, f_1): (x_0, f_1, f_2)\} \in G\} G_y = \{(x_0, f_1)$$

$$(: (x_0, f_1, f_2] \in G\} \text{ називатимемо апостеріорною.}$$

Отже, розв'язки рівня (1) є x_1, x_2, x_2x_2 з різними початковими умовами $x_0^{(1)}, x_0^{(1)}, x_0^{(1)}, x_0^{(2)}$, які характеризуються парами $x_0^{(i)}, x_0^{(i)}, x_0^{(i)}, f_1^{(i)}, i=1,2$:

$$f_1^{(1)} = (x_0^{(1)}, f_1^{(1)}) \in G_y,$$

$$f_1^{(2)} = (x_0^{(2)}, f_1^{(2)}) \in G_y.$$

Для визначення оцінки функціоналу $l(x)$ $l(x)l(x)$ (6) розв'язку системи диференціальних рівнянь динамічної економічної системи (1) врахуємо наступне [1]:

1) фіксуємо розв'язок – x_1 , а по іншому (x_2x_2) визначаємо sup на області G_yG_y :

$$sup\ sup|l(x_1)-l(x_2)|\ Sup|l(x_1)-l(x_2)|\ Sup|l(x_1)-l(x_2)|;$$

2) визначаємо в якості апостеріорної оцінки функціоналу $l(x)$ таким чином:

$$\inf |l(x_1)-l(x_2)| = \sup_{f_1^{(2)} \in G_y} |l(x_1)-l(x_2)|$$

$$\frac{|l(x_1)-l(x_2)|}{|l(x_1)-l(x_2)|} = \frac{|l(x_1)-l(x_2)|}{|l(x_1)-l(x_2)|} = \frac{|l(x_1)-l(x_2)|}{|l(x_1)-l(x_2)|} \quad (7)$$

Оцінка $l(x)l(x)$, яка знайдена з умови (7), називається апостеріорною мінімаксною оцінкою лінійного функціоналу від розв'язку задачі (1)–(5). Величина $\sigma_b = |l(x_1)-l(x_2)|$ $\sigma_b = |l(x_1)-l(x_2)|$ $\sigma_b = |l(x_1)-l(x_2)|$ називається похибкою апостеріорної оцінки $l(x)l(x)$ [1].

Тобто, похибка апостеріорної оцінки залежить від вектору b , який і враховує кінцеві умови апостеріорної оцінки.

Таким чином, досліджено динамічну економічну систему, що описується системою звичайних диференціальних рівнянь з невизначеностями, які враховують одночасно невизначеності початкових умов складної економічної системи та рівняння динаміки.

Список використаних інформаційних джерел

1. Данілов В. Я. Складні типи невизначеностей у моделях економічної динаміки [Електронний ресурс] / В. Я. Данілов, А. О. Жирова // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили]. Сер. : Комп'ютерні технології. – 2009. – Т. 106, Вип. 93. – С. –74. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchduct_2009_106_93_11. – Назва з екрана.
2. Кузьменко О. К. Моделі економічної динаміки [Електронний ресурс] / О. К. Кузьменко // Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління : матеріали X Міжнародної наук.-практ. інтернет-конф. (м. Полтава, 19–20 листопада 2020 року). – Полтава: ПУЕТ. – 2021. – С. 135–137. – Режим доступу: http://dSPACE.puet.edu.ua/bitstream/123456789/11209/1/kuzmenko_1.pdf. – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 5: ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДАНИХ ТА ЗНАНЬ (DATA MINING), СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК, МЕХАНІЗМИ І СИСТЕМИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

О. В. Герасименко, к. е. н., доцент;

М. М. Луц, студентка

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПОКРАЩЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

На даний час усе активніше використовуються інформаційно-комунікаційні технології, що спричинило виникнення та поширення поняття «діджиталізація». Більшість носіїв інформації стають цифровими, і це визначає основний тренд розвитку як сучасної техніки, так і бізнес-процесів, зокрема із переважною часткою електронної складової. Електронна форма комунікацій сприяє підвищенню ефективності комунікацій між покупцями та продавцями і створює нові ринки й можливості для реорганізації економічних процесів [1, с. 5].

Потреба у діджиталізації обумовлюється бажанням до постійного зростання рівня своєї конкурентоспроможності, адже це в свою чергу є передумовою виживання та розвитку бізнес-процесів в умовах сучасної економіки.

Діджиталізація забезпечує підприємствам хороші конкурентні переваги, серед яких варто виділити:

- лояльність клієнтів;
- спрощення роботи з масивом інформації;
- позитивне ставлення до іміджу підприємства;
- високий рівень конкурентоздатності;
- економію коштів.

Одним з важливих зовнішніх проявів діджиталізації є, перш за все, широке використання цифрових інформаційно-комуніка-

ційних технологій (ІКТ) – сукупність процесів і методів взаємодії з інформацією, що здійснюється із застосуванням комп’ютерних пристроїв.

Основні бізнес-процеси промислового підприємства в своїй операційній формі можуть бути узагальнено представлені як постачання, виробництво, продаж при безумовному розумінні їхньої широкої субпроцесної структури і наявності допоміжних бізнес-процесів. Перелік бізнес-процесів і субпроцесів промислових підприємств залежить, перш за все, від їхніх організаційних і технологічних особливостей.

Кожне підприємство є складною системою, яка складається з таких складових як: організаційно-штатна структура, технологічні процеси, методи і технології виробництва, обладнання та засоби виробництва. Бізнес-процес підприємства, в свою чергу, містить в собі ті ж самі елементи, що і підприємство: організаційну структуру, технологічні процеси та інші важливі компоненти. Процесний підхід в управлінні передбачає розгляд процесів з погляду створення додаткових цінностей (вартості), протікання процесів на засадах підприємництва. На думку багатьох аналітиків, час взаємодії між структурними підрозділами при функціональному підході перебуває в пропорції:

- 20 % – виконання роботи;
- 80 % – передача результатів наступним виконавцям.

Процесний підхід до управління підприємством сприяє неабиякому розвитку структури, спрямованої на постійне вдосконалення якісних характеристик продукції та підвищення величини доданої вартості. Таким чином, процесно-орієнтований підхід спрямований не стільки на організаційну структуру підприємства, а на ті бізнес-процеси, метою яких є створення цінних для споживачів товарів або послуг.

Незважаючи на загальні високі темпи впровадження електронних комунікацій на основі інтернет-технологій, цей процес супроводжується й істотними труднощами. Найбільшою з них є вразливість комп’ютерних мереж і відсутність належних гарантій збереження цінної комерційної інформації, залежність роботи підприємства від якості роботи комп’ютерного обладнання і

мереж зв'язку, при збої в яких робота частково або повністю зупиняється.

Для підтримки конкурентоспроможності підприємства підприємствам необхідно використовувати можливості діджиталізації за всіма можливими напрямками та формами: клієнтський досвід; партнерство та колаборація; робота з даними; впровадження інновацій; HR-стратегія та культура; управління цінністю тощо [2].

Класична економіка відчуває все сильний вплив електронної складової ділових відносин, що генерує прогресивні форми здійснення бізнес-процесів, під впливом яких змінюється не лише структура суб'єктів ринку, але й технологія керування ними. Так, на сьогоднішній час, усі підприємства перейшли в он-лайн і внутрішній обмін документами, і обмін документами з діловими партнерами. Підписи від руки і печатки все частіше замінюються електронним цифровим підписом [3, с. 64].

Варто зазначити, що деякі українські підприємства не тільки описують і автоматизують бізнес-процеси, а й створюють власні інструменти їхнього контролю та аналізу з метою ефективного управління. Не менш важливим є і те, що система управління процесами повинна тісно корелювати зі стратегічним рівнем управління підприємством у цілому.

Таким чином, розвиток інформаційних технологій і засобів комунікації, насамперед електронних мереж, створив потужний поштовх для формування нової тенденції функціонування сучасного бізнесу – діджиталізації економічних відносин та бізнес-процесів. Електронна форма комунікацій піднімає рівень і ефективність спілкування між покупцями та продавцями і цим самим створює нові ринки й можливості для реорганізації економічних процесів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Гусєва О. Ю. Легомінова С. В. Діджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. Наук. видання «Економіка. Менеджмент. Бізнес». 2018. № 1 (23).

2. Що таке digital-стратегія і навіщо вона потрібна? [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://digitalbee.com/blog/digital-marketing/chto-takoe-digital-strategiya-i-zachem-ona-nugna/> – Назва з екрана.
3. Філіппова Л. Л. Електронна комерція: за і проти. Вісник НТУ «ХПІ». Харків : НТУ «ХПІ», 2013. № 44 (1017). С. 58–65.

Т. В. Оніпко, д. і. н., професор;

Д. В. Поливода, студентка групи ДІДБ-41

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ФОНД «СПАДЩИНА» – ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЦЕНТР США

У США діє понад 2 тис. інформаційно-аналітичних центрів – мозкових центрів (Think Tanks), що мають фінансування близько 1,5 млрд дол. щорічно. Лише при університетах США працює майже 600 мозкових центрів. Крім того, 600 інформаційно-аналітичних центрів є незалежними громадськими організаціями. Більшість найвпливовіших мозкових центрів базуються у Вашингтоні. Засновниками і кураторами інформаційно-аналітичних центрів є відомі політики, у тому числі – Національного фонду підтримки демократії (заснований у 1983 р.) – З. Бзежинський і М. Олбрайт. Найвпливовішими інформаційно-аналітичними центрами США є: Фонд «Спадщина», Центр міжнародного приватного підприємництва, Брукінгський інститут, Корпорація RAND, Інститут міжнародної економіки Петерсона, Інститут Катона, Інститут міста.

Фонд «Спадщина» (The Heritage Foundation) – це інформаційно-аналітичний центр, стратегічний дослідницький інститут США, що займається широким спектром питань громадської політики, дослідженням міжнародної політики. Він був заснований 16 лютого 1973 р. Штаб-квартира центру знаходиться у Вашингтоні. Даним центром розроблено модель американської економіки, моделі пенсійної системи, модель родини. Мета Фонду «Спадщина» полягає у розробці та сприянні державній політиці, заснованій на принципах вільного підприємництва, обмеженого управління, особистої свободи та сильної націо-

нальної оборони. Девіз центру – «Лідерство для Америки» (Leadership for America), а одна з його ключових ідей – побудувати статистичну модель суспільства і забезпечити доступ до неї широкої громадськості.

Наразі прибутки Фонду «Спадщина» складають 91 млн 903 тис. 135 дол. США, а витрати – 76 млн 440 тис. 838 дол. США. Центр має унікальну систему фінансування, яка включає до 200 тис. спонсорів, кожен з яких виділяє по 20–40 дол. США. Близько 3 тис. спонсорів виділяють на потреби центру по 1 тис. дол. США, а деякі прихильники – понад 1 тис. дол. США. Прикметно, що донорам надається пріоритет у висвітленні питань, які їх цікавлять. Фонд «Спадщина» має 5 серверів у мережі Інтернет [1].

З часів президентства Рональда Рейгана (1980-ті роки) Фонд «Спадщина» є вагомим засобом впливу на державну політику США. Після виборів Дональда Трампа в якості Президента США в 2016 р., Ребекка Мерсер, як лідер даного центру, зіграла чималу роль у формуванні перехідної команди Президента.

Фонд «Спадщина» видає низку аналітичних досліджень, з найвідоміших – щорічний «Індекс економічної свободи», «Політичні експерти 2000», «Мандат на лідерство» (рекомендаційні матеріали для кандидатів у президенти США). Крім того, центр видає журнал «Insider», інформаційно-аналітичні буклети обсягом 12–30 сторінок («Backgrounder», «Executive Memorandum», «Executive Summary»), для періодичних видань – аналітичні розвідки (2–3 рази на тиждень), організовує проблемні конференції.

Серед аналітичних розробок центру особливої уваги заслуговує індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom). Йдеться про показник, який з 1995 р. щорічно розраховується Фондом «Спадщина» для більшості країн світу. Економічна свобода трактується як фундаментальне право кожної людини управляти її власною працею та майном. В економічно вільних суспільствах особи вільні у виборі роботи, виробництві товарів, витратах та інвестиціях будь-яким шляхом, яким забажають. Усі ці свободи підтримуються та захищаються державою.

Індекс економічної свободи розраховується дослідниками Фонду «Спадщина» як середньоарифметичне 12 показників: 1) захист прав власності; 2) ефективність судової системи; 3) цілісність уряду; 4) податковий тягар; 5) витрати уряду; 6) фіскальне здоров'я; 7) свобода бізнесу; 8) свобода праці; 9) монетарна свобода; 10) свобода торгівлі; 11) свобода інвестицій; 12) фінансова свобода. Кожний показник оцінюється в межах 0–100 балів. Чим більший бал, тим вищий рівень економічної свободи. Країни, представлені в рейтингу, поділяються на п'ять груп: «вільні» (80–100 балів), «переважно вільні» (70–79,9 балів), «помірно вільні» (60–69,9 балів), «переважно невольні» (50–59,9 балів) та «невільні» (0–49,9 балів).

У цьогорічному рейтингу країн за рівнем економічної свободи (2021 Index of Economic Freedom) перше місце посів Сінгапур (89,7 бала), друге місце – Нова Зеландія (83,9 бала), третє – Австралія (82,4 бала). У топ-5 також увійшли Швейцарія (81,9 бала) та Ірландія (81,4 бала). Відповідно, перша п'ятірка країн потрапила до групи «вільні». У топ-10 увійшли Тайвань, Велика Британія, Естонія, Канада і Данія, однак ця п'ятірка країн потрапила до групи «переважно вільні». На останніх сходинках рейтингу опинилися Куба, Венесуела і Північна Корея [2].

Україна за останній рік піднялася на сім позицій і посіла 127 місце в рейтингу серед 178 країн (2020 р. – 134 місце). Показник економічної свободи України становив 56,2 бала зі 100 можливих, відповідно вона потрапила до групи «переважно невольні». Україна посіла останнє місце серед 45 країн Європейського регіону. Сусідами по рейтингу України виявилися: африканська країна Джибуті (126 місце), Нікарагуа (125 місце) і Мавританія (128 місце). Найнижчі оцінки для України зафіксовані в показниках: фінансова свобода (30,0 балів), інвестиційна свобода (35,0 балів) і судова ефективність (41,1 бала), натомість найвищі – податковий тягар (88,7 бала) і фіскальне здоров'я (87,7 бала) [3].

Дослідники Фонду «Спадщина» акцентують на тому, що для подальшого покращення економічної свободи Україні доцільно

продовжувати покращувати законодавство щодо інвестицій. Також ними звертається увага на потребу у впровадженні судової реформи. Українському уряду радять проводити реформи для поліпшення захисту прав власності.

Фонд «Спадщина» регулярно потрапляє в списки найвпливовіших інформаційно-аналітичних центрів світу. Згідно рейтингу найкращих аналітичних центрів світу 2020 р. «2020 Global Go To Think Tank Index Report», підготовленого в рамках Програми дослідження аналітичних центрів та громадянського суспільства Інституту Лаудера Університету Пенсільванії, Фонд «Спадщина» зайняв перше місце в номінаціях «Краще використання соціальних медіа і соціальних мереж» та «Краще використання Інтернету» [4].

Список використаних інформаційних джерел

1. The Heritage Foundation (Фонд «Спадщина»). – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/The_Heritage_Foundation. – Назва з екрана.
2. 2021 Index of Economic Freedom. – Режим доступу: <https://www.heritage.org/index/> – Назва з екрана.
3. Україна піднялась на 7 сходинок у рейтингу економічних свобод. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/03/4/671637/>
4. 2020 Global Go To Think Tank Index Report. – Режим доступу: https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1019&context=think_tanks. – Назва з екрана.

СЕКЦІЯ 6: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГРОМАД, ТЕРИТОРІЙ ТА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*В. П. Антонюк, д. е. н., професор
Інститут економіки промисловості НАН України, Україна*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ НА ЗАСАДАХ СМАРТ-СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ

Економіка України суттєво відстає від рівня розвитку багатьох країн світу, що обумовлює низький рівень добробуту населення. При цьому мають місце значні диспропорції розвитку господарських комплексів регіонів, які є складовими національної економіки. Багато регіонів не використовують повністю свої ресурси і можливості, мають низькі обсяги валового регіонального продукту, що негативно позначається на економічному становищі України в цілому. Державна стратегія регіонального розвитку на 2021–2027 роки, яка була затверджена Кабінетом Міністрів України у серпні 2020 року, визначила одну із стратегічних цілей – підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, досягнення якої можливе шляхом інноваційного розвитку економіки та суттєвого зростання її ефективності [1]. Забезпечення ефективного і динамічного зростання економіки регіонів потребує нових підходів в управлінні та стратегуванні регіонального розвитку, що можливе з допомогою розумної спеціалізації (смарт-спеціалізації).

Сутність *концепції смарт-спеціалізації* (або «S3», – від англ. Smart Specialisation Strategy) полягає у виявленні унікальних характеристик і активів регіону та використанні їх для забезпечення більш динамічного і ефективного зростання. Концепція була запропонована групою аналітиків та розробників політики щодо впровадження досліджень та інновацій для смарт-спеціалізації в Європейському Союзі ще у 2008 році. Вона використовувалася для досягнення цілей стратегії Європа-2020. В ЄС на

регіональному та національному рівнях було розроблено 120 стратегій смарт-спеціалізації, як практичних інструментів синергії науки, бізнесу, державних інституцій та місцевого самоврядування, які дозволяють впроваджувати інновації, використовувати сучасні наукові розробки, застосовувати SWOT-аналіз проектів, створювати нові конкурентні види діяльності [2]. Смарт-спеціалізація дає широкі можливості для динамічного регіонального розвитку: виявляє конкурентні переваги регіону, спрямовує на використання внутрішніх ресурсів; стимулює розвиток підприємницьких ініціатив; розкриває інноваційний потенціал регіону, прискорює інноваційний розвиток шляхом тісної координації бізнесу, науки, регіональних органів влади; покращує інвестиційний імідж регіону; дозволяє залучити кошти державних програм підтримки та грантів ЄС; підвищує експортні можливості регіону. Все це в сукупності забезпечує кращу позитивну динаміку розвитку економіки регіону.

В Україні з 2016 р. розпочалися заходи з впровадження смарт-спеціалізації на регіональному рівні відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 11.11.2015 № 932 про порядок розроблення регіональних стратегій розвитку. На першому етапі було визначено пілотні області - Запорізька, Харківська, Одеська. У 2019 році вже в усіх регіонах проводилася робота з підготовки проектів регіональних стратегій розвитку на період до 2027 року на засадах смарт-спеціалізації, що передбачає аргументоване визначення суб'єктами регіонального розвитку в рамках зазначених стратегій окремих стратегічних цілей та завдань щодо розвитку видів економічної діяльності, які мають інноваційний потенціал з урахуванням конкурентних переваг регіону та сприяють трансформації секторів економіки в більш ефективні. Як повідомляє Міністерство розвитку громад та територій України, станом на 15 травня 2021 року всі області України мають затверджені обласними радами регіональні стратегії розвитку на період до 2027 року, які розроблені на засадах смарт-спеціалізації [3].

Аналіз низки регіональних стратегій показує, що в них поки що відсутнє чітке розуміння методології S3 та визначення кон-

кретних векторів і заходів з розумної спеціалізації економіки регіону. Наприклад, в Стратегії Полтавської області визначено операційну ціль *2.1. Інноваційний та науковий розвиток економіки області на основі смарт-спеціалізації*, яка передбачає використання сучасних підходів до інноваційного розвитку та переходу до Індустрії 4.0. – нових технологій, які мають базуватися на повній цифровізації виробництва, створенні «розумних» продуктів та сервісів, переході на сучасні бізнес-моделі. Зазначено, що регіональному рівні буде здійснено підтримку модернізації та автоматизації виробничих процесів, створення кластерів, участі полтавських виробників у міжнародних ланцюгах доданої вартості [4]. В Стратегії лише окреслено потенційно можливі сфери реалізації проєктів, однак чітко не визначено напрямки смарт-спеціалізації та конкретні заходи з впровадження розумних видів діяльності. Це говорить про те, що запровадження смарт-спеціалізації на регіональному рівні потребує значної аналітичної і прогностичної роботи та залучення висококваліфікованих фахівців для прийняття компетентних рішень. В розробці стратегії смарт-спеціалізації провідну роль відіграє людський капітал команди відповідальних та зацікавлених осіб з розроблення та реалізації пріоритетів S3.

До них слід віднести передусім *представників регіональних та місцевих органів влади*, які опікуються соціально-економічним та технологічним розвитком територій. Саме вони здійснюють інституціональне забезпечення стратегій регіонального розвитку. Важливу роль відіграють *представники бізнесу* – керівники і фахівці великих, середніх та малих підприємств, що працюють в регіоні. Вони найкраще знають потреби, резерви і можливості розумної спеціалізації, вони можуть запропонувати конкретні напрями і проєкти спеціалізації. *Представники наукового середовища* – науково-дослідні організації та заклади вищої освіти регіону, – які можуть запропонувати наукові розробки та здійснити науковий супровід стратегії S3. Не менш важливу роль відіграють *консалтингові, аналітичні агенції регіону*, громадські організації, які можуть забезпечити більш якісний комплексний аналіз стану, можливостей, конкурентних переваг

регіону, обґрунтування перспективних векторів смарт-спеціалізації.

До розробки регіональної стратегії S3 мають бути залучені найбільш вмотивовані та професійно підготовлені фахівці, які володіють креативним та інноваційним мисленням, стратегічним баченням, мають навички взаємодії та роботи в команді, уміння обґрунтовувати та приймати рішення. Важливо, щоб визначені напрями смарт-спеціалізації знайшли підтримку в усіх стейкхолдерів, а їхнє втілення в життя забезпечувалося необхідним обсягом ресурсів та інституційною підтримкою.

Список використаних інформаційних джерел

1. Державна стратегія регіонального розвитку на 2021–2027 роки. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 р. № 695 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text>. – Назва з екрана.
2. СМАРТ-спеціалізація в Україні: чому не так, як в Європі? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.industry4ukraine.net/bez-kategoriyi-uk/smart-speczializacziya-v-ukrayini-chomu-ne-tak-yak-v-evropi/> – Назва з екрана.
3. ЗВІТ про проведення моніторингу реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року та виконання плану заходів з її реалізації на 2018–2020 роки у 2020 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2021/05/zvit-z-dodatkam.pdf>. – Назва з екрана.
4. Стратегія розвитку Полтавської області 2021–2027. URL: <https://www.adm-pl.gov.ua/page/strategiya-rozvitku-poltavskoyi-oblasti-do-2027-roku>.

А. П. Безхлібна, к. е. н., доцент;

М. В. Бєлікова, к. і. н., доцент

НУ «Запорізька політехніка»

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРИМОРСЬКИХ РЕГІОНІВ

З метою здійснення діагностики стану системи управління конкурентоспроможністю приморських регіонів першочерговим

є необхідність визначення сутності, об'єктів та методів діагностики.

Термін «діагностика» походить від грецької мови та означає дослівно «розпізнання». Діагностикою прийнято вважати «галузь знань, що вивчає теорію і методи організації процесів постановки діагнозу, а також принципи побудови засобів діагностування» [1]. Згідно з визначенням, наданим Кривов'язюк І. В.: «Управлінська діагностика – дослідницька діяльність, спрямована на встановлення, аналіз та оцінку проблем підвищення ефективності та розвитку системи менеджменту..., а також виявлення головних напрямів їх рішень» [2]. Якщо сформулювати власне визначення терміну, то: діагностика управління конкурентоспроможності регіону – це процес комплексного аналізу на оцінку виконання, ефективності та відповідності прийнятих рішень поставленим цілям і завданням (зокрема, регіональним стратегічним завданням забезпечення конкурентоспроможності), виявлення стратегічних проблем та недоліків, внутрішніх ресурсів і можливостей управлінського процесу в регіоні.

За результатами діагностики формується системне бачення перспектив та проблемних областей забезпечення конкурентоспроможності регіону. За допомогою оцінювання поточного стану та тенденцій розвитку складових конкурентоспроможності (територіальна, процесна, людська та адміністративна) визначаються слабкі проблемні місця, причини та джерела їх виникнення, виявлення резервів розвитку регіону за складовими конкурентоспроможності. На основі чого можливе надання рекомендацій щодо розв'язання цих проблем, прогнозування варіантів рішень, формування стратегічного бачення розвитку регіону на коротко- або середньострокову перспективу.

Основна мета діагностики управління конкурентоспроможністю регіону – отримання максимальної кількості ключових інформативних фактів, які дають об'єктивну картину ефективності діяльності управлінського апарату регіону та процесів і змін у розвитку регіону у взаємозалежності з обраною стратегією підвищення конкурентоспроможності. Об'єктом діагности-

ки управління конкурентоспроможністю регіону виступають управлінські рішення та їх наслідки, згруповані за складовими конкурентоспроможності. Відповідно до обраної мети та об'єкту дослідження необхідно виокремити структурні блоки алгоритму діагностики управління конкурентоспроможністю приморських регіонів, серед яких:

- 1 етап – діагностика виконання прийнятих рішень відповідно до зазначених планів (передбачає моніторинг вже виконаних рішень, визначення проблемних місць, ступеня виконання рішень, позитивних рис, стимулів відповідно до описаних елементів конкурентоспроможності за даними піврічних звітів облгосадміністрацій щодо виконання планів заходів із реалізації стратегії регіонального розвитку),

- 2 етап – діагностика сучасного стану процесу управління відповідно до виконання запланованої стратегії регіонального розвитку на майбутні 5–7 років (виконується аналіз прийнятих рішень районних державних адміністрацій, районних рад приморських регіонів, рад ОТГ, міських рад, обласних рад, розпоряджень міських голів, голів районних адміністрацій, обласних державних адміністрацій приморських регіонів відповідно до цілей та заходів за кожним виокремленим в стратегії розвитку регіону на майбутні 5–7 років напрямом забезпечення конкурентоспроможності приморських регіонів),

- 3 етап – діагностика відповідності взаємозв'язків існуючої системи управління з факторами внутрішнього та зовнішнього середовища (виконання факторного аналізу впливу складових елементів конкурентоспроможності на комплексний показник дозволить сформулювати висновки щодо співвідношення отриманих взаємозалежностей з координацією управлінського процесу в приморських регіонах).

Методом діагностики конкурентоспроможності виступає система наукового інструментарію дослідження господарської управлінської та регулятивної діяльності в регіоні. Зазначені в табл. 1 неформалізовані методи будуть використані для діагностики конкурентоспроможності приморських регіонів.

До формалізованих методів, що будуть використовуватись при діагностиці, відноситься факторний та стратегічний аналіз. При вивченні зв'язків між складовими елементами конкурентоспроможності та управлінськими рішеннями «на місцях» за допомогою факторного аналізу застосовуються наступні процедури [3]:

1. Обираються складові елементів конкурентоспроможності приморських регіонів та встановлюється факт наявності зв'язку між показниками.

2. Вимірюється тіснота зв'язку між обраними складовими (показниками).

3. Кількісно оцінюється вплив зміни фактора на результативний показник.

4. Показники групуються в найбільш значимі фактори, що чинять вплив на конкурентоспроможність регіону.

5. Оцінюються управлінські рішення, прийняті відповідно до стратегії підвищення конкурентоспроможності регіону.

Таблиця 1 – Неформалізовані методи діагностики конкурентоспроможності приморських регіонів

Назва методів	Зміст методів
Абстрактно-логічні	Аналітичний метод, деталізація, узагальнення, індукція, дедукція, порівняння
Експертний	Оцінка ситуації фахівцями – «мозковий штурм», діагностичне спостереження
Соціологічний	Анкетування, опитування, діагностичне інтерв'ю, співбесіди
Морфологічний	Систематизація наборів альтернативних рішень по можливих сполученнях варіантів і вибір спочатку прийнятних, а потім найбільш ефективних варіантів
Рейтинговий	Систематизація, ранжирування і визначення найкращих результатів по ряду показників
Фактографічний	Аналіз зафіксованих фактів у ЗМІ, на офіційних інтернет-сторінках, наукових працях і т.п.
Моніторинг	Детальний, систематичний аналіз змін

Таким чином, охарактеризовано визначення терміну «діагностика», мета та об'єкт, методи та алгоритм діагностики управління конкурентоспроможністю приморських регіонів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Діагностика. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D1%96%D0%B0%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0> (дата звернення: 13.10.2021 р.). – Назва з екрана.
2. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика : навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Центр учбової л-ри, 2017. 456 с.
3. Пріб К. А., Патики Н. І. Діагностика в системі управління : навч. посіб. / Ін-т підгот. кадрів держ. служби зайнятості України. Київ : ЦУЛ, 2016. 431 с.

Є. В. Гирченко, аспірант

Т.О. Курбатова, к. е. н., ст. викладач – науковий керівник

Сумський державний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ БІОМАСИ ЕНЕРГЕТИЧНИХ КУЛЬТУР ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ

Зростання цін на енергоресурси та негативні зміни в навколишньому середовищі, спричинені використанням викопного палива, обумовлюють потребу у використанні альтернативних джерел енергії. На сьогоднішній день одним з найбільш перспективних напрямів відновлювальної енергетики, який може забезпечити національну економіку енергоресурсами, є біоенергетика. Особливий інтерес для забезпечення енергетичних цілей представляє нереалізований потенціал твердої біомаси.

Джерелом біомаси для енергетичного використання можуть стати відходи сільського господарства, переробної промисловості, деревина лісів й лісонасаджень та відходи їх переробки, енергетичні культури. Одним із найбільш перспективних напрямів отримання твердої біомаси є використання енергетичних культур.

Енергетичні культури – це особливі рослини, які спеціально вирощуються для використання в якості палива та виробництва біопалива [1]. До них належать швидкоростучі дерева (павловія, енергетична верба, тополя) та інші види рослин (міскантус, топінамбур, сорго). Серед головних переваг процесу вирощування енергетичних культур виокремлюють можливість використання маргінальних, непридатних для ведення сільськогосподарського виробництва земель, що дозволяє зберегти ґрунти від ерозії та збільшити вміст гумусового шару. Нині в Україні наявно близько 4 млн га маргінальних земель, які можуть бути потенційно використані для вирощування енергетичних культур [2].

Серед основних факторів, які спонукають створення інтересу в аграріїв вирощувати енергетичні культури можна виділити постійно зростаючу частку твердого біопалива в структурі енергоспоживання країни, рис. 1.

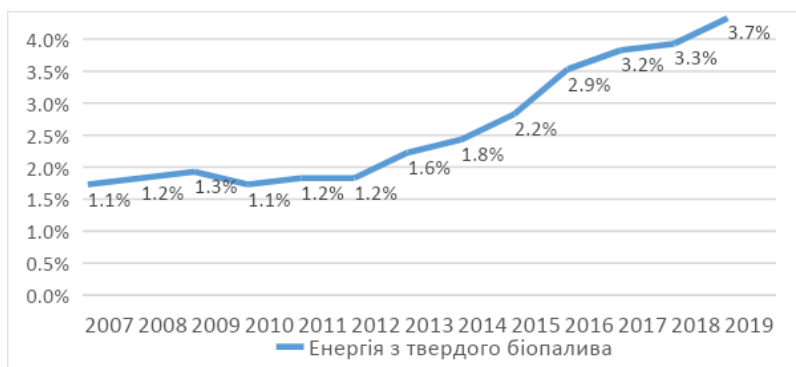


Рисунок 1 – Зміна частки енергії виробленої з твердого біопалива у структурі загального енергопостачання в державі (%) [3]

Отже, за останні дванадцять років частка одержуваної енергії з твердого біопалива в загальній структурі постачання енергії збільшилась більш ніж в три рази, що, в першу чергу, викликано зростанням цін на викопне органічне паливо, зокрема природний газ для кінцевих споживачів, рис. 2.

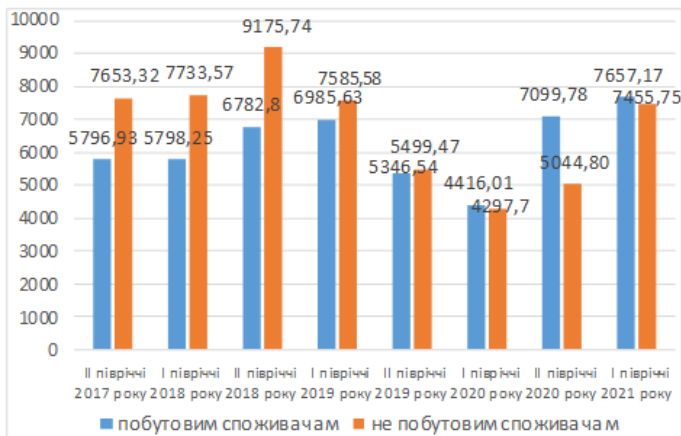


Рисунок 2 – Ціни на природний газ для споживачів у 2017–2021 роках (грн за 1 тис. м³) [3]

Сьогодні відомо близько двадцяти видів швидкозростаючих рослин, що використовуються для отримання рослинної біомаси. Зважаючи на ґрунтово-кліматичні умови України, рівень енергопродуктивності та показники врожайності, вирізняють потенційні види рослин, які спроможні забезпечувати задовільні об'єми сировини. До них належать: міскантус гігантський, світчграс, верба, тополя (табл. 1).

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика енергетичних рослин [4]

Культура	Вихід сухої маси, (т/га)/рік	Нижча теплота згорання, МДж/кг сух.м.	Життєвий цикл, років	Періодичність збору врожаю
Міскантус гігантський	8,0–32,0	17,5	до 20	Щорічно
Світчграс	9,0–18,0	17,0	10–15	Щорічно
Верба	8–20	18,5	20–25	1 раз на 3 роки
Тополь	9–16	18,7	20–25	1 раз на 2–3 роки

Таким чином, енергетичні культури можуть стати гарною альтернативою викопному паливу. Їх залучення в енергетичний сектор України буде сприяти зниженню залежності від імпорту енергоресурсів, збереженню від ерозії гумусового шару ґрунту, розвитку флори й фауни та поліпшить стан енергозабезпеченості країни.

Список використаних інформаційних джерел

1. Практичний посібник з використання біомаси в якості палива у муніципальному секторі України (для представників агропромислового комплексу) [Електронний ресурс] // Розвиток та комерціалізація біоенергетичних технологій у муніципальному секторі в Україні. – 2019. – Режим доступу: <http://dia.dp.gov.ua/wp-content/uploads/2019/04/%80%D1%96.pdf>. – Назва з екрана.
2. Маргінальні землі: особливості термінології та визначення [Електронний ресурс] // Bioenergy Association of Ukraine. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://uabio.org/materials/100/.3>. – Назва з екрана.
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
4. Пришляк Н. Потенційні можливості вирощування біоенергетичної сировини на виробництво твердого біопалива [Електронний ресурс] / Н. В. Пришляк // Агросвіт. – 2021. – Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/1-2_2021/5.pdf. – Назва з екрана.

Г. О. Зелінська, професор

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СТАН ЕКОЛОГІЧНОЇ СИТУАЦІЇ У ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ ЯК ІНДИКАТОР БЕЗПЕКИ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

Цивілізаційний поступ України в умовах інформаційного суспільства неможливий без успішної реалізації стратегічних завдань у політичній, економічній, екологічній та соціальній сферах. Зміни, що відбуваються в економічній сфері на державному, регіональному та макрорівні торкнулися ризиків, в систе-

мі яких відбуваються складні процеси: одні з них слабшають за своєю дією, інші – навпаки посилюються.

Наявність небезпечних промислових об'єктів в Івано-Франківській області, які є потужними забруднювачами зумовлює велике антропогенне навантаження на навколишнє середовище. Погіршення екологічної ситуації Івано-Франківської області спричиняють такі чинники [1]:

- наявність промислових підприємств в області, серед яких переважають підприємства виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, видобувної, хімічної галузей промисловості, які є найбільшими забруднювачами навколишнього природного середовища;

- використання застарілих технологій виробництва;
- висока концентрація автомобільного транспорту в регіоні – пересувних джерел забруднення довкілля.

На території області сформувались чотири природно-територіальні комплекси з різним ступенем антропогенізації:

- промислово-міські (Івано-Франківський, Калуський, Бурштинський, Надвірнянський, Коломийський) – сильно урбанізовані, екологічно небезпечні території;

- промислово-нафтогазовидобувні (Долинський, Рожнятівський, Пасічнянський, Битківський) – урбанізовані із значним впливом на довкілля;

- аграрно-промислові (Рогатинсько-Галицький, Тлумацько-Снятинський) – екологічні проблеми пов'язані з деградацією земель (ерозія, зменшення родючості ґрунтів);

- лісгосподарські (Верховинський, Осмолодський, Вигодський, Болахівський, Солотвинський, Ворохтянський).

Основними екологічними проблемами області є:

- надзвичайна екологічна ситуація, яка склалася внаслідок закриття калійного та магнієвого виробництв, шахт Калуш-Голинського родовища калійної солі на території Калуського гірничопромислового району з подальшим затопленням Домбровського кар'єру, наявність хвостосховищ;

- забруднення атмосферного повітря, поверхневих і підземних вод, ґрунтів;
- накопичення промислових та побутових відходів;
- розвиток ерозійних процесів і зниження родючості ґрунтів;
- незадовільний стан систем якісного водопостачання та водовідведення в населених пунктах області тощо.

У межах Івано-Франківської області наявна низка підприємств, які в процесі своєї діяльності, природних чи соціальних умов характеризуються певним рівнем екологічного ризику і таким чином створюють потенційну або пряму загрозу для довкілля, життя та здоров'я людини (табл. 1).

Таблиця 1 – Перелік деяких екологічно небезпечних об'єктів Івано-Франківської області станом на 2021 р.

№ з/п	Назва екологічно небезпечного об'єкту	Вид економічної діяльності	Відомча належність (форма власності)	Примітка
1	2	3	4	5
1	ВП «Бурштинська ТЕС» ПАТ «ДТЕК Західенерго»	Виробництво електроенергії	Приватна	Забруднення атмосферного повітря
2	Птахафабрика «Снятинська нова»	Сільське господарство	Приватна	Забруднення атмосферного повітря
3	ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття»	Хімічна і нафтохімічна	Приватна	Забруднення поверхневих вод
4	НГВУ «Надвірна нафтогаз»	Добувна промисловість	Приватна	Забруднення поверхневих вод
5	НГВУ «Долина нафтогаз»	Добувна промисловість	Приватна	Забруднення поверхневих вод

1	2	3	4	5
6	ЗАТ «Карпатнафтохім»	Хімічна і нафтохімічна	Приватна	Забруднення поверхневих вод та повітря
7	ПАТ «Барва»	Хімічна і нафтохімічна	Приватна	Забруднення атмосферного повітря та поверхневих вод
8	ПАТ «Івано-франківськ-цемент»	Хімічна і нафтохімічна	Приватна	Забруднення атмосферного повітря
9	ТЗОВ «Уніплит»	Деревообробна	Приватна	Забруднення поверхневих вод
10	КП «Івано-Франківське-котехпром»	ЖКП	Комунальна	Забруднення поверхневих вод

Джерело: згруповано автором на основі [1].

Екологічна ситуація в районі міста Калуша та прилеглих сільських населених пунктів має усі передумови до переростання у техногенно-екологічну катастрофу транскордонного характеру. За час виробничої діяльності підприємств в межах Калуського промислового вузла тут сформувалася складна геотехногенна система. В Калуші було створено та певний період активно розвивалася значна кількість підприємств різного профілю. На даний час переважна більшість підприємств припинила свою діяльність і знаходиться в стані руйнації з відповідними супутніми наслідками, перш за все втратою тисяч робочих місць та втратою можливості підтримувати у безпечному стані крупні гірничо-технологічні об'єкти. Негативні наслідки для довкілля та безпеки проживання людей мають два основні прояви: порушення стійкості гірничого масиву що веде до провалювання на локальних ділянках; зміна природних гідрохімічних характеристик ґрунтових вод та річок внаслідок потрапляння великої кількості забруднюючих речовин.

В межах Калуського промвузла є ряд об'єктів, з яких впродовж десятків років відбувається винесення солей у гідросферу району. Такими об'єктами на поверхні землі є хвостосховища. Прогресують захворювання органів дихання, серцево-судинні та шкірні хвороби. Економічний та соціальний розвиток населення уповільнюється ще й коронавірусною хворобою. За звітними даними облдержадміністрації Івано-Франківської області рівень захворюваності на коронавірус у жовтні 2021 року зріс вдвічі у порівнянні з серпнем цього ж року.

За даними Державної служби статистики України у 2019 році Івано-Франківська область за обсягами викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення займала третє місце (після Донецької та Дніпропетровської областей), складаючи 8,3 % від загального обсягу викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря в Україні. Найбільшим забруднювачем атмосферного повітря залишається ВП «Бурштинська ТЕС» АТ «ДТЕК Західенерго» на яку припадає 82,8 % викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від загального обсягу викидів по області [2]. Аналіз статистичних даних Івано-Франківської обласної державної адміністрації показує, що у 2020 році більше половини загальнообласних обсягів відходів (49,8 %) було утворено в м. Бурштині. Частка утворених відходів у місті Івано-Франківську становила 5,9 % від загального обсягу утворених відходів в області [4]. Все це негативно проявляється на здоров'ї населення.

Гострою залишається проблема забруднення природних вод. У 2020 р. забрано 84,77 млн м³ води, в т. ч. з поверхневих водойм – 78,19 млн м³, з підземних джерел – 6,577 млн м³ [2]. Основними забруднювачами поверхневих водних об'єктів по області залишаються: ТЗОВ «Уніплит» смт. Вигода, КП «Івано-Франківськводоєкотехпром», ДП «Калійний завод «Оріана» м. Калущ, ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття» м. Надвірна та інші. У регіоні побільшало отруєнь, розладів системи травлення, кишкових інфекцій. Спостерігається зростання інтенсивності впливу ризиків у сфері демографії, зайнятості, оплати праці тощо. Особ-

ливої уваги заслуговують ризики, пов'язані з пандемією коронавірусу та його вплив на здоров'я населення.

Ситуація, що склалася у сфері використання і охорони земельних ресурсів вимагає кардинального перегляду концепції землекористування із встановленням пріоритетності екологічних аспектів.

Ефективна регіональна політика вимагає спільних зусиль органів державної виконавчої влади, громадськості щодо фінансування різноманітних економіко-соціальних та екологічних проектів.

До факторів, які обумовлюють складну екологічну ситуацію, належать [2]: порушення законів природокористування при обґрунтуванні моделей споживання і виробництва та розвитку територій; галузевий підхід при плануванні природокористування, відсутність системного підходу та інтегрального управління природними ресурсами, недостатнє екологічне обґрунтування обсягів використання ресурсів; руйнування у процесі освоєння території і господарської діяльності біогеоценологічного покриву і функціональної цілісності природних екосистем, порушення оптимальної структури ландшафтоформуючих компонентів на водозборах рік; екологічно необґрунтована (деформована) структура промислово-виробничого сектора економіки, недостатня потужність і ефективність пилогазоочисних установок та споруд для очищення промислових і комунально-побутових зворотних вод тощо. Разом зі складною екологічною ситуацією в регіоні наявні ризики, пов'язані з трудовою сферою та охороною здоров'я. Вони є найбільш агресивні та небезпечні для економічної безпеки держави. Затяжні негаразди в політично-суспільній та економічній сферах супроводжуються втратою робочих місць, економічним занепадом, низьким рівнем оплати праці у більшій половині працюючого населення, що підсилює негативні настрої у суспільстві і зумовлює появу нових соціальних ризиків. Серйозною загрозою, що впливає на загострення ситуації у сфері зайнятості Івано-Франківщини є знецінення праці. Заробітна плата більшості працюючих не виконує

відведених їх функції і сьогодні забезпечує тільки просте відтворення робочої сили.

Отже, основні екологічні проблеми, які відображають негативні наслідки нерегульованого антропогенно-техногенного впливу на навколишнє середовище і життя населення посилюють дію ризиків у соціально-трудовій сфері. До екологічної небезпеки додалося й ще поширення пандемії корона вірусу, зросло число вірусно-бактеріальних пневмоній населення на фоні коронавірусної хвороби. Це вкрай загостило проблему захворюваності серед населення регіону, яка підсилюється небезпечним забрудненням повітря, води та ґрунтів. З огляду на неоднозначність та нерівномірність економічного розвитку районів області, фактором який може привести до активізації інноваційних перетворень в економіці Прикарпаття та зменшити негативний вплив дії соціальних небезпек, може стати освіта та знання. Позитивне вирішення проблем, що назріли в економіці, екології та соціальній сфері потребують зусиль влади, бізнесу, освіти, громадськості та кожного з жителів даної території.

В Україні розпочата реформа децентралізації стала основою для створення об'єднаних територіальних громад. Вони стали основними суб'єктами, які повинні забезпечувати управління розвитком належних їм територій. Сьогодні одним з актуальних питань розвитку території і надалі залишаються питання, пов'язані з пошуком шляхів покращення управління у соціально-економічній сфері та сфері збереження довкілля. З'явилася потреба в подальшому дослідженні управління ризиками у різних аспектах життя (демографічному, трудовому, охорони здоров'я, освіти, екології тощо), аналізі їх специфічних особливостей та формування першочергових завдань держави для забезпечення соціальної стабільності в суспільстві. В цьому полягає практичне спрямування даного дослідження.

Список використаних інформаційних джерел

1. Звіт про стратегічну екологічну оцінку Програми економічного і соціального розвитку Івано-Франківської міської територіальної громади на 2021–2023 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://www.mvk.if.ua/uploads/files> (дата звернення: 10.10.2021). – Назва з екрана.

2. Екологічний паспорт Івано-Франківської області за 2019 рік . 2020. 156 с.
3. Стратегія розвитку Івано-Франківської області на період до 2023 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.if.gov.ua/files/SP_IF_oblast_4.pdf (дата звернення 22.10.2021). – Назва з екрана.
4. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Івано-Франківській області у 2019 році. Івано-Франківськ : Івано-Франківська обласна державна адміністрація, Департамент екології та природних ресурсів, 2020. 205 с.

Х. В. Козій, студентка

О. В. Герасименко, к. е. н., доцент – науковий керівник
Львівський національний університет імені Івана Франка

ВІТЧИЗНЯНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ОТГ

Функціонування вітчизняного малого підприємництва в Об'єднаних територіальних громадах на сучасному етапі розвитку економіки супроводжується рядом ризиків, труднощів та негативних факторів. Тому, важливим є аналіз цих проблем та пошук шляхів їх вирішення.

Однією із важливих проблем розвитку малого бізнесу є недосконала законодавча база, на яку воно може опиратися. Існує багато нормативно-правових актів, якими регулюється діяльність малого підприємництва, але відсутня загальна єдина законодавча база, деякі нормативно-правові акти суперечать один одному, окремі постанови втілити в життя майже неможливо. В Україні потрібно розробити дієву законодавчу базу регулювання підприємницької діяльності, яка сприятиме, а не заважатиме розвитку малого підприємництва на місцевому рівні.

На початку своєї діяльності малі підприємства стикаються з проблемою великих фінансових та матеріальних витрат: значною вартістю оренди або купівлі комерційних будівель, високими цінами на комунальні послуги, необхідністю придбання

новітнього обладнання, інструментів, техніки та ін. Взяття позики в комерційних банках є великою проблемою для малих підприємств. Високі відсоткові ставки кредитів, які сягають 21–27 %, перешкоджають створенню та розвитку малих підприємств. Тільки підприємства з високими прибутками можуть взяти кредити [1].

Актуальною проблемою також є реалізація продукції, успішне надання послуг та ефективне виконання робіт. Через низькі доходи споживачі не можуть собі дозволити купити деякі товари та послуги, внаслідок чого знижуються обсяги продажів продукції малих підприємств, курс валюти починає коливатися, змінюються смаки споживачів. Більшість покупців намагаються зекономити свої гроші, тому купують дешевші або акційні товари та послуги, товари довготривалого користування. Однак, малий бізнес не завжди має можливість піти на такі маркетингові кроки. Тому, малим підприємствам важко «вижити» на ринку в таких умовах, вони часто банкрутують або поступаються місцем сильнішим конкурентам.

Ще одна група проблем пов'язана з економічним та суспільно-політичним станом у громадах та в Україні в цілому. Однією із важливих проблем, яка заважає розвитку малого бізнесу в ОТГ, є значна кількість недоліків в податковому законодавстві, адже податки та різноманітні платежі становлять більшу половину всіх доходів малих підприємств. Ситуацію можна змінити лише шляхом змін в податковій системі, запровадивши нові норми податкового законодавства. Ці зміни повинні включати створення такого механізму нарахування і стягнення податків, який був би простим та зрозумілим для підприємців, також необхідно скоротити податкове навантаження на малі підприємства [2].

Не варто забувати також про проблеми, викликані непередбачуваними ситуаціями. В Україні такі ситуації можна поділити на три групи. До першої групи належать явища природи, такі як бурі, урагани, повені, сильні снігопади, ожеледиці, пожежі, землетруси та ін. Друга група включає соціальні проблеми: страйки, масові акції протестів, бойові дії та теракти, відкрита та

прихована воєнна агресія з боку інших держав. Як приклад, в Україні в 2014 році було анексовано Російською Федерацією Крим, а також 7 років тому почалися воєнні дії у Луганській та Донецькій областях, які тривають досі. Третя група проблем пов'язана з діями влади, яка може ввести надзвичайний стан або надзвичайну ситуацію, запровадити карантин. Весь світ зіткнувся із проблемою поширення коронавірусної інфекції COVID-19. 3 березня 2020 року в Україні запровадженні карантинні обмеження, щоб запобігти поширенню цієї хвороби.

Із введенням карантинних обмежень в Україні, малі підприємства, в першу чергу ті, які займалися наданням послуг, працювали в розважальній сфері та сфері громадського харчування, були змушені закритися. Окремі підприємства мали можливість перейти на інший формат роботи (онлайн доставка, замовлення навинос, обслуговування клієнтів тільки за попереднім записом та ін.), але такі зміни призвели до зменшення працівників або відправлення їх у відпустку за власний кошт, але для багатьох це виявилось надскладним випробуванням, адже часто сім'ї мають лише одного годувальника, якщо він залишиться без роботи, то сім'я не матиме засобів для існування.

Дані Спільки українських підприємців показують, що на початку пандемії збанкрутували та змушені були припинити свою діяльність близько 6 % малих підприємств. Доходи малих підприємств впали на 25–50 %, тому вони були змушені звільнити 10–25 % персоналу [3].

Ще однією проблемою є нерівномірне розташування та розвиток малого підприємництва в різних ОТГ, що обумовлено загальною економічною ситуацією в громаді. Адже мале підприємництво напряму залежить від платоспроможного попиту населення громади, від стабільного розвитку «точок росту» та потужних «ареалів» промислового, аграрного виробництва. Саме тому у депресивних, периферійних місцевостях темпи розвитку малого підприємництва є низькими [4].

Отже, малі підприємства в Об'єднаних територіальних громадах під час створення та діяльності зіштовхуються з рядом проблем. Усі ці проблеми роблять неможливим функціонування

малого підприємництва; призводять до порушення умов договору з партнерами, працівниками, споживачами та клієнтами; ускладнюють реалізацію товарів, надання послуг та виконання робіт; обмежують деякі види діяльності, через що бізнес стає збитковим. Вирішення цих проблем значною мірою залежить від державної та місцевої політики, яка має бути спрямована на вдосконалення законодавства, що регулює діяльність малого підприємництва, а також зменшення податкового навантаження, місцева влада повинна підтримувати бізнес в період криз, адже малі підприємства наповнюють місцеві та державний бюджети, сприяють розвитку економіки країни та підсилюють її конкурентоспроможність на світовому ринку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Мірошник Р. О. Розвиток малого і середнього бізнесу в Україні: проблеми і перспективи [Електронний ресурс] / Р. О. Мірошник, У. О. Прокоп'єва // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2020. – Режим доступу: http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/may/21613/maket200296-65-73_0.pdf. – Назва з екрана.
2. Проблеми малого та середнього бізнесу: погляд експерта [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу: <https://appu.org.ua/main-news/problemi-malogo-ta-serednogo-biznesu-poglyad-eksperta/>. – Назва з екрана.
3. Спілка українських підприємців [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://sup.org.ua/uk/news/419>. – Назва з екрана.
4. Крохмальова Н. А. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Н. А. Крохмальова – Режим доступу: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/9874/1/OIP2017_P080-084.pdf. – Назва з екрана.

Х. В. Козій, студентка

***І. Б. Назаркевич, д. е. н., доцент – науковий керівник
Львівський національний університет імені Івана Франка***

СТРУКТУРНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В усіх країнах система оподаткування впливає на динаміку та структуру суспільного виробництва, рівень науково-технічного

прогресу та задоволення соціальних потреб населення. Податкові інструменти впливають на розвиток підприємництва, визначаючи характер відносин платників і податкових органів. Саме оподаткування є ключовим механізмом, який впливає на розвиток фінансових відносин та фінансову систему загалом.

В сучасних умовах податкова система в Україні дає можливість малим підприємствам сплачувати податки двома методами: за загальною системою або за спрощеною системою.

Спрощена система оподаткування є особливим механізмом нарахування та сплати податків і зборів, що замінює сплату окремих податків і зборів на сплату єдиного податку, одночасно спрощуючи ведення обліку та звітності. Фіксовані ставки єдиного податку встановлюють сільські, селищні та міські ради для ФОП, що займаються господарською діяльністю, враховуючи вид господарської діяльності, з розрахунку на календарний місяць [1].

Ефективність спрощеної системи оподаткування підтверджується щорічним збільшенням частки єдиного податку в місцевих бюджетах. Щоб наочно побачити важливість єдиного податку у наповненні місцевих бюджетів, побудуємо діаграму динаміки обсягів його сплати та частки у сумі загальних надходжень до місцевих бюджетів у 2015–2020 роках (рис. 1).

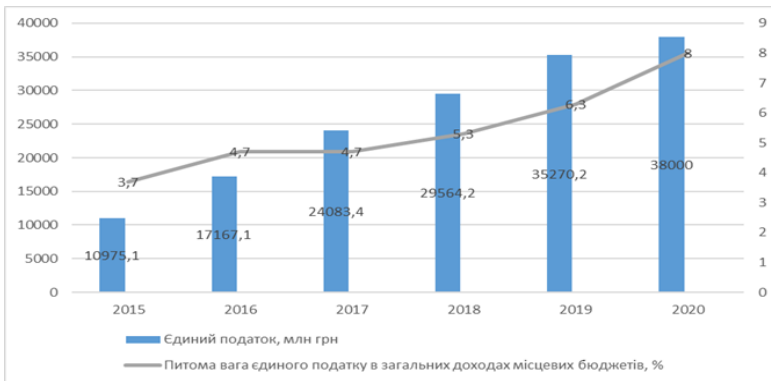


Рисунок 1 – Динаміка обсягів сплати єдиного податку в місцевих бюджетах

Джерело: побудовано автором на основі даних [2–3].

Рис. 1 показує стійку позитивну динаміку обсягів сплати єдиного податку та його частки у загальному доході місцевих бюджетів в Україні. Але, незважаючи на щорічне зростання, частка єдиного податку у загальних доходах місцевих бюджетів все ще залишається низькою. Тоді як власні доходи місцевих бюджетів мають найбільшу частку єдиного податку. Протягом останніх років вона коливається в межах 40–50 %. Отже, спостерігаються позитивні тенденції збільшення розмірів сплати єдиного податку, однак, їх недостатньо для повноцінного наповнення місцевих бюджетів та збільшення їхньої незалежності від державного бюджету або ж повної їх самоокупності.

Поряд із значними перевагами, спрощена система оподаткування має також деякі недоліки: обмеження щодо видів та обсягів діяльності; можливість ухилення від сплати податків; фізичні особи-підприємці сплачують суму єдиного податку авансовим платежем за звітний період, незалежно від того, чи отримають вони дохід від своєї діяльності за даний період [4].

Але, незважаючи на ці недоліки спрощеної системи оподаткування, її не потрібно ліквідовувати, адже вона дуже важлива для соціального та економічного розвитку країни. Скасувавши спрощену систему, може з'явитися ризик переходу великої кількості підприємств в «тінь», як наслідок, знизиться рівень розвитку малого підприємництва та зменшаться податкові надходження до місцевих бюджетів.

На нашу думку, потрібно вдосконалювати чинну податкову систему, при цьому варто приділити значну увагу підтримці малих підприємств, які тільки створилися, щоб вони змогли вийти на достатній фінансовий рівень, при якому мали б змогу стабільно сплачувати податки. Особливо це є важливим для підтримки суб'єктів креативних та інноваційних індустрій в контексті реалізації Стратегії сталого розвитку. Новоствореним малим підприємствам потрібно надавати різні податкові стимули, наприклад, податкову знижку, що дозволить їм сплачувати замість повної суми податку лише певну її частку. Але найбільш дієво було б повністю звільнити новостворені підприємства від сплати податків на деякий період. Це допоможе підприємству стати фінансово стійким та самостійним, і сприятиме підви-

щенню рівня доходів бюджету в середньостроковій перспективі, адже кількість податкових надходжень від зростання ділової активності лише збільшиться. Наприклад, у Польщі новостворений суб'єкт господарювання на спрощеній системі оподаткування отримує від держави допомогу у розмірі 14 тис. злотих, звільняється на рік від сплати єдиного податку, а ZUS (ЄСВ) упродовж першого року діяльності сплачує лише 50 % від загального призначення. Водночас такий суб'єкт має функціонувати щонайменше 3 роки, інакше доведеться повернути державі усі надані йому фінансові преференції.

При вдосконаленні податкової системи важливими також є підвищення довіри підприємців до органів податкового контролю, доступність інформації та надання консультацій малому бізнесу, простий механізм сплати податків тощо.

Отже, в сучасних умовах розвитку української економіки спрощена система оподаткування є необхідною та дієвою для розвитку малого підприємництва. До того ж, проведений аналіз динаміки сплати єдиного податку до місцевих бюджетів показує, що рівень податкових надходжень від єдиного податку з кожним роком зростає. Проте, потрібно реформувати спрощену систему оподаткування, щоб вдосконалити її та унеможливити зловживання.

Список використаних інформаційних джерел

1. Бобиль В. В. Оподаткування малого бізнесу: нормативно-організаційний аспект [Електронний ресурс] / В. В. Бобиль, О. А. Топоркова. – 2019. – Режим доступу: <http://eadnurt.diit.edu.ua/bitstream/123456789/11523/1/Bobyl.pdf>. – Назва з екрана.
2. Бюджет України – 2019 [Електронний ресурс] // 2020. – Режим доступу: [https://mof.gov.ua/storage/files/2_Budget_of_Ukraine_2019_\(for_website\)%20\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/2_Budget_of_Ukraine_2019_(for_website)%20(1).pdf). – Назва з екрана.
3. Як виконувалися місцеві бюджети у 2020 році – експертний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/13249>. – Назва з екрана.
4. Системи оподаткування в малому бізнесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidru4niki.com/87650/finansi/opodatkovannyamalogo_biznesu. – Назва з екрана.

В. М. Кокоша, викладач економічних дисциплін, викладач-методист;

Л. А. Вовк, викладач економічних дисциплін, спеціаліст вищої категорії

ВСП «Технологіко-економічний фаховий коледж БНАУ»

БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ, ЯК РУШІЙНА СИЛА РОЗВИТКУ ТА ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Як відомо, для створення власного підприємства потрібна, по-перше – геніальна ідея, по-друге – реальний, гарно прорахований бізнес-план і по-третє – не малий капітал для матеріалізації проєкту. Але, як показує досвід, в реалі знадобиться набагато більше: переймання досвіду існуючих підприємницьких утворень, інформаційно – консультативна допомога, команда єдинодумців та головне – інвестиції. На сьогодні існує безліч організацій, які займаються підтримкою розвитку малого підприємництва: бізнес-центри, кредитні спілки, фонди фінансової підтримки, громадські об'єднання, інформаційно-аналітичні центри і часто чуємо про бізнес-інкубатори та акселератори. То чим же займаються дані утворення та яка їхня орієнтація.

Літературні джерела, пояснюють, що бізнес-інкубатор – це організація, яка створює найбільш сприятливі умови для підтримки малих новостворених фірм та починаючих підприємств, що хочуть, але не мають можливостей почати власну справу. Бізнес-інкубатори та акселератори надають своїм клієнтам організаційну, матеріальну, технічну та інформаційно-консультативну допомогу, допомагають у опіці над створенням та просуванням успішного бізнес-проєкту. Як правило, вони працюють зі стартапами, які перш за все націлені на високі темпи росту, та на пошук успішної бізнес-моделі, яку можна легко та швидко масштабувати в межах певної цільової аудиторії. Зробити це самостійно доволі важко, лячно, особливо молодим людям. Багатьом не вистачає не тільки інвестицій, але і менторської допомоги, адекватної експертизи, зв'язків, а іноді і простої офісної інфраструктури. От якраз цим категоріям підприємців корисна акселераційна чи інкубаційна програма.

Як правило, бізнес-інкубатори є двох видів:

- класичний (реальний) – діє за принципом: 70 % нових підприємств припиняють своє функціонування протягом першого року;

- інтернет-інкубатор – створює для своїх «курчат» тепличний клімат і гинути будуть тільки 30 % практично безнадійних, вони розраховані на бізнес, що повинен швидко стартувати та довести свою перспективність в максимально швидкі терміни. Зазвичай, декількох місяців вистачає фахівцям інкубатора, щоб зрозуміти, чи зможе проект розвинути і що він принесе. У цей час з інкубатора можна легко «вилетіти». Реально ж, про подальшу успішну діяльність інтернет-інкубатора сьогодні можна говорити в тому випадку, якщо у нього є 6–10 добре продуманих проєктів із внутрішньою нормою прибутковості не нижче 200 %.

Якщо зануритись в історію, то відомо, що перші інкубатори, напочатку 80-х років, були створені в США, головна тогочасна мета – знизити частку банкрутства малих підприємств, які припиняли своє існування через брак досвіду. Через запуск програм бізнес-інкубаторів, рівень банкрутства у США в цій сфері знизився втричі. І сьогодні, у США діють порядку 860 інкубаторів, тому, тут і зареєстровано понад 30 млн малих підприємств. Це число перевищує більш ніж в 2 000 разів число середніх, великих фірм і компаній. В організаціях малого бізнесу працює майже 70 % населення всієї Америки. Даний факт вказує на те, що відкрити власну справу може абсолютно кожен.

В Україні, п'ятірка лідерів на сьогодні – це такі бізнес-інкубатори як:

1. Harry Farm – вважається першим бізнес-акселератором і інкубатором в Україні. Серед послуг – експертиза і бізнес-розробка, коучинг і навчання, юридичний супровід, фінансовий супровід, HR-супровід, «розумний» офіс Harry Farm, в якому є всі можливості для роботи над проєктом і його просування. У портфоліо інкубатора – десятки успішних проєктів.

2. 1991 Open Data Incubator – некомерційний інкубатор. Заснований в 2016 році. Програми інкубатора допомагають

стартапам зав'язувати бізнес-контакти в підприємницькому середовищі, а також в державному секторі. Інкубатор провів понад півтора десятка освітніх програм в партнерстві з державними органами, міжнародними організаціями, бізнес-спільнотою. Випускниками інкубатора стали більше 150 проектів, сумарно вони залучили понад \$ 1 млн інвестицій.

3. Інноваційний парк Unit.City. Заснований в 2017 році в Києві. Парк провів серію акселеративних програм, одна з них – Telecom-акселератор.

Парк працює з стартапами таких напрямків, як AI, машинне навчання, IoT, доповнена і віртуальна реальність, SaaS, кібербезпека. Мета Unit.City – стати одним з найбільших центрів інновацій у регіоні і точкою входу в Україну для компаній з усього світу.

4. SectorX – акселератор, який запущений за підтримки Unit.City та інвестиційної компанії UFuture. SectorX допомагає українським стартапам вийти на європейський і український ринки. Брати участь у програмі можуть навіть стартапи без продукту. Сфери, які цікаві акселератору – віртуальна і доповнена реальність, AI, комп'ютерний зір, великі дані, робототехніка, IoT, блокчейн.

5. Startup Ukraine – освітній центр для підприємців в Україні, який почав працювати в 2012 році. За цей час в його заходах і програмах взяли участь 17 000 осіб. Проекти-випускники – WOW Detox (програма по схудненню і оздоровленню), Drommel Furniture (стартап, чий продукт – меблі в мінімалістичному стилі).

Предметом діяльності бізнес-інкубаторів та акселераторів є:

- відкритий доступ до навчання, інформаційно-консультативна підтримка та беззаперечна можливість користуватися на місці широким діапазоном консультацій від бізнес-тренерів, «донорів», менторів, потенційних інвесторів, тощо;

- розміщення бази даних про підприємства в одному місці, організація зустрічей, для забезпечення ефективності витрат на послуги, а також для створення фокусу допомоги та ефективного менеджменту;

- доступ до матеріально-технічних ресурсів;
- підключення фірм-клієнтів до власної клієнтської мережі;
- відкритий доступ до професійних програм навчання, що забезпечать поточні та майбутні потреби фірм-клієнтів у кваліфікованих працівниках.

Бізнес-інкубатори та акселератори націлені на розвиток стартапів і зацікавлені в його успішній діяльності. Але існують певні нюанси. Вважається, що до інкубатору можна зайти тільки з однією ідеєю, а вийти з цілим структурованим бізнесом. Концепція акселератору дещо інша – це інтенсивна програма розвитку вже існуючого стартапу, який знаходиться хоча б на стадії MVP (Minimum viable product). Але це тільки в теорії, на практиці зустрічаються і інкубатори для більш «зрілих» проєктів, та акселератори, в яких приймають команди без створених проєктів.

Перспективні проєкти можуть подавати свої заявки як до українських так і зарубіжних бізнес-утворень. За загальноприйнятою схемою робота бізнес-інкубатора в Україні здійснюється так:

- на розгляд інкубатора подається заявка, де заявник повинен запропонувати такий проєкт, аналогу якого не було на сучасному ринку. Потрібно представити проєкт бізнес-плану (до 10 сторінок), який має показуватись спеціальній селекційній комісії. План обов'язково має бути максимально оригінальним, зрозумілим, доступним і масштабним, з чітким описом бачення розвитку та «просування» проєкту, фінансовими аспектами розвитку та конкретними шляхами залучення додаткових коштів;
- якщо дана заявка задоволена, то стартапер проходить відбір, як правило, це відбувається без участі авторів проєкту. Фахівці інкубатора вивчають перспективність розвитку проєкту та вирішують, зможе вона вже бути прибутковою чи ні. Місце в інкубаторі сягає максимум – 3 років. До цього потрібно подати свідоцтво про реєстрацію підприємства (до інкубатора приймають переважно юридичних осіб) та власне заяву про прийняття. Кожна компанія-клієнт працює за власною індивідуаль-

ною схемою та має свої комерційні таємниці, у які не втручається керівництво інкубатора. Якщо в інкубаторі наразі немає вакантних місць, претендента обов'язково повідомлять, коли воно має з'явитися. Поки клієнт не може стати постійним членом бізнес-інкубатора, його приймають в асоційовані члени, що дає право користуватися інформаційними, довідковими та консалтинговими послугами. Така форма співпраці ідеально підходить для тих підприємств, які не потребують безпосереднього розміщення в межах інкубатора;

- далі – перший консалтинг, коли проєкт пройшов процедуру прийняття і на 50 % уже вирішено помістити його в інкубатор. Решту 50 % для позитивного рішення, повинен заробити стартапер і його команда. На цьому етапі концептуально важливо показати, що бізнес-ідея створена, рухається в правильному напрямку, освоює та захоплює ринок, знаходить свого споживача та буде приносити гарні прибутки;

- наступним етапом є розміщення в інкубаторі та початок «висиджування». Тобто може, за потреби, надаватися площа під офіс та під виробництво, усі необхідні супутні послуги, консалтинг, витрати на подальше просування проєкту. При необхідності, на умовах оренди чи лізингу може бути запропоноване потрібне оснащення та устаткування.

Послуги даних утворень як правило, не безкоштовні, але бувають і винятки. Ціною питання є частка участі в компанії. Відсоток може бути різний: в іноземних програмах – 10 %, а в українських може доходити до 30 %. Бували випадки, коли українські інкубатори запрошували до 80 % акцій. Об'єм грошових вкладень також варіюється: це можуть бути як шестизначні цифри так і декілька тисяч доларів.

Умови кожної конкретної програми різняться один від одної. Сподіватися на швидку грошову підтримку не варто. Бізнес-інкубатори надають, зазвичай, лише ресурси. Найчастіше учасники отримують допомогу та консультації менторів чи надаються в розпорядження офісні приміщення для роботи, ділових зустрічей з потенційними інвесторами, тощо (наприклад, в рамках Demo Day). А далі стартапер мусить сам працювати,

оплачуючи з власних коштів працю штатних працівників та бухгалтера. Більшість інкубаторів і акселераторів надають перевагу навчанню команди, в яких є хоча б два фаундера (засновника компанії). Як відомо, один в полі не воїн, отож одній людині важко справитись з об'ємом роботи по запуску стартапу.

Один раз на три місяці компанії-клієнти подають звіти своєї діяльності, за якими керівництво інкубатора вирішує питання їх подальшого підтримання. Загалом достатньо одного року, щоб зрозуміти, чи ця компанія зможе процвітати, чи вона потерпить фіаско. В останньому разі «курча» просто вилітає з «насидженого місця».

Як правило, бізнес-інкубатори та акселератори мають певну спеціалізацію, вмішують ті програми, які є найактуальніші для сьогодення. Також дуже важливо розуміти спеціалізацію інкубатору чи акселератору. Якщо продукт – сервіс по ремонту побутової техніки, не варто подавати заявку в Houston Technology Center, який орієнтований на енергетику та космічні технології.

На початкових стадіях фаундери стартапу стикаються з проблемою яку програму «опіки» вибрати і навіщо. Для початку фаундери стартапів повинні чітко орієнтуватися на якому етапі розвитку знаходиться проєкт. Адже є програми, які допомагають тільки на початкових стадіях розвитку, з підтвердженими проблемами чи MVP. Інші ж працюють тільки зі стартапами, у яких вже існує продукт. Стартапери повинні визначатись що вони хочуть почути та які очікування хочять мати. Наприклад, акселератори можуть пропонувати інструменти Amazon Web Services, які допоможуть у вирішенні юридичних питань, познайомити з власною базою потенційних інвесторів.

Останній нюанс – географічний. В залежності від того, куди має намір виходити дана команда чи на внутрішній чи на зовнішній ринок. Якщо планується підкорення українського ринку, то команда повинна вивчити мову, опанувати традиції, навести корисні контакти саме всередині країни. Якщо закордонні – варто орієнтуватись на програми тих регіонів, де має працювати в майбутньому компанія. Наприклад, якщо вирішено

подати заявку в Techstars, то то порібно зразу націлюватись на їх бостонський офіс.

Інкубаторів і акселераторів багато, бажаючих в них потрапи ще більше. Тому потрібно постійно моніторити дійсно підходящі програми для того чи іншого виду бізнесу, подавати заявки, вести переговори з адміністрацією, тощо.

Переважає кількість бізнес-інкубаторів є неприбутковими громадськими організаціями, які існують на кошти різноманітних донорських та комерційних організацій. Це також можуть бути гранти відомих в Україні фондів «Євразія», «Відродження», коли ті оголошували фінансування програм підтримки малого підприємництва та членські внески «курчат», розмір яких збільшується залежно від терміну перебування компанії в інкубаторі

На сьогодні підтримку розширення цієї сфери здійснюють Світовий банк та Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). Щодо закордонного досвіду, то в капіталістичних країнах держава сама піклується про розвиток діяльності подібних структур (від 40 % до 80 % фінансування).

Перед тим, як майбутньому підприємцю остаточно прийняти рішення про роботу в рамках бізнес-інкубатора, слід проаналізувати основні переваги та недоліки такого кроку. Сильні сторони бізнес-інкубатора такі:

- він є інструментом довгострокового економічного розвитку для регіону;
- сприяє зміні відношення до особистої ініціативи у суспільстві;
- допомагає молодим підприємцям почати свою справу;
- сприяє створенню нових робочих місць;
- підвищує ймовірність виживання нових малих чи середніх фірм;
- сприяє обміну інформацією та обговоренню фірмами-клієнтами комерційних питань, що представляють взаємний інтерес,
- сприяє розробці й передачі нових технологій.

Разом з тим, дана модель має і слабкі сторони:

- інкубатор надає допомогу лише обмеженому колу компанії чим практично вичерпується перелік потенційних додаткових бізнес-партнерів;

- інкубатор не покриває всіх операційних витрат підприємця.

Отже, інкубатор та акселератор не є «золотим ключиком», який легко відкриває двері до успіху та процвітання майбутнього новоствореного бізнесу. Він лише створює сприятливі умови для саморозвитку, допомагаючи налагодити правильні контакти, набутти певного досвіду, набратися певних знань та початківцям реалізувати себе. І показати, що навіть у тепличних умовах потрібно наполегливо працювати та боротися, щоб не втратити своє місце під сонцем. За останні роки в Україні з'явилися перші акселератори та інкубатори, багато проєктів-випускників змогли не тільки запустити власних продукт, а й залучити інвестиції, вийти на світовий ринок.

Список використаних інформаційних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 р.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р.
3. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 р.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2009р. № 510 «Про затвердження Порядку реєстрації організацій, діяльність яких спрямована на задоволення потреб суб'єктів малого та середнього підприємництва».
5. Яка стартап-екосистема в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://senior.ua/articles/yaka-startapekosistema-v-ukran>. – Назва з екрана.
6. Історія розвитку та сутність бізнес-інкубування. Найбільш затребувані бізнес-інкубатори України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news>.
7. Юлія Цибульська. Бізнес-інкубатор: що це, для кого та навіщо там бути бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://business.diia.gov.ua>. – Назва з екрана.

М. Д. Крамчанінова, к. е. н., доцент;

С. В. Какацій, студент

*«Навчально науковий інститут економіки і управління» СНУ
ім. Володимира Дала*

ІНІЦІАТИВА КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ: УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ

Останні десятиріччя скорочення нашої глобальної діяльності та впливу до стійкого рівня є визначальною проблемою нашого часу [1], і її можна вирішити тільки за активної участі приватного сектора. Визнання того, що етичний та соціальний вимір пов'язані з економічним виміром ділової активності робить бізнес-аргументи на користь сталого розвитку – все більш переконливими.

Саме бізнес є ключовим каталізатором вирішення низки великих глобальних цілей (гідна праця та економічне зростання, інновації та інфраструктура, сталий розвиток міст та спільнот, зміна клімату та ін.)

Реалізація цієї ідеї стає можливою через механізм корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) – бізнес-моделі, в якій комерційні компанії намагаються враховувати інтереси всіх сторін процесу їх діяльності, шукаючи способи створення соціальних та екологічних вигод і одночасно переслідуючи такі організаційні цілі, як зростання доходів та максимізація акціонерної вартості.

Загалом мотиви, які спонукають організації до впровадження принципів КСВ у свою діяльність, досить різноманітні і зазвичай обертаються навколо фінансових, етичних або альтруїстичних інтересів [2].

Донедавна участь фірм в більш стійкій ініціативі корпоративної соціальної відповідальності відбувалась на цілком добровільній основі, переважно з метою конкурентоспроможного позиціонування компанії. Але зараз на глобальному рівні формується і новий тренд, згідно з яким КСВ вже не буде виключно добровільною ініціативою бізнесу.

Європа вже розпочала процес впровадження нових механізмів контролю бізнесу суспільством. Корпоративна соціальна відповідальність корпорацій і підприємств у багатьох сферах стає зобов'язанням, закріпленим на законодавчому рівні. Законодавчий статус КСВ дозволяє компаніям бути більш мотивованими до впровадження активних ініціатив, щодо просування концепції та принципів КСВ у свою діяльність.

Україна, зважаючи на обраний тяжкою ціною євроінтеграційний курс, повинна не залишатись осторонь від світових тенденцій та враховувати очікуванні світові глобальні зміни у сфері відносин бізнесу і суспільства.

Корпоративна соціальна відповідальність у групі країн з доходом нижче середнього, до якої відноситься і Україна, орієнтована на соціально-економічний розвиток і переважно зосереджена на підвищенні рівня життя шляхом скорочення бідності, охороні здоров'я, освіти та розвитку інфраструктури.

При вивченні практики корпоративної соціальної відповідальності в Україні, ряд досліджень [3, 4] звертає увагу на безсистемний підхід до КСВ та відсутність затвердженої національної стратегії КСВ в Україні.

Окремі відповідальні ініціативи взяли на себе «дочки» іноземних компаній і великі національні компанії. Нова стратегія енергетичної компанії ДТЕК, наприклад, побудована на принципах ESG (Environmental, Social, Governance), і передбачає збільшення виробництва електроенергії з відновлюваних джерел, вирішення питань енергоефективності та просування освітніх проектів з розвитку в Україні культури раціонального споживання енергоресурсів.

Зазвичай мотивом таких компаній є прагнення бути прийнятими, в якості легітимних капіталістичних підприємств з міцною репутацією, громадськістю у своїй країні та у світі [3].

Впровадження та поширення різноманітних індексів оцінки практик КСВ та взаємодії зі стейкхолдерами сприятиме оперативному виявленню слабких сторін в стратегії КСВ і своєчасно усуненню виникаючих дисбалансів.

Так, наприклад, Професійна асоціація корпоративного управління (ПАКУ) і Центр «Розвиток КСВ» за підтримки Центру міжнародного приватного підприємництва (CIRE), оцінюючи рівень прозорості українських компаній, які увійшли до ТОП-100 найбільших платників податків в Україні у 2019 році, відмічають, що якщо компанії здебільшого і надають інформацію про свої КСВ-політики або КСВ-практики, то результати їх реалізації майже зовсім не висвітлюють [5]. Загалом низька затребуваність інформації про діяльність компаній у сфері соціальної відповідальності свідчить про те, що розвиток громадянського суспільства в країні ще не досяг необхідних якісних характеристик для оформлення стійких КСВ-практик.

В цілому перед українським суспільством и бізнесом стоїть досить складне завдання: бути ключовими драйверами механізмів розвитку корпоративної соціальної відповідальності та, в умовах відсутності національної стратегії КСВ, розвинути основу, що дозволяє збільшити ступінь реалізації відповідальності, щодо відповідності економічним, соціальним та екологічним вимогам.

Структурований стратегічний підхід до впровадження корпоративної соціальної відповідальності передбачає необхідність постійного узгодження цінності, цілі і стратегії бізнесу з соціальними та економічними потребами зацікавлених сторін та з можливостями самого бізнесу, при впровадженні відповідальної і етичної бізнес-політики і практики [2].

КСВ повинна розглядатися як інструмент якісної зміни ролі бізнесу в суспільних процесах і відносинах. Тож бізнес, уряд і громадянське суспільство в Україні повинні прикладати колективних зусиль та спільно працювати над створенням і впровадженням більш сприятливих умов для розвитку сфери корпоративної соціальної відповідальності, переймаючи та адаптуючи міжнародний досвід можливих моделей співпраці.

Список використаних інформаційних джерел

1. ПРООН в Україні. Глобальні Цілі сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals.html>. – Назва з екрана.

2. <https://corpgov.law.harvard.edu/2011/06/26/the-business-case-for-corporate-social-responsibility/>
3. Filoşof J., Hollinshead G., & Kurinko R. (2012). Corporate Social Responsibility in Ukraine: cynical utilitarianism or Aristotelian ‘Common Good’? (UH Business School Working Paper). University of Hertfordshire. Retrieved from: <https://uhra.herts.ac.uk/bitstream/handle/2299/8739/s132.pdf?sequence=5>.
4. Panchenko Y. and Maryna Kiriakova. “Practices of Corporate Social Responsibility in Ukraine.” (2016). DOI 10.15584 / nsawg.2016.4.14.
5. ІПК України 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://index.cgpa.com.ua/?fbclid=IwAR37Jxb-_y36Q1pOfSs0qkG5ad3iE3kPVgNG_UjiFB4oIvjDTgGRIB8-3Fs. – Назва з екрана.

В. І. Ляшенко, д. е. н., професор;

Н. В. Трушкіна, к. е. н.

Інститут економіки промисловості НАН України (м. Київ)

КОНЦЕПЦІЯ СТВОРЕННЯ ТРАНСПОРТНО- ЛОГІСТИЧНОГО КЛАСТЕРА В СЛОБОЖАНСЬКОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ РАЙОНІ

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи Інституту економіки промисловості НАН України «Стратегічні напрями смарт-спеціалізації промислових регіонів України» (IV кв. 2021 р. – I кв. 2024 р.).

На даний час транспортно-логістичні кластери визнано однією з найефективніших форм мережевого партнерства в епоху глобалізації, цифровізації та економіки знань. При цьому процеси глобалізації підсилюють роль кластерів в економіці різних країн світу і сприяють їх подальшому становленню і функціонуванню. Ці структури стали свого роду «драйвером» економіки, «точкою зростання», яка задає сучасний вектор розвитку глобальної екосистеми, логістичних мереж і транспортної інфраструктури.

Світова практика переконливо доводить ефективність створення й функціонування різних видів кластерів. Так, третина

компаній, які працюють у межах кластерів, мають тенденцію стабільного зростання рівня зайнятості. Дослідження в США показують, що нові бізнеси формуються і прогресують швидше саме у кластерних структурах.

Отже, у сучасних умовах господарювання транспортно-логістичні кластери в економічних районах України є важливим чинником забезпечення їх конкурентоспроможності, враховуючи значний транзитний і логістичний потенціал [1–7]. І особливо це актуально в умовах смарт-спеціалізації, модернізації і цифровізації економіки з урахуванням регіональної специфіки функціонування економічних районів.

З огляду на це, **мета даного дослідження** полягає у науково-методичному обґрунтуванні й розробленні Концепції створення транспортно-логістичного кластера на прикладі Слобожанського економічного району.

Концепція має включати чотири етапи. Детально розглянемо їх зміст.

Етап I. Аналіз діагностики умов формування. Здійснюється аналіз та діагностика умов формування кластера, тобто йдеться про маркетингові дослідження та оцінювання спрямованості діяльності.

Оцінювання спрямованості діяльності підприємств, з яких передбачається організовувати кластерну структуру, здійснюється на основі аналізу конкурентних переваг у сферах транспорту й логістики, на базі яких буде створено кластер.

Для розрахунків використовують коефіцієнти локалізації; виробництва продукції/послуг на душу населення; спеціалізації комплексу регіональної економіки.

Коефіцієнт локалізації визначається відношенням питомої ваги даної сфери діяльності в структурі регіону до питомої ваги тієї ж галузі в економічному районі. Розрахунки можуть бути здійснено за обсягами виробленої продукції або наданих послуг, основними фондами, чисельністю основного персоналу, продуктивністю праці, фондівіддачею, інвестиціями в основний капітал, іноземними інвестиціями, обсягами експорту й імпорту. Чим більша концентрація (або локалізація) даного виду еконо-

мічної діяльності в регіоні, тим більше значення коефіцієнта. Якщо значення коефіцієнту більше 1, то локалізація сфери в регіоні перевищує середню частку цієї галузі у валовому випуску економічного району.

Коефіцієнт спеціалізації регіону на цьому виді діяльності визначається відношенням частки регіону в економічному районі по даній галузі до питомої ваги регіону у ВРП економічного району. При цьому слід зазначити, що коефіцієнти локалізації та спеціалізації не можна сприймати як різні коефіцієнти. Вони мають однаковий зміст, але по-різному обчислюються.

Етап II. Розроблення механізму формування транспортно-логістичного кластера.

Виявлення потенційних учасників кластера. Передбачає мотивацію потенційних учасників кластера з їхньої потреби у зростанні рівня інвестиційної привабливості.

Можливість зростання та подальшого розвитку, надійність і стійкість розвитку є для підприємств важливим мотиваційним чинником. Партнерські взаємовідносини між учасниками кластера сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності на ринку транспортно-логістичних послуг і розумінню того, що будь-яке з компаній має певну залежність від діяльності іншого підприємства. При реалізації цього етапу важливо визначити рівень взаємозалежності кожного з потенційних учасників задля подальшого моделювання організаційної структури кластера.

Визначення принципів функціонування кластера, до яких відносяться такі: відсутність юридичної залежності, збереження господарської та правової самостійності; загальна стратегічна мета учасників (довгострокова мета розвитку кластера та загальна корпоративна стратегія мають бути загальними для всіх учасників; єдина система координації підприємств; загальна організаційна культура кластера, в основі якої лежать ідеї, погляди, основні цінності, що розділяються усіма учасниками; комплексний підхід та інтегрований взаємозв'язок (комплексне використання об'єктів транспортної та логістичної інфраструктури всіма учасниками кластера). Основними критеріями формування транспортно-логістичного кластера є: географічна близькість

учасників та їх горизонтальна інтеграція; економічна, соціальна та стратегічна значущість ринку праці для регіону; розвиток виробничої та соціальної інфраструктури; наявність довгострокових партнерських взаємовідносин між учасниками.

Розроблення положень і договорів про спільну діяльність. Забезпечення високої скоординованості та продуктивності роботи учасників у принципово новій інтегрованій транспортно-логістичній системі, зміцнення їхньої взаємодії. Необхідним є розроблення норм співпраці учасників кластера, які чітко визначають юридичну та господарську самостійність підприємств, заснованих на немайновому принципі взаємодії. Норми та положення про взаємозв'язок та взаємозалежність учасників мають враховувати такі дії, як право та умови входження підприємства до кластера та виходу з нього; визначення наслідків виходу підприємства із кластера та його подальшого функціонування; визначення норм, що стосуються учасників, які порушують умови функціонування кластера та етику ведення бізнесу, прийняту у кластері.

Визначення кадрового потенціалу учасників кластера. Оцінювання рівня кадрового потенціалу має базуватися на таких положеннях: визначення рівня кваліфікації кадрів; стабільність кадрового складу; аналіз кадрових потреб, можливостей навчання і способів залучення фахівців.

Етап III. Формування кластеру – розроблення кластерної моделі організації логістичної діяльності в економічному районі.

Формування кластеру полягає в розробці його організаційної структури, вихідними умовами для якої визначено чинники екзогенного середовища, стратегічну концепцію, тип підприємств, організаційну концепцію. Чинники ендогенного середовища виявляються на основі промислової політики. Організаційна концепція ґрунтується на класифікації кластерів.

Найважливішою складовою транспортно-логістичного кластера виступатимуть транспортні та логістичні підприємства, що формують його ядро. Саме ядро кластерного утворення є найбільш інвестиційно привабливою його частиною та джерелом

зростання основних конкурентних переваг економічного району.

Для підвищення ефективності кластера особливе значення мають спосіб і можливість його учасників гнучко використовувати сучасний фінансовий інструментарій і механізми у процесі своєї діяльності. Тому найважливішим елементом кластера є його фінансово-кредитна складова. До неї можна віднести регіональний банк, який має розгалужену мережу філій на території економічного району. Невід'ємною частиною фінансово-кредитної складової кластерного об'єднання можуть бути також філії та додаткові офіси великих національних і міжнародних банків, які мають вищі показники конкурентних переваг на міжнародному рівні, ніж регіональні банки. Оскільки значна частка транспортно-логістичних послуг кластера може експортуватися, то національні та міжнародні банки мають забезпечувати зовнішні фінансові зв'язки кластерної структури та значно знижувати транзакційні витрати. Слід зазначити, що економічний інтерес участі таких банків у кластерному утворенні полягатиме, як показує міжнародний досвід, не у виведенні коштів за межі кластера, а у фінансуванні його учасників.

Для реалізації кластерного підходу до формування транспортно-логістичного кластеру доцільно застосовувати ефективні інструменти впровадження інновацій і поширення технологічних новачків. Як один з таких інструментів пропонується використання лізингового механізму, що дозволяє знизити фінансове навантаження на підприємства та установи, що формують ядро кластера. Через лізинговий механізм з'являється можливість упровадження та використання новітніх світових технологій для підвищення конкурентоспроможності транспортно-логістичних послуг на національному та глобальному рівнях. Тісна взаємодія між лізингоодержувачем і джерелами нових технологій встановлюється через лізингову компанію. І тому стає можливим оперативний і кваліфікований супровід об'єкта під час використання лізингу. Таким чином, формується додаткова мережа підприємств, що ефективно працює в рамках кластерної структури. Це, в свою чергу, дозволяє оптимізувати фінансові потоки та інноваційну взаємодію між учасниками кластера.

Наступна структурна складова кластера представляється у вигляді сукупності компаній, які надають інформаційно-консультативні послуги та створюють інформаційний продукт. Це рекламні, інформаційно-консалтингові, аудиторські компанії, наукові установи, заклади вищої освіти, центри підвищення кваліфікації персоналу. Інформаційно-інноваційна складова кластера забезпечує інформаційну взаємодію між учасниками, дозволяє скоротити час впровадження та освоєння інновацій, створює передумови для формування єдиного інформаційного простору кластерного утворення.

Формування кластера пов'язано з налагодженням співробітництва між його учасниками, у результаті якого формуються єдині економічні, технологічні та організаційні умови для спільної діяльності. Отже, створюється кластерна модель, усі учасники якої мають єдину стратегічну мету і прагнуть до забезпечення стабільності, надійності та безпеки. Найважливішу роль у забезпеченні єдності в кластері відіграють регіональні та місцеві органи самоврядування, оскільки створюють рамкові умови взаємодії учасників, формуючи міжнародний імідж кластера, і займаються модернізацією транспортної інфраструктури в регіонах.

Наступним компонентом організаційної структури транспортно-логістичного кластера є система управління, яка включає процедуру прогнозування, планування, організації, контролю й регулювання; політику управління фінансуванням; систему мотивації; механізм ціноутворення; критерії оцінювання ефективності; управління витратами на організацію логістичної діяльності. Одним із компонентів організаційної структури кластера є ресурси, які включають природні, матеріальні, фінансові, інформаційні, трудові.

У кластерному утворенні важливе значення має приділятися формуванню й розвитку належної організаційної культури. У процесі створення та становлення кластеру організаційна культура окремих підприємств частково втрачає деякі свої традиційні елементи (наприклад, закритість, одноманітність організаційних форм, обмеження свобод персоналу задля досягнення цілей

компанії), оскільки формуватиметься принципово нова організаційна культура. Така культура має забезпечити конструктивні взаємодії між учасниками кластера, які можуть розглядатися як рівноправні. Загальною стратегічною метою стає розширення виробництва для спільної роботи, зменшення протиріч між учасниками кластера, створення умов для зміцнення конкурентних переваг усіх елементів кластерної структури.

Фінансові ресурси кластера є сукупністю залучених коштів регіональних структур і фондів, іноземних інвесторів і суб'єктів кластерного об'єднання. Серед найбільш значущих статей витрат на організацію діяльності кластера слід відзначити витрати на: створення кластера; розвиток інфраструктури та її підтримку; реалізацію окремих проєктів і програм.

Фінансування створення кластера, зазвичай, ведеться з урахуванням бюджетних ресурсів або коштів міжнародних фінансових організацій та інвестиційних фондів. Фінансування розвитку інфраструктури та окремих проєктів у кластерах здійснюється як на основі змішаного фінансування (внески підприємств-учасників кластера та бюджетного фінансування (це застосовується у Німеччині), так і за відсутності або з мінімальною участю бюджетних ресурсів (наприклад, Великобританія).

На початкових етапах становлення кластеру ситуація характеризується відсутністю позитивних грошових потоків і можливостей повною мірою використовувати боргові інструменти, що надаються інституційними інвесторами. У такій ситуації доступні такі форми залучення позикового капіталу: фінансування з боку постачальників; фінансування дебіторської заборгованості (факторинг); венчурне фінансування; модель, яка поєднує принципи проєктного та венчурного фінансування.

Виходячи з вищевикладеного можна зазначити, що структура вказаних компонентів може змінюватися у процесі функціонування, але наявність самих компонентів у кластерній структурі є обов'язковою умовою його успішного розвитку. За суттю, транспортно-логістичний кластер може створюватися або як форма партнерства (у вигляді асоціації або громадської організації), або як бізнес-структура, що складається з багатьох

компаній і установ, пов'язаних один з одним через координаційну раду – паритетний орган влади, бізнесу та науки.

Координаційна рада може складатися з представників провідних підприємств кластера, наукових установ, закладів вищої освіти, топ-менеджерів компаній, які забезпечують інфраструктурну базу. Мета полягає у забезпеченні взаємодії, розподілі ролей і відповідальності між учасниками, а також визначенні відповідальності за прийняття управлінських рішень. Головним завданням координаційної ради є контроль за реалізацією довгострокової стратегії розвитку, спрямування та координування діяльності кластера. До функцій координаційної ради можна віднести такі: визначення стратегічної спрямованості розвитку кластера та її підтримка; затвердження проєктів щодо інвестиційної діяльності; вирішення юридичних спорів і питань, які виникають між учасниками кластера; розвиток і трансформація організаційної культури з урахуванням сучасних організаційних і цифрових викликів; дотримання встановлених норм і правил у кластері; забезпечення вирішення питань щодо управління ризиками логістичної діяльності.

Формування організаційної структури полягає у визначенні складу кластера і функціональних обов'язків його учасників. Серед ключових функціональних обов'язків учасників кластера можна назвати такі: здійснення узгоджених планів; розроблення й реалізація власних проєктів, які не суперечать із загальною стратегією розвитку кластера; забезпечення внутрішнього контролю за діяльністю підприємства; формування та забезпечення належного кадрового ресурсу, контроль за поведінкою та мотивацією персоналу.

Етап IV. Оцінювання очікуваного ефекту від діяльності транспортно-логістичного кластеру. Оцінювання ефективності кластерної структури є важливим етапом для подальшого планування та розроблення проєктних рішень. Як інструментарій для оцінювання ефективності розвитку кластера в економічному районі можна використовувати збалансовану систему показників (BSC, Balanced Scorecard).

Оцінювання результативності функціонування транспортно-логістичного кластера може здійснюватися з погляду окремого

підприємства, що входить до кластера; кластера загалом як суб'єкта ринку; економічного району в цілому. З погляду кластера як суб'єкта ринку, результативність його функціонування може оцінюватися показниками самого кластера: прибутковість, сприйнятливість до інновацій, фінансові потоки тощо.

Оцінювання ефективності діяльності кластера здійснюється з урахуванням системи показників економічної, соціальної та екологічної ефективності. У цьому випадку доцільним є застосування таких показників: результативні показники виробничої, фінансово-економічної та логістичної діяльності підприємств – учасників кластера; частка збільшення кількості підприємств та установ, які входять до структури кластера; стан кадрового забезпечення, збільшення кількості кваліфікованих співробітників і робочих місць; обсяг залучених інвестицій у розвиток кластера; обсяги податкових надходжень; обсяги виробництва кластера, зокрема експорту. Локалізація дозволяє скоротити витрати, зокрема транзакційні, у результаті знижується транспортна складова кінцевої ціни товару. Справедливо припустити, що зниження собівартості перевезень призведе до зростання обсягів послуг, які надають підприємства у сфері транспорту й логістики, і, тим самим, до збільшення прибутку. Важливою складовою ефекту від формування транспортно-логістичного кластера є приріст валового регіонального продукту, який відображає зростання виробництва на підприємствах у сфері транспорту й логістики та суміжних видів економічної діяльності.

Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні концептуальних положень формування транскордонного транспортно-логістичного кластера як ефективної форми співробітництва регіонів України та Вишеградської четвірки.

Список використаних інформаційних джерел

1. Іванов С. В., Ляшенко В. І., Трушкіна Н. В. Правові аспекти створення транспортно-логістичних кластерів в регіонах України. Gesellschaftsrechtliche Transformationen von wirtschaftlichen Systemen in den Zeiten der Neo-Industrialisierung: Collective monograph /

Akademie der Wirtschaftswissenschaften der Ukraine. Nürnberg: Verlag SWG imex GmbH, 2020. S. 661–668.

2. Liashenko V., Ivanov S., Trushkina N. A Conceptual Approach to Forming a Transport and Logistics Cluster as a Component of the Region's Innovative Infrastructure (on the Example of Prydniprovsky Economic Region of Ukraine). *Virtual Economics*. 2021. Vol. 4. № 1. P. 19–53. [https://doi.org/10.34021/ve.2021.04.01\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2021.04.01(2)).
3. Пушак Г. І., Трушкіна Н. В. Обґрунтування доцільності створення транспортно-логістичного кластеру в Карпатському економічному районі. *Економічний вісник Донбасу*. 2021. № 1(63). С. 61–77. [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2021-1\(63\)-61-77](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2021-1(63)-61-77).
4. Trushkina N., Dzwigol H., Kwilinski A. Cluster Model of Organizing Logistics in the Region (on the Example of the Economic District “Podillya”). *Journal of European Economy*. 2021. Vol. 20. № 1. P. 127–145. <https://doi.org/10.35774/jee2021.01.127>.
5. Трушкіна Н. В. Кластерна модель організації логістичної діяльності в Причорноморському економічному районі. *Причорноморські економічні студії*. 2021. Вип. 62. С. 95–106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.32843/bses.62-16>. – Назва з екрана.
6. Ляшенко В. І., Осадча Н. В., Трушкіна Н. В. Можливі організаційно-правові форми транспортно-логістичного кластеру в Причорноморському економічному районі. *Причорноморські економічні студії*. 2021. Вип. 67. С. 60–70 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.32843/bses.67-10>. – Назва з екрана.
7. Осадча Н. В., Трушкіна Н. В. Генезис понять «транзитний потенціал регіону» і «митний режим транзиту» у міжнародній логістиці. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 52. С. 9–19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.32843/infrastructure52-2>. – Назва з екрана.

О. Я. Маліновська, к. е. н., доцент;

А. А. Драгомирецька, студентка

Львівського національного університету імені Івана Франка

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУБ'КТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Поширення коронавірусної хвороби у пандемічних масштабах призвело до виникнення ситуації, за якої уряди багатьох

країн почали вводити ряд карантинних обмежень для поліпшення епідеміологічної ситуації. Ці карантинні заходи обмежують не тільки діяльність домогосподарств, а й діяльність суб'єктів господарювання.

Цілком очевидно, що такі обмеження або зупиняють роботу підприємства, або ж сильно її ускладнюють, що можна зрозуміти із показників зміни реального ВВП України: реальний ВВП зменшився на 4 % у 2020 році порівняно з 2019 роком, при тому, що у 2019 році він збільшився на 3,2 % порівняно з 2018 роком і у 2018 році він зріс на 3,4 % порівняно з 2017 роком [1]. Також, згідно з опитуванням, проведеним спільно Програмою розвитку ООН (ПРООН), ООН-Жінками, Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН, 57,4 % респондентів (власники малого та середнього бізнесу, мікробізнесу) зазначили, що пандемія суттєво вплинула на спосіб ведення бізнесу [4].

За період карантинних обмежень суб'єкти господарювання зіштовхнулися з такими соціально-економічними проблемами:

- зниження попиту, що зазначили 81,9 % респондентів (власники малого та середнього бізнесу, мікробізнесу), згідно з опитуванням, проведеним спільно ПРООН, ООН-Жінками, Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН [4]. Що і не дивно адже доходи населення скоротились, що видно з статистичних даних і різноманітних опитувань: зміна реального наявного доходу у 2020 році становила 2,6 % по відношенню до 2019 року, в той же час, як у 2019 році реальний наявний дохід зріс на 9 % порівняно з 2018 роком, а у 2018 році на 10,9 % порівняно з 2017 роком [1]; 52,4 % респондентів (представники домогосподарств) опитування, проведеним спільно ПРООН, ООН-Жінками, Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН, зазначили, що їх дохід значно знизився під час пандемії і ще 41,8 % респондентів, зазначили, що дохід знизився, але незначно; також в результатах цього ж опитування зазначено, що 23 % респондентів були дещо схвильовані нестачею їжі через брак грошей, а 12 % сильно схвильовані [4];

- неможливість утримання наявного персоналу, потреба в його скороченні, 24,7 % респондентів (власники малого та

середнього бізнесу, мікробізнесу) заявили, що були змушені скоротити чисельність персоналу під час пандемії і 56,5 % респондентів були змушені зменшити кількість робочих годин, заробітну плату власним працівникам згідно з результатами того ж опитування [4]. Це саме можна зрозуміти і за допомогою таких показників, як рівень безробіття, і кількість працівників, які перебували в умовах вимушеної неповної зайнятості. Рівень безробіття населення віком 15–70 років на останній квартал 2020 року становив 10,1 %, при 8,7 % того ж кварталу 2019 року і 9,3 % того ж кварталу 2018 року [1]. Кількість працівників, які перебували в умовах вимушеної неповної зайнятості за останній квартал 2020 року становила 197 тис.ос., за той же квартал 2019 року 138,9 тис.ос., того ж кварталу 2018 року 148,8 тис.ос. [2];

- закриття певних виробничих ліній і торгових точок, з чим довелось зіштовхнутись 41 % респондентів (власники малого та середнього бізнесу, мікробізнесу) опитування, проведеним спільно ПРООН, ООН-Жінками, Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН [4];

- встановлення гнучкого графіку для працівників стало проблемою для 25,3 % респондентів згідно з результатами опитування [4];

- переведення роботи повністю або частково у онлайн-режим;

- витрати на купівлю засобів захисту понесли 89,5 % респондентів (власники малого та середнього бізнесу, мікробізнесу) згідно з опитуванням [4];

- різноманітні проблеми зі збутом та купівлею продукції, згідно з опитуванням, проведеним спільно ПРООН, ООН-Жінками, Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН, 39,6 % респондентів підтвердили зміни в логістиці і в транспортуванні вантажів, 56,5 % стикались з затримкою або невдалою доставкою замовлення, 67,8 % респондентів стикались з тим, що їхні клієнти скасовували замовлення через пандемію, 35,5 % були вимушені шукати нових постачальників, 39 % із затримкою платежів, і 40,2 % з затримкою або невдалим

поверненням платежів, а у 51,2 % респондентів канали збуту виявились заблокованими [4];

– скорочення інвестицій, що чітко видно з динаміки такого показника як індекс капітальних інвестицій, який за останній квартал 2020 року становив 61,8 % по відношенню до відповідного періоду попереднього року, за останній квартал 2019 року 115,5 % і у 2018 році 116,4 % відповідно [3];

– нестача фінансів, що зазначили 60,3 % респондентів (власники малого та середнього бізнесу, мікробізнесу) опитування, проведеним спільно ПРООН, ООН-Жінками, Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН [4].

З вищезазначеного, очевидно, що карантинні обмеження значно впливають на діяльність суб'єктів господарювання, в найбільш несприятливих умовах знаходяться підприємства малого та середнього бізнесу, яким дуже важко знайти спосіб повноцінно функціонувати у нових умовах. Мале та середнє підприємництво немає можливості сплачувати відповідні податки, що негативно впливає на поповнення бюджету. Тому, уряду України слід зосередити свою увагу на пошуку рішень, які допоможуть адаптуватись малому та середньому підприємництву до функціонування в умовах пандемії та карантинних заходів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Державна служба статистики України. Макроекономічні показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 02.04.2021). – Назва з екрана.
2. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. Оплата праці та соціально-трудова відносина. Кількість працівників, які перебували в умовах вимушеної неповної зайнятості, за видами економічної діяльності за квартал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 02.04.2021). – Назва з екрана.
3. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Економічна статистика. Економічна діяльність. Капітальні інвестиції. Індеси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності (до відповідного періоду попереднього року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 02.04.2021). – Назва з екрана.

ронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 02.04.2021). – Назва з екрана.

4. Report. COVID-19 in Ukraine: Impact on Households and Businesses [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ua.undp.org/content/ukraine/en/home/library/democratic_governance/covid-19-in-ukraine--impact-on-households-and-businesses.html (дата звернення: 02.04.2021). – Назва з екрана.

О. Я. Маліновська, к. е. н., доцент;

К. П. Підручняк, студент

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Розвиток місцевого самоврядування, створення об'єднаних територіальних громад, передача ресурсів та повноважень місцевим радам в рамках реформи децентралізації в першу чергу сприяє до покращення соціальних показників, економічну та інвестиційну привабливість територій для якісного та комфортного проживання. Особливістю функціонування новостворених адміністративно-територіальних об'єднань є усвідомлення того, що територія пов'язана не лише за назвою, а й за допомогою нового бачення перспектив на майбутнє

Об'єднані територіальні громади – це точки економічного зростання з новим якісним менеджментом і ресурсами. Лідери громад – це менеджери, які зацікавлені в залученні іноземних інвестицій, а це насамперед сплата податків, наповнення місцевих бюджетів і створення інфраструктурних проектів [1].

У наш час проблеми покращення фінансової спроможності громади вирішуються шляхом розвитку інфраструктури на їх територіях, забезпечення стратегічного управління територіальним розвитком, просування територій, сприяння інвестиціям, підтримки місцевого бізнесу та промислового розвитку. Кожен з муніципалітетів визначає пріоритетні райони на своїх територіях, зокрема сільські райони віддають перевагу розвитку агробізнесу та сільськогосподарського виробництва, характерних для даної області. Таким чином громади відроджують переробку льону та вирощування сорго на своїх територіях.

Особливу увагу для активізації економічного потенціалу територіальної громади слід приділяти при формуванні показників державного бюджету на плановий рік, в тому числі в частині міжбюджетних відносин і визначення особливостей складання розрахунків до проектів місцевих бюджетів та підготовці проекту Закону України «Про Державний бюджет України».

Основні напрямки роботи з формування показників державного бюджету в частині місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин в цей період полягають в наступному:

1) підготовка та повідомлення особливостей звіту про місцевий бюджет на 2022 рік та розподіл міжбюджетних трансфертів з державного бюджету до місцевих бюджетів місцевим органам влади;

2) здійснення горизонтального збалансування податкової спроможності місцевих бюджетів та встановлення рівня базових / зворотних субсидій для місцевих бюджетів, які відносяться до державного бюджету;

3) проведення зустрічі з представниками обласної та Київської державних адміністрацій міста для обговорення особливостей формування проектів місцевих бюджетів на 2022 рік;

4) консультування з всеукраїнськими асоціаціями органів місцевого самоврядування щодо законопроекту про бюджет на 2022 рік [2].

Важливим є дотримання всіх цих напрямків, що дає змогу активізувати економічний потенціал територіальної громади, а саме залучити іноземні інвестиції, що є невід'ємною частиною розвитку національної економіки України, які сприяють вступу територіальних громад в глобальне ділове середовище. Ефективність іноземних інвестицій багато в чому залежить від правильного вибору пріоритетних напрямків для інвестиційних проектів. Однак перед тим, як визначити пріоритет іноземних інвестицій, необхідно визначити основні проблеми та недоліки цього процесу [3].

Іноземні інвестиції приносять користь не тільки інвестору, але територіальним громадам та економіці країни зокрема.. Використання іноземних інвестицій дає змогу зосередитись на

прямих та непрямих вигодах. До прямих вигод відносяться: отримання доступу до передових технологій та методів управління, сприяння розвитку власних продуктивних сил на об'єднаних територіях і сприяння розвитку науково-технічного співробітництва [4]. Непрямі вигоди від іноземних інвестицій включають: придбання нових технологій, обладнання та ноу-хау; можливість підготовки кадрів фахівців, менеджерів та підприємців, які мають сучасні управлінські та організаційні технології; активізація експортного потенціалу країни-донора; розвиток регіональних ресурсів [5].

Отже, можна констатувати, що до механізмів активізації економічного потенціалу громади як інструменту вирішення проблем соціального розвитку можна віднести: необхідність формування фінансово спроможних об'єднаних територіальних громад, створення сприятливого інвестиційного клімату, розробку громадами якісних проєктів для фінансування, вироблення механізму надання безоплатних медичних послуг, удосконалення міжрегіонального співробітництва громад та розширення повноважень громад, щодо земель за межами населених пунктів.

Список використаних інформаційних джерел

1. Пальчук В. Розвиток економічного потенціалу громад у рамках реформи з децентралізації [Електронний ресурс] / В. Пальчук // Україна: події, факти, коментарі. – 2018. – № 11. – С. 38–50. – Режим доступу: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2018/ukr11.pdf>. – Назва з екрана.
2. Формування місцевих бюджетів на 2021 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/6540>. – Назва з екрана.
3. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади / О. П. Кириленко та ін. ; Асоціація міст України. Київ : ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 396 с.
4. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні // Офіційний вісник України. – 2011. С. 2.
5. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово – комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/press/news/767-inves>. – Назва з екрана.

О. Я. Маліновська, доцент;

Д. С. Хомяк, студент

Львівський національний університет імені Івана Франка

ОБЛІГАЦІЙНІ ПОЗИКИ ЯК ФІНАНСОВО КРЕДИТНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ПОКРАЩЕННЯ ТЕРИТОРІЇ МУНІЦИПАЛІТЕТУ

Кредитні інструменти є альтернативою податковим надходженням до місцевих бюджетів, що, як відомо, становлять основу фінансового забезпечення місцевого самоврядування. Використання органами місцевого самоврядування кредитних інструментів допомагає залучити додаткові джерела фінансового забезпечення розвитку територій, що акумулюються не стільки в публічному секторі, а скільки на внутрішніх і зовнішніх фінансових ринках.

Одним із фінансово – кредитних інструментів фінансового забезпечення місцевого самоврядування є облігаційні позики, які передбачають розміщення органами місцевого самоврядування облігацій внутрішньої чи зовнішньої позики на фондовому ринку.

На відміну від інших кредитних інструментів, облігаційні позики дають змогу залучити значні грошові ресурси на тривалий термін. Здійснюючи облігаційні позики, муніципалітет може профінансувати високовартісні капітальні проекти, а саме: будівництво або модернізацію систем водопостачання та водовідведення, розвиток транспортної інфраструктури, будівництво закладів освіти, охорони здоров'я, культури, спорту тощо. Завдяки цьому інструменту можна акумулювати ресурси як від великих інвесторів, (зокрема, інституційних) так і від широкого кола осіб, які проживають чи працюють на території муніципалітету, і таким чином безпосередньо залучити їх до процесів місцевого економічного розвитку та зацікавити в його результатах [1] Використовуючи облігаційні позики виникає можливість трансформувати внутрішні заощадження громади в інвестиції та в розвиток муніципалітету.

Важливою умовою досягнення очікуваних результатів від здійснення облігаційних позик є належний рівень управління запозиченнями, тобто проведення муніципалітетом вираженої боргової політики. Під час формування та проведення боргової політики потрібно враховувати всі переваги й недоліки залучення позикових коштів через здійснення облігаційних позик (табл. 1).

Таблиця 1 – Переваги й недоліки облігаційних позик

Переваги	Недоліки
Ефективний механізм залучення ресурсів для фінансування щораз більших потреб у зведенні нових об'єктів інфраструктури	Збільшення залежності місцевих органів влади від центрального уряду внаслідок утворення надмірного місцевого боргу
Можливість планового розподілу боргового навантаження на тривалий строк	Нерівномірний розподіл вигоди і витрат в цілому між різними поколіннями місцевого населення
Підвищення ринкової та фінансової дисципліни місцевих органів влади	Ризик зменшення обсягів фінансування поточних видатків муніципалітету
Поліпшення інвестиційної муніципалітету	Погіршення інвестиційного клімату в країні через утворення надмірного місцевого боргу
Зміцнення конкурентних позицій муніципалітету, що здійснює запозичення, проти інших	Зниження кредитного рейтингу муніципалітету внаслідок утворення надмірного місцевого боргу

Таблиця виконана автором на основі [1, 3].

Перед місцевими органами влади постає завдання забезпечити оптимальну структуру боргу задля мінімізації видатків на його обслуговування та підтримання економічно безпечного рівня боргового навантаження, зокрема забезпечення рівномірного в часі графіка виплат за облігаціями місцевих позик.

Лідерами в розвитку ринку облігацій місцевих позик є країни з федеративним устроєм, насамперед США. Значну роль такі цінні папери відіграють у країнах Азії (передусім Японії), де кошти, отримані від їх продажу, спрямовують на фінансування будівництва, освіти, сільського господарства, екологічних

проектів тощо. Зі зростанням мобільності міжнародного капіталу та диверсифікацією фінансових інструментів ринок місцевих облігацій зростає і в країнах із середнім рівнем доходу й вищими ризиками, зокрема в країнах Латинської Америки та Євразії.

Щодо європейського досвіду, то кредитори мають великий інтерес до місцевих запозичень у цих країнах, це пов'язується з широким поширенням гарантуванням державою виконання органами місцевого самоврядування своїх зобов'язань. Надаючи гарантії за місцевими позиками, держава сприяє зниженню кредитного ризику для кредиторів та відсоткової ставки за користування позиковими коштами для муніципалітетів. В Україні ж, відповідно до чинного законодавства, держава не відповідає за борговими зобов'язаннями місцевих бюджетів, і як результат, порівняно з європейськими країнами обсяг місцевих позик, здійснюваних місцевими органами влади, у розрахунку на душу населення в Україні є значно нижчим. Однією з головних проблем розвитку муніципальних запозичень в Україні є недосконала нормативно-правова база [2, 3].

Виходячи з вищезазначеного можемо констатувати, що основними недоліками нормативної бази є:

- не врегульоване питання щодо місцевого боргу, в Україні загальний розмір місцевого боргу не повинен перевищувати 200 % надходжень бюджету розвитку, але більшість науковців стверджують, що обсяг безпечного боргу повинен становити 30–40 % доходів місцевого бюджету, тому дана проблема визначення критерій щодо заборгованості місцевої влади залишається нерозв'язаною для України [4];

- значні ризики від органів місцевого самоврядування, пов'язаних із-за відсутності у законодавстві України чіткого механізму для захисту інтересів територіальної громади від не ефективного використання органами місцевого самоврядування права здійснювати місцеві запозичення та надавати гарантії;

- відсутність уповноваженого органу, який буде здійснювати контроль за використанням отриманих позик, наданих гарантій, станом місцевих боргів, надавати інформацію інвесторам про кредитоспроможність відповідного регіону;

Також важливо зазначити не менш важливими проблемами місцевих запозичень в Україні є відсутність у влади чіткого використання запозичених коштів і механізм ліквідації заборгованості перед кредиторами, нестача кваліфікованого персоналу в муніципальних органах влади, які б мали знання та досвід в сфері випуску та погашення облігацій місцевої позики, відсутність повної інформації щодо діяльності емітентів та використання запозичених коштів, недостатньо розвинена інфраструктура фондового ринку України, яка не дає можливість всім зацікавленим юридичним чи фізичним особам приймати участь у формуванні портфелю попиту на муніципальні цінні папери.

Список використаних інформаційних джерел

1. Синяк Д. Облігації як інструмент розвитку міст [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/9009>. – Назва з екрана.
2. Роль муніципальних облігацій у процесі розвитку муніципалітетів / Корніяк О. В. 2016 138–144 ст.
3. У другій половині XIX – на початку XX ст. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2016/01/138-145__no-1__vol-56__2016__UKR.pdf. – Назва з екрана.
4. Фінансові інструменти: емісія муніципальних облігацій : наук.-практ. посіб. / В. І. Козак, С. О. Москвін, В. В. Посполітак. – Київ : DESPRO, 2019. – 142 с.

І. В. Петрик, викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності;

К. О. Горобець, студентка;

М. Д. Даценко, студентка

Донецький державний університет управління

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

Вплив глобалізаційних процесів сприяє не лише появі нових закономірностей, а призводить до змін у рівні відповідальності за місцевий розвиток, що обумовлює посилення ролі територіальних громад в соціальних, економічних та екологічних

перетвореннях в країні та її локальних територіях. Так, процеси децентралізації та реформування місцевого самоврядування дозволили перетворити територіальні громади із об'єкта управління в суб'єкт, надавши їм змогу самостійно забезпечувати свою спроможність, визначати напрямки та пріоритети розвитку. У зв'язку із чим дослідження розвитку територіальних громад, зокрема економічного аспекту, є доцільним та актуальним, що й обумовлює вибір теми дослідження.

Економічний розвиток є пріоритетним завданням територіальних громад, який забезпечує зростання економічного добробуту населення завдяки ефективному використанню наявних ресурсів в результаті чого відбувається перехід на новий етап економіки. Для виконання зазначеного пріоритетного завдання громаді необхідно не лише розробити стратегічний план розвитку громади, а й визначити відповідальних осіб за його реалізацію, назначити відповідальних за налагодження діалогу з бізнес-структурами, розмістити на відповідному сайті економічний профіль чи паспорт громади.

В умовах проведення реформи місцевого самоврядування особливої уваги заслуговує економічний розвиток громади з використанням механізму співробітництва, зокрема у межах кількох територіальних громад, завдяки чому вирішення спільних проблемних питань є можливим. Безумовно, економічний розвиток будь-якої громади повинен відповідати її потребам та бути націленим на вирішення проблемних питань [1].

Виділимо форми співробітництва, які виникають між територіальними громадами та сприяють їх економічному розвитку:

- делегування завдань між учасниками співробітництва щодо вирішення актуальної проблеми із правом розпоряджатися відповідними для цього ресурсами;
- координація діяльності територіальних громад та об'єднання необхідних ресурсів на визначений проміжок часу;
- акумулювання спільних фінансових коштів щодо утримання об'єктів інфраструктури;
- утворення спільних суб'єктів господарювання, зокрема, комунальних підприємств, організацій, установ;

– утворення спільного органу управління щодо виконання повноважень, визначених законом [2].

Отже, зазначені форми співробітництва надають економічні переваги для територіальних громад, які проявляються в консолідації ресурсної бази щодо вирішення актуальних завдань рівня міжтериторіального значення, здійснення фінансування якого є складним для будь-якого окремого місцевого бюджету; збільшення суспільного ринку за рахунок об'єднання кількості потенційних споживачів – учасників територіальних громад в результаті утворення нових комунальних підприємств в межах співробітництва; створення належних умов для інвесторів з реалізації відповідних інвестиційних проєктів із значно нижчим терміном окупності в порівнянні із одиничними громадами, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності локальних територій із залучення інвестицій; формування необхідних умов щодо проведення реформ у системі адміністрування та управлінні територією, яка є спільною для громад у налагодженні співробітництва.

Однією із найбільш фінансово спроможних територіальних громад в Україні є Байковецька об'єднана територіальна громада, яка входить до ТОП-20 найуспішніших громад країни [3, с. 42]. Превалюючу частку бюджету зазначена громада формує завдяки наявності підприємства з іноземними інвестиціями, яке займається виготовленням бортових систем для автомобілей. В Байковецькій ОТГ було прийнято програму з налагодження співробітництва з бізнес-структурами та профспілками, що дозволило більш ефективно використовувати трудові ресурси, забезпечувати соціальний захист населення та недопускати зростання чисельності безробітних.

Отже, головна мета досліджуваної громади – це збереження робочих місць та створення сприятливих умов праці для робітників, вчасна виплата заробітної плати та її достойний рівень. Зазначена мета віднайшла реалізацію в таких напрямках розвитку громади:

– стимулювання щодо створення нових робочих місць у роботодавців, а також розширення сфери застосування робочої сили;

- сприяння навчанню, підвищенню кваліфікації, а отже і конкурентоспроможності економічно активного населення;
- регулювання трудової міграції за рахунок підвищення мобільності робочої сили;
- надання робочих місць громадянам, які потребують соціального захисту та не можуть конкурувати на ринку праці на рівних умовах з іншими.

Таким чином економічний розвиток територіальної громади залежить, в першу чергу, від рівня її фінансової спроможності, підвищення якого можливо за умови розвитку економіки, а також використанні стратегічного підходу до територіального управління та дієвих механізмів залучення інвестицій.

Список використаних інформаційних джерел

1. Сірик З. О. Економічний розвиток і співробітництво територіальних громад. Регіональна економіка, 2016. № 3. С. 34–42.
2. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» від 17.06.2014 р. № 1508-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/1508-18> (дата звернення 01.11.2021). – Назва з екрана.
3. Пальчук В. Розвиток економічного потенціалу громад у рамках реформи з децентралізації. Україна: події, факти, коментарі. 2018. № 11. С. 38–50.

Р. В. Сасевич, аспірант

Львівський національний університет імені Івана Франка

РОЛЬ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ ЯК СУБ'ЄКТА САМОВРЯДУВАННЯ В ПРОЦЕСІ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Прагнення сучасної влади якнайшвидше стабілізувати ситуацію в країні, спрямування на євроінтеграційні орієнтири інноваційного розвитку усе більше актуалізує потребу в підвищенні ефективності діяльності органів управління, зокрема в процесі управління соціально-економічним та інноваційним розвитком територій. Особливого значення це набуває на місцевому рівні на тлі децентралізації влади, реформування місцевого самовря-

дування, об'єднання територіальних громад, коли роль науки в забезпеченні спроможності об'єднаних громад значно зростає.

Для формування інтегрованої процесно-функціональної моделі системи управління соціально-економічним та інноваційним розвитком територіальних громад пропонується підхід, який урахує особливості управління на рівні муніципальних утворень, специфіку умов, що створюються на тлі процесів децентралізації влади та об'єднання громад, розвиток програмно-цільового підходу, співробітництва громад, становлення громадянських компетентностей їх членів [1].

В якості головного критерію результативності управління виступає рівень ефективності керованого об'єкта. У зв'язку з цим на регіональному рівні в сучасних умовах висувається завдання створення управлінського потенціалу. Його сутність ми визначаємо, як сукупність всіх видів ресурсів, якими володіє і які використовує регіональна система управління з метою збільшення економічного потенціалу території. Управлінський потенціал виступає в матеріальній та інтелектуальній формах. До матеріальної форми можна віднести витрати на управління, які визначаються змістом, організацією, технологією та обсягом робіт з реалізації відповідних функцій, види і кількість ресурсів, що використовуються: трудових, інформаційних, матеріально-технічну базу. Інтелектуальна форма включає в себе характер і професіоналізм управлінської праці, кадровий потенціал, методи і технологію управління, якість інформації, організаційні структури, корпоративну культуру, творчий підхід до вирішення управлінських завдань [2, с. 240].

З точки зору системного підходу до управління, на наш погляд, об'єднану територіальну громаду слід розглядати з двох сторін: як об'єкт державного управління і з урахуванням економічної самостійності, як суб'єкт самоврядування.

Як суб'єкт самоврядування об'єднана територіальна громада володіє наступними ознаками:

1. Самостійність згідно розробки регіональних нормативно-правових документів.
2. Затвердження і виконання бюджету.

3. Встановленням місцевих податків і зборів.

4. Освіта.

5. Відповідальність за прийняті рішення.

Кожна територіальна система, та будь-яка її підсистема має свої елементи, блоки, підсистеми і зв'язки між ними, свої специфічні цілі і завдання. Отже, кожен рівень управління має свої особливості, способи і методи впливу. Система управління складається із суб'єкта та об'єкта управління. Суб'єкт управління (керуюча підсистема) – це учасник процесу управління, сукупність державних, громадських і господарських органів управління. Об'єктом управління (керованої підсистемою) є всі види відносин, що виникають у результаті господарської діяльності між цими суб'єктами та органами регіональної влади. За допомогою механізму управління налагоджується зовнішнє і внутрішнє взаємодія елементів системи управління: по каналах прямого зв'язку до об'єкта управління надходить розпорядча інформація, а по каналу зворотного зв'язку – звітна [3, с. 300].

Здатність аналізувати, систематизувати, нагромаджувати й передавати інформацію сьогодні є найважливішим управлінським навиком. Найбільш ефективно така підтримка прийняття управлінських рішень забезпечується використанням нових комп'ютерних технологій.

Отже, управління потенціалом розвитку соціально-економічних систем, як й інших складних систем, відбувається через процеси самоорганізації, що містять періодичні зміни фаз руйнування старих і виникнення нових структур (об'єднаних територіальних громад), а також їх закріплення та підтримання у порівняно стійкому стані. В цілому процес управління потенціалом розвитку об'єднаної територіальної громади являє собою послідовність реалізації управлінських функцій (планування, організація, мотивація, координація, контроль) і процедур суб'єктом управління (відповідним органом місцевого самоврядування, уповноваженим органами державної влади) відносно об'єкту управління (територіальної громади) із дотриманням визначених принципів з метою забезпечення найвищої якості життя та добробуту членів громади.

Список використаних інформаційних джерел

1. Про добровільне об'єднання територіальних громад [Електронний ресурс] : Закон України від 05 лютого 2015 № 157-VIII (Редакція станом на 01.01.2018). – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T150157.html. – Назва з екрана.
2. Васильченко Г. Г. Планування розвитку територіальних громад : навч. посіб. для посадових осіб місцевого самоврядування, 2015. 256 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://auc.org.ua/sites/default/files/library/1plangrweb.pdf>. – Назва з екрана.
3. Мікловда В. П. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістемологічні підходи та практична проблематика : монографія. Полтава, 2013. 307 с.

S. Tsviliy, *Ph.D., Assoc. Prof.*;

D. Gurova, *Ph.D., Assoc. Prof.*

National University «Zaporizhzhia Polytechnic»

DEVELOPMENT OF MICRO-BUSINESS OF THE REGION IN THE CONDITIONS OF POST-CORONAVIRUS TOURISM

Today, under the influence of COVID-19 factors, mainly the state and small and medium-sized local entrepreneurs contribute to tourism. In addition, transformational and systemic changes in the economy of Ukraine, institutional transformations of subject-object structure, digitalization of business, public authorities define the process of entrepreneurship as a phenomenon that becomes the foundation of post-coronavirus economy, and which will create broad prospects development (as evidenced by the experience of developed countries, in which indicators of development and the role of the micro-enterprise sector in the economy occupy a stable position), will ensure the socio-economic growth of regions and countries, in general [1; 2].

It should be noted that these prerequisites include: changes in the nature of the economic space and business relations within it (1); transformation on the newest principles of economic bases of system of division of work of region (2); formation of a layer of owners (3); ensuring property rights, inviolability, freedom to choose the sphere of transparent capital investment (4); variety of forms of product

production, forms of business, property in the multilevel economy of the region (5); openness of domestic markets, national economy for the establishment of world economic relations (6); liberalization of economic processes (7). In this context, it is more practical to outline the directions, goals, objectives and measures of public policy to ensure the vector of strengthening the economic security of this sector of the regional economy [3]. When starting to develop a strategy and a certain policy, it is necessary to determine the range of negative factors that will be addressed by the developed measures. In addition to COVID-19 and the existing factors in the regions that hinder the development of micro-business and hinder the progress of reform and post-coronavirus transformations, important restraining factors are the following: credit system, lack of favorable investment and innovation climate, tax policy. At the same time, the subjects of the tourism micro-business sector of the region do not have the opportunity to attract available financial and credit resources for business investment, innovation, modernization.

According to this situation, it should be added that these conditions do not correspond to the nature of a favorable environment for doing business and until they are changed, the prospect of creating appropriate conditions for micro-business development in most regions of Ukraine is quite limited [4]. Given the systemic causes, the solution of a set of problems is impossible due to the implementation of certain measures. It is important to develop a strategy to change the relationship “government – tourism micro-business – society” on the basis of post-coronavirus phased implementation of a set of measures of economic, regulatory, organizational, administrative, law enforcement nature. The strategic goal of measures and decisions should be the need to form a viable competitive environment, conditions for the development of legitimate business activities. It should be recognized that public policy in the field of support for tourism micro-companies in the region is not coordinated and is not fully implemented to achieve the goals set by public authorities. The policy of supporting micro-entrepreneurship needs to be significantly adjusted. The principles for ensuring the development of micro-business in the region of post-coronavirus tourism in

the region should be: emphasis on the development of tourism subsectors that have comparative and competitive advantages in the global economy on a regional and global scale (1); high level of internal integration of the domestic tourism economy of the region, creation of a strong national tourism market as a fundamental basis for conquering and securing relevant niches in highly competitive and efficient global markets for integrated tourism services (2); taking into account different factor intensity, capital and employment of tourist industries, compared with other countries, taking into account domestic prices, their world counterparts (3); creation of a post-coronavirus system of incentives for public legitimization of shadow incomes from tourist activity and ownership of tourist infrastructure objects (4); providing investment in innovation, scientific and technological development, education, social tourism in the region, which will ensure the development of these less profitable areas, including by amnesty “shadow” income from entrepreneurship invested in these areas (5) [5].

In the post-coronavirus space, the liberalization of economic policy of the state through adequate restrictions on the institution of public power, hypertrophied functions and financial levers of influence, which allow easy manipulation of economic processes in tourism and make political action an extremely attractive “business area” for various monopolistic associations and political and financial groups, can be achieved through measures: a significant reduction in taxes while limiting the amount of other financial resources accumulated in the budget, the harmonization of customs tariffs and fees to the level required by the requirements of global business (1); elimination of “informal” benefits, preferences, subsidies paid from state and local budgets to large enterprises (2); significant simplification of the procedure for creating new micro-enterprises and liquidation of existing ones, passing of permitting and approval procedures (3); strengthening the antimonopoly legislation of Ukraine with a simultaneous increase in the role and growth of the weight and functions of the Antimonopoly Committee (4); judicial reform (strengthening the institutional support of the judicial system, increasing the openness and transparency of the judiciary, the

introduction of the institute of case law in judicial practice) (5); separating power from micro-business by banning entrepreneurs from running for representative, executive or judicial positions until their business at the regional level is sold at an open auction with appropriate media coverage (6).

Further research makes sense in the direction of studying: approaches to the formation of a permanent system of monitoring the economic security of micro-entrepreneurship at all levels of public administration (1); measures aimed at strengthening the competitive position of tourism entities and the search for organizational and economic mechanisms to strengthen the economic security of micro-business companies and micro-enterprises in the region (2); functions of economic and social security of the region, its economic growth and competitiveness and a number requirements for the system of public management of micro-entrepreneurship in the region (3).

References

1. Durovich A. P. (2003). Marketing v turizme [Marketing in tourism]. Minsk : Novoye znaniye [in Russian].
2. Kyfyak V. F. (2010). Stratehiya rozvytku terytorialnykh rekreatsiynykh system: teoriya, metodolohiya, praktyka [Strategy of development of territorial recreational systems: theory, methodology, practice]. Kyiv; Chernivtsi : Knyhy-KHKHI [in Ukrainian].
3. Zaitseva V. M. (eds.). (2017). Industriya hostynnosti v Ukrayini: stan i tendentsiyi rozvytku [Hospitality industry in Ukraine: state and development trends]. Zaporizhzhia: Prosvita [in Ukrainian].
4. Zaitseva V. M. (eds.). (2018). Stratehichne upravlinnya hotelnymy pidpryyemstvamy v umovakh hlobalizatsiyi [Strategic management of hotel enterprises in the context of globalization]. Zaporizhzhia: ZNTU [in Ukrainian].
5. Zaitseva V., Tsviliy S., Gurova D., Korniienko O., Mamotenko D. (2021). Postcoronavirus formation of tourist micro-business of the region on the basis of economic security. Management, finance, economics: modern problems and ways of their solutions, (P. 169–202). USA. Boston: Primedia eLaunch [in English].

СЕКЦІЯ 7:
СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ПІДГОТОВКИ
ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ, ЕКОНОМІЧНОЇ
КІБЕРНЕТИКИ, АНАЛІТИКИ, КОМП'ЮТЕРНИХ
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА
ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

N. M. Bobukh, Doctor of Philology, Professor;

*V. L. Ishchenko, Candidate of Philology, Associate Professor
HEI of Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade"*

**TRENDS IN LANGUAGE TRAINING OF SPECIALISTS
IN ECONOMICS, ECONOMIC CYBERNETICS,
ANALYTICS, COMPUTER INFORMATION
TECHNOLOGY AND DIGITAL ECONOMY**

Our world is constantly changing, and with it the students, many of whom represent the generation of “digital natives”, i.e. generation born in 2002–2003 and living in the company of computers, cell phones, the Internet, and other gadgets of the digital age. This means that learning technologies cannot remain the same. In order to be competitive universities and teachers themselves must find other, slightly different forms of interaction with students who perceive process and reproduce information differently. Distance learning is one way to solve this problem.

Nowadays, it is required from a specialist not only to have the ability to express his/her thoughts in oral or written forms correctly in linguistic and speech terms, but also the ability to logically and reasonably express his/her point of view, analyze, compare and evaluate facts and events, i.e. possession of critical thinking skills.

The purpose of this research is to find a solution to a set of theoretical and practical issues related to the selection of the content of a distance course in foreign language for students majoring in Economics, Analytics, Computer Information Technology and Digital Economy, its structuring, taking into account the specifics of distance learning, the development of a system of exercises, as well as control and testing.

A distance course can be effective and efficient if: 1) it meets the modern goals and objectives of teaching foreign languages; 2) a selection and structuring of the course content will be carried out taking into account the specifics of distance learning; 3) the course itself and the educational process will be built on the basis of a personality-oriented approach, using the corresponding modern pedagogical and information technologies; 4) a system of exercises and control for the distance course will be developed; 6) it will be possible to achieve a high degree of student motivation.

An attempt to create a distance course for the students majoring in Economics, Analytics, Computer Information Technology and Digital Economy has been made by the professors of Poltava University of Economics and Trade. The structural parts of the course are: 1) theoretical material, 2) practical tasks for classes, 3) tasks for independent work, 4) individual tasks, 5) tests for self-control.

This distance course is one of the sources of business information on the topics of Economics, Analytics, Computer Information Technology and Digital Economy. It consists of – units based on topics of great interest to everyone involved in or studying business.

It features authentic texts reflecting the latest trends related to the economic activity. This course will greatly improve an ability to communicate in English in business situations with your business partners. This course is aimed at developing communication skills necessary to succeed in a professional environment and will broaden learner's knowledge of the business world.

Students studying this course will become more fluent and confident in using the language of business, computer information technology and digital economics in a variety of contexts and. The first type of tasks is connected with reading texts on a variety of contemporary topics. Along with developing reading skills, there are tasks aimed at discussing and responding to the issues in the texts. There is a language review after each text and related exercises in the grammar reference section for each topic. These exercises give an opportunity revise language and structures which are common problem areas for advanced learners. They provide sufficient training in order to become more accurate in the use of English at an advanced level.

Other sections of the distance course develop essential business communication skills, such as giving presentations, dealing with questions, taking an active part in meetings, negotiations, strategies for telephoning and teleconferences, English for networking, as well as using the language for a variety of business writing tasks. Each business skills section contains a useful language box which provides learners with the language necessary to carry out the realistic tasks in each unit.

The texts of this distance course are based on business problems or situations and allow to use the language and communication skills developed while working through each unit. They give the opportunities to practice speaking, listening, reading and writing skills in realistic contexts. Each topic ends with a follow-up writing tasks that aim to provide practical help in writing commercial correspondence of all kinds, including letters, faxes, emails, reports, memos, contracts and social correspondence. It explains how to write clearly and effectively, and demonstrates how it is possible to be polite, direct and concise.

Thus, it should be noted that distance learning contributes to the implementation of modern educational paradigm, the integral components of which are student-centered training, individualization and differentiation of educational activities, the possibility of autonomous learning, self-education and self-development of students. The selection and organization of the content of teaching a foreign language in a distance course depends on the goal, the choice of the model distance learning, software capabilities, teaching staff competence and the willingness of participants in the educational process to network interaction.

References

1. Биков В. Ю. Дистанційне навчання в країнах Європи та США і перспективи для України / В. Ю. Биков // Інформаційне забезпечення навчально-виховного процесу: інноваційні засоби і технології : кол. монографія / В. Ю. Биков, О. О. Гриценчук, Ю. О. Жук та ін. / Академія педагогічних наук України, Інститут засобів навчання. – Київ : Атіка, 2015. – С. 77–140.

2. Anderson T., Rourke L., Garrison D. R., Archer W. Assessing Teaching presence in a Computer Conference Environment // Journal of asynchronous learning networks. – 2001. – 5 (2), P. 1–17.

М. Є. Рогоза, д. е. н., професор;

В. І. Перебийніс, д. е. н., професор;

О. К. Кузьменко, к. е. н., доцент

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ГРОМАД І ТЕРИТОРІЙ ЯК ОБ'ЄКТ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

Децентралізація влади в Україні характеризується не лише укрупненням територіальних громад, а й передачею владних повноважень щодо територіального (регіонального) розвитку від органів державного управління до органів місцевого самоврядування [3–7]. Відповідно, в сільських, селищних, міських радах створюються відділи, на які покладено функції управління соціально-економічним розвитком територій і територіальних громад, зокрема, стратегічне планування.

Це обумовлює доцільність внесення відповідних змін у фахову підготовку здобувачів вищої освіти спеціальності 051 Економіка, яку здійснюють заклади вищої освіти.

Серед нових навчальних дисциплін у Вищому навчальному закладі Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» останнім часом з'явилися такі, як «Економіка територій і територіальних громад» [1], «Економіка територій і територіальних громад (поглиблений рівень)» [2] (бакалаврський рівень) та «Стратегічне планування розвитку громад і територій» (магістерський рівень).

Навчальна дисципліна «Стратегічне планування розвитку громад і територій» розрахована на здобувачів вищої освіти освітніх програм «Економіка підприємства» та «Економічна кібернетика» спеціальності 051 Економіка ступеня «Магістр».

Вивчення даної навчальної дисципліни передбачає набуття майбутніми фахівцями теоретичних знань і практичних навичок, що дають можливість здійснювати стратегічне планування со-

ціально-економічного розвитку територій і територіальних громад.

Тривалість навчального курсу – 4 кредити ЄКТС/120 годин (лекції 16 год, практичні заняття 32 год, самостійна робота 72 год).

Вивчення зазначеної дисципліни ґрунтується на наявності знань з базових економічних дисциплін, а також таких дисциплін, як «Економіка територій і територіальних громад» та «Економіка територій і територіальних громад (поглиблений рівень)».

Статус дисципліни – вибіркова.

Структура навчальної дисципліни передбачає два модулі.

Модуль 1 «Теоретичні основи стратегічного планування розвитку територій і громад» включає чотири теми: 1) території та територіальні громади; 2) нормативно-правове забезпечення розвитку громад і територій; 3) планування розвитку територій і територіальних громад; 4) стратегування розвитку громад і територій.

Модуль 2 «Стратегічне планування людського розвитку територій і громад» містить наступні чотири теми: 5) трудові ресурси як провідний фактор розвитку територіальних громад; 6) зайнятість населення територіальних громад; 7) система управління використанням трудових ресурсів територіальних громад; 8) стратегічне планування трудовикористання в територіальних громадах.

Програмні результати навчання:

- застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій й прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади);

- використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки;

- виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач у процесі вивчення зазначеної дисципліни:

- здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях;
- здатність приймати обґрунтовані рішення;
- здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами;
- здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію;
- здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.
- здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

Для здобувачів денної, заочної та дистанційної форм навчання підготовлено і використовується у навчальному процесі дистанційний курс «Стратегічне планування розвитку громад і територій» [8].

Список використаних інформаційних джерел

1. Економіка територій і територіальних громад: дистанційний курс / укладач В. І. Перебийніс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.el.puet.edu.ua/st/course/view.php?id=2447> (дата звернення: 05.11.2021). – Назва з екрана.
2. Економіка територій і територіальних громад (поглиблений рівень): дистанційний курс / укладач В. І. Перебийніс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.el.puet.edu.ua/zo/course/view.php?id=2584> (дата звернення: 05.11.2021). – Назва з екрана.
3. Іванов С. В., Рогоза М. Є., Перебийніс В. І. Концепція соціальної держави як теоретична база розвитку сільських територій. Економічний вісник Донбасу. 2016. № 1 (43). С. 51–55.
4. Перебийніс В. І., Гавриш В. І., Перебийніс Ю. В. Державне регулювання соціально-економічного розвитку сільських територій. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі: Серія «Економічні науки». 2014. № 1. С. 79–84.

5. Перебийніс В. І., Житник Т. П. Управління використанням трудових ресурсів на підприємствах : монографія. Полтава : ПУСКУ, 2008. 332 с.
6. Перебийніс В. І., Рогоза М. Є. Сучасні проблеми розвитку територій і територіальних громад. Нова стратегія регіонального розвитку України: шлях до майбутнього : матеріали XI Пленуму Правління Спілки економістів України. Київ : СЕУ, 2019. С. 253–259.
7. Рогоза М. Є., Перебийніс В. І. Інституційне забезпечення розвитку й стратегування громад і територій. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі: Серія «Економічні науки». 2019. № 2 (93). С. 54–62.
8. Стратегічне планування розвитку громад і територій: дистанційний курс / укладач В. І. Перебийніс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.el.puet.edu.ua/st/course/view.php?id=2836> (дата звернення: 05.11.2021). – Назва з екрана.

О. М. Харчишина, заступник директора з навчальної роботи, спеціаліст вищої категорії, викладач-методист
ВСП «Технологіко-економічний фаховий коледж Білоцерківського національного аграрного університету»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ТА ПРИНЦИПИ ВИКЛАДАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН В ЗАКЛАДАХ ФАХОВОЇ ПЕРЕДВИЩОЇ ОСВІТИ

Економічна освіта є величиною досить динамічною, вона перебуває в постійному розвитку та потребує постійного оновлення.

Суттєвий вплив на освітню галузь чинять і глобальні проблеми людства. Так уже другий рік міць української освіти випробовує пандемія COVID-19, яка зумовила необхідність швидкої організації освітньої діяльності у дистанційному режимі. За цим стояв активний пошук додаткових фінансових ресурсів та нових технологій для діджиталізації освітнього процесу, введення в дію сучасних освітніх платформ, підвищення інформаційної культури викладачів та студентів, впровадження нових форм та методів подання навчального матеріалу, налагодження зворотного зв'язку між учасниками освітнього процесу.

Підготовка конкурентоспроможних, висококваліфікованих, мобільних фахівців є основною метою діяльності закладів фахової передвищої освіти. Досягти поставленої мети можна лише завдяки широкому використанню різноманітних інноваційних методів і технологій навчання, їх гармонійному поєднанню з традиційними формами та методами роботи, інтенсифікації та активізації освітніх технологій.

В світлі проблеми, що розглядається, посилюється дидактична роль процесу навчання. Процес викладання економічних дисциплін має визначатися не обсягом, а змістом викладеного матеріалу; наукова складова змісту навчальної дисципліни має ґрунтуватися на досягненнях світової та вітчизняної економічної науки та підкріплюватися нормативно-правовою базою; засвоєння знань повинне бути не механічним, а цілком свідомим.

Такого результату можна досягти лише таким підходом до навчання, який активно й свідомо сприймається, конкретизує думку студентів і спрямовує її на розуміння базових та глобальних економічних питань та проблем вітчизняної і світової економіки.

Провівши аналіз праць класиків педагогіки Беспалька В. П., Давидова В. В., Коменського Я. А., Ушинського К. Д. та сучасних дослідників вважаємо, що викладання економічних дисциплін в закладах фахової передвищої освіти слід здійснювати з використанням ряду концептуальних педагогічних підходів та принципів, які становлять цілісну систему професійної підготовки фахівців економічного профілю. Зокрема таких:

✓ ***Принцип поєднання теорії з практикою.*** Найкращою демонстрацією практичної реалізації даного підходу є проведення науково-практичних студентських конференцій, виконання курсових робіт з актуальної економічної тематики, підготовка змістовних щоденників-звітів за результатами проходження навчальних та виробничих практик.

✓ ***Принцип систематичності і послідовності у навчанні*** полягає в доцільності використання в закладі освіти відповідної системи і послідовності вивчення економічних дисциплін з дотриманням міждисциплінарних зв'язків.

✓ **Принцип професійного орієнтування** передбачає забезпечення відповідності змісту викладання навчальних дисциплін та підготовки фахівців запитам роботодавців. Сьогодні як ніколи є актуальною безпосередня участь науковців у виробництві, а провідних спеціалістів-практиків в освітньому процесі. «Навчання протягом усього життя» – теза, яка надиктована вимогами сьогодення.

✓ **Принцип доступності і унаочнення.** Якісний виклад економічних дисциплін напряду пов'язаний із використанням різноманітного демонстраційного матеріалу: мультимедійних презентацій, відеоматеріалів, альбомів зі зразками форм первинних документів, облікових реєстрів та звітності та іншого. Актуальною є демонстрація та застосування спеціалізованих програмних продуктів для ведення бухгалтерського обліку та складання звітності (М.Е.Д.Дос, UA-БЮДЖЕТ, BAS та інших). Поглибленню знань студентів сприяють екскурсії на підприємства, в страхові компанії, фінансово-кредитні установи, торговельні комплекси, проведення практичних занять на виробництві. В умовах карантину широке використання отримують віртуальні екскурсії та тури на господарюючі суб'єкти, онлайн-зустрічі з провідними спеціалістами галузі, випускниками навчального закладу, що працюють за обраним фахом.

✓ **Принцип осмислення і активного навчання.** Важливу роль в інтенсифікації цього принципу відіграють активні методи і технології навчання (проведення ділових ігор, тренінгів, майстер-класів, конкурсів на краще знання навчальної дисципліни, конкурсів «Кращий за професією» тощо).

✓ **Принцип індивідуального підходу до студентів.** Дуже важливо, щоб викладач на перших заняттях провів діагностику вхідних знань студентів, оцінив рівень їх готовності до сприйняття нового матеріалу та коло майбутніх професійних інтересів. Врахування індивідуальних особливостей студентів відіграє важливу роль під час організації як аудиторної так і позааудиторної роботи.

✓ **Принцип стійкості засвоєння знань.** Викладач має дозувати обсяг навчального матеріалу залежно від поставленої мети

– ознайомлення чи засвоєння, адже збільшення обсягу поданої інформації значно знижує обсяг її рефлексії. Слід постійно переводити свою діяльність від контролю за відтворенням пройденого матеріалу, до подачі нового, із обов’язковим аналізом рівня його розуміння та засвоєння.

✓ **Принцип толерантності.** Кожен викладач має стати фундатором реалізації освітнього процесу в атмосфері доброзичливості, терпимості до представників різних конфесій, національностей, рівнів освіти. Кожне заняття має бути спрямоване на реалізацію виховної функції процесу навчання: розвиток комунікативних здібностей, підвищення рівня самооцінки, стресостійкості, протистояння булінгу, укріплення морально-етичних норм і правил поведінки.

Отже, практичне використання запропонованих підходів і принципів в системі викладання економічних дисциплін для підготовки студентів економічних спеціальностей в закладах фахової передвищої освіти дасть можливість розвинути у майбутніх фахівців цілу низку професійних знань, вмінь та якостей: здатність приймати самостійні рішення, здатність до навчання впродовж життя, системного мислення, толерантності, самостійності та ініціативності, готовності до гнучкості та змін, медійної грамотності, комерційної і ділової орієнтації, уміння працювати з інформацією та ряду інших.

Список використаних інформаційних джерел

1. Грицуленко С. І. Методика викладання економічних дисциплін : навч. посіб. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2012. – 224 с.
2. Дичківська І. М. Інноваційні педагогічні технології : підручник. – Київ : Академвидав, 2012. – 352 с.
3. Ковальчук Г. О. Активізація навчання в економічній освіті : навч. посіб. – Київ : КНЕУ, 2005. – 298 с.

СЕКЦІЯ 8:

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ Е ЛЕКТРОННОЇ ОСВІТИ ТА СУЧАСНИХ ОСВІТНІХ ПРОГРАМ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

О. В. Герасименко, к. е. н., доцент;

М. І. Голич, бакалавр

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ У ЗВО

Освіта є одним із базових прав людини, закріпленим у 26 статті Декларації прав людини, Конституції України та Законі України «Про освіту». Якість і доступність освіти прямо впливають на доходи, зайнятість, розвиток, здоров'я та соціалізацію людей.

Пандемія Covid-19 триває вже другий рік, що дуже вплинуло на освітній процес в Україні. Школи та заклади вищої освіти періодично переходять на дистанційну форму навчання.

Вчений Роберт І. В. у своїй науковій праці «Теорія і методика інформатизації освіти» розкриває дистанційне навчання крізь призму процесу передачі знань, вироблення вмінь і навичок у контексті інтерактивного взаємодіяння як між студентом і викладачем, так і між ними та інтерактивним джерелом інформаційного ресурсу, який віддзеркалює всі характерні навчальному процесу елементи, реалізовані в умовах використання прийомів інформаційно-комунікаційних технологій [1].

Аналогічне тлумачення запропонувала Полат Є. С.: «дистанційне навчання – це систематична організація навчання, побудована на взаємодіянні викладача та студента, студентів між собою на віддаленні, що відбиває всі властиві навчальному процесу своєрідними прийомами інформаційно-комунікаційних технологіями та інтернет-технологіями» [2, с. 23].

Пандемія призвела до значних змін у сфері освіти протягом 2020 року в усьому світі. За даними ЮНЕСКО, на квітень 2020 року всі заклади освіти було закрито у 191 країні світу, де мешкають понад 90 % усіх учнів планети.

За умов термінового переходу на дистанційне навчання та пов'язаних із цим недоліків у поспіхом створених умовах для освітян логічно очікувати спад у результатах освіти. Міжнародні дослідження зафіксували втрати знань учнівства від закриття шкіл та вищих навчальних закладів під час пандемії COVID-19 у європейських країнах із вищим за український рівнем економічного розвитку. Наприклад, учні Нідерландів втратили 20 % очікуваного прогресу в навчанні через закриття навчальних закладів, хоча мали чи не найкращі можливості для дистанційного навчання. За даними аналітиків Світового банку, які узагальнили дані 157 країн, реальні втрати навчального часу оцінюються від 0,3 до 0,9 року шкільного навчання. На жаль, в Україні таку інформацію не збирають, не досліджують, а отже, немає підґрунтя для прийняття рішень для покращення ситуації і компенсації прогалин учнівства та студентства. Фактично, в Україні немає інформації, яка дозволила б розробляти комплексні заходи роботи з негативними наслідками пандемії для освіти. Так само немає оцінки готовності освітньої сфери до переходу на дистанційний формат – зокрема технічного забезпечення учасників навчального процесу та навичок використання нових інструментів цифрової освіти. МОН стверджує, що втрати некритичні, й оцінює падіння якості освіти лише на рівні 8 %, а прогрес якості та рівня дистанційної освіти з грудня до травня – на рівні 10–15 % [3].

У сучасному глобальному поступі світу загалом й українського соціуму, зокрема, мережа Інтернет певною мірою трансформувалася, відкриваючи студентству додаткові можливості доступу до інформаційних ресурсів та продуктивної співпраці. Активними темпами, разом із дистанційним навчанням, удосконалюються мобільне навчання, змішане навчання, online-навчання. Online-навчання – інтерактивне навчання, у якому навчальний матеріал повинен бути загальнодоступним у діало-

говому режимі та гарантувати автоматичний зворотний зв'язок з навчальною діяльністю слухача [4, с. 7].

Отже, в реаліях сьогодення традиційна національна система вищої освіти частково відповідає запитам студентської аудиторії та інформаційного соціуму щодо вишколу майбутніх професіоналів, і лише завдяки застосуванню дистанційних, Інтернет та мобільних технологій викладач і студент зможуть продуктивно на партнерських засадах співпрацювати не лише під час аудиторних занять, але й за межами закладу вищої освіти.

Провідні українські ЗВО на сьогодні ставляться до дистанційного навчання без особливого ентузіазму: таку можливість пропонують всього 19 вишів, до того ж не за всіма спеціальностями. Методика навчання часто є запозиченою у закордонних ЗВО з 2000-х років, – це використання кейс-технологій або матеріалів, що знаходяться в пароліному доступі на сайтах дистанційного навчання університетів.

Потреба впровадження дистанційних технологій не викликає сумніву, і вітчизняним ЗВО доцільно не лише переймати зарубіжні технології та приймати фінансову допомогу, а й розробляти власні моделі дистанційного навчання та відповідно фінансувати їх.

Список використаних інформаційних джерел

1. Роберт И. В. Теория и методика информатизации образования (психолого-педагогический и технологический аспекты). 2-е изд., дополнено : монография. Москва : ИИО РАО. 2008. 274 с.
2. Полат Е. С., Бухаркина М. Ю., Моисеева В. М., Петров А. Е. Современные педагогические и информационные технологии в системе образования / под ред. Е. С. Полат. 4-е изд., стер. Москва : Издательский центр «Академия», 2009. 272 с.
3. Освіта в умовах пандемії у 2020/2021 році: аналіз проблем і наслідків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cedos.org.ua/researches/osvita-v-umovah-pandemiyi-analiz-problem-i-naslidkiv>. – Назва з екрана.
4. Борзенко О. П. Основні категорії та поняття дистанційного навчання. Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка № 19 (254), Ч. І. 2012. С. 6–14.

Herasymenko Olena, PhD in Economics, Associate Professor;
Korpan Andriana, student
Ivan Franko National University of Lviv

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE HIGHER EDUCATIONAL IMAGE INSTITUTION AND PERSPECTIVE OF ITS FEATURES PERCEPTION

Until now, full-time and part-time forms with direct interaction between the teacher and a group of students were the most effective forms of learning. The use of distance technologies was not considered an acceptable successful form of training qualified specialists.

Let's agree with T.V. Richter who represents distance learning as a way to implement the content of learning through an orderly and appropriate set of methods, tools, and forms aimed at organizing students' mental activity to develop skills to acquire knowledge from various sources, master methods, techniques and methods of cognitive activity, improve them and creatively apply in non-standard situations [1, p. 83]. This opens up great opportunities to improve the methodology of selection of theoretical and practical information, planning, organization, management, and quality control of the educational process, improving its efficiency [1, p. 85].

Thus, the successful organization of independent work requires the following conditions:

- readiness of the student for independent work;
- motivation to obtain the necessary knowledge;
- availability and accessibility of educational and methodical and reference material;
- regular quality control of independent work performed;
- teacher's advice.

The successful mastering of subjects for economists depends not only on the professional skills of the teacher but also on the ability of the student to understand and comprehend both the task and the content of subjects. The student has to take an active part in the learning process and be responsible for what he does during self-study: a successful study is possible only with systematic independent work.

Since the lack of face-to-face communication between students and teachers, when there is no one around who could emotionally color the knowledge, is a significant disadvantage, and becomes clear: distance learning requires strict self-discipline. The learning outcome will directly depend on the independence and consciousness of the student. Only self-organization and self-control will allow him to become a competent specialist.

The distance learning system helps to form in the student such professional competencies as:

- the ability to compose, read and analyze primary documents;
- mastering the skills of working with software;
- the ability to draw up certain types of contracts and reporting forms.

93 % of students were in favor of distance learning. According to the students, an important feature of the combination of distance and distance learning is the presence of systematic “live” contact with the teacher, which gives them an effective informational and motivational impact. Also, the introduction of distance learning technologies increases the clarity and quality of the presented educational materials, stimulates students to work independently on the theoretical part of the discipline.

Finally, we emphasize that remote technologies profitably complement, develop and expand traditional forms of employment. With their help, students have constant access to educational material, and the teacher can test knowledge, consultations, exchange materials, and tasks. The advantages of using distance learning to support traditional classes are obvious, because they make the transition from passive to active, from a paper presentation of information – to electronic, from a group approach – to individual [2].

Improving educational technologies and pedagogical methods from the standpoint of a competent approach helps to increase the efficiency of the educational process. The quality of training of specialists in the field of economics can be improved by developing and implementing a model of distance learning courses.

References

1. Richter T. V. Model of distance learning of informatics in the preparation system of pedagogical staff for professional activity // Modern problems and ways of their solution in science, transport, production, and education – 2011: materials intern. scientific-practical conf. : Sat. scientific tr. SWorld. Issue. 4, Vol. 12. Odessa, 2011.
2. Porshneva E. G., Polozov P. Y. Technologies of distance education at the military department of a civil university [Electronic resource]. Humanitarian research. 2015. № 11. URL: <http://human.snauka.ru/2015/11/13058>.

О. К. Кузьменко, к. е. н., доцент

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»;

А. І. Дюдюк, студентка

Технічний університет у Ліберці, Чехія

ВИКОРИСТАННЯ МОБІЛЬНИХ ДОДАТКІВ ПРИ ВИВЧЕННІ НАВЧАЛЬНИХ ДИСЦИПЛІН

Сучасний інформаційний простір надає широкі можливості як для розвитку суб'єктів господарювання, так і для набуття професійних навичок та компетентностей здобувачам вищої освіти. Сьогодні набуває поширення новий напрямок в освітньому процесі – використання мобільних пристроїв.

Питаннями застосування мобільних телефонів займаються такі науковці, як В. Косик, Дж. Кузнекоф, С. Тітсуорф, В. Шудонг, М. Хігінс, П. Торнтон, К. Хаузер та інші.

Інтеграція мобільних пристроїв у процес вивчення навчальної дисципліни має багато переваг. Наприклад, для вивчення іноземної мови студенти мають [1, с. 81]:

- вільний доступ до навчальних матеріалів у будь-якому місці і в будь-який час;
- можливість застосування мобільних програм для практичного тренування багатьох аспектів мовної діяльності (включаючи аудіювання) без застосування додаткових матеріалів і пристроїв;

- яскрава подача матеріалу з ілюстраціями і мультимедійними ефектами;

- автоматична й швидка перевірка вправ, що дає студентам можливість отримувати найбільш актуальну інформацію про їх прогрес (програма автоматично проводить аналіз помилок і пропонує відповідні шляхи для їх усунення);

- можливість ефективного дистанційного навчання – робить навчання доступним;

- будучи однією з новітніх розроблень у сфері навчання іноземних мов, мобільні додатки створюються переважно на найбільш сучасному лексичному матеріалі, відображають новітні мовленнєві і мовні тенденції англійської мови.

При цьому, науковці – педагоги відзначають, що використовуючи мобільні пристрої в навчальному процесі, маємо такі недоліки:

- використання новітніх інформаційних технологій у навчанні іноземної мови створює тісний метапредметний зв'язок між двома дисциплінами (інформатикою та іноземною мовою), а отже, якщо студент недостатньо володіє технічним пристроєм, то відчуває додаткові труднощі, що може значно знизити його мотивацію до навчання;

- відсутність живої взаємодії студента і викладача, яка проявляється в неможливості прямого контакту, що може знизити ефективність навчання;

- відсутність об'ємних уривків текстів для розвитку навичок читання, що частково зумовлено особливостями мобільних пристроїв, більшість з яких мають порівняно невеликий екран, що перешкоджає ефективній роботі з текстом великого обсягу;

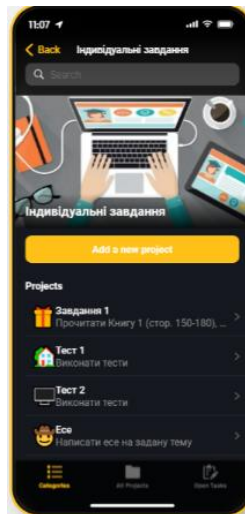
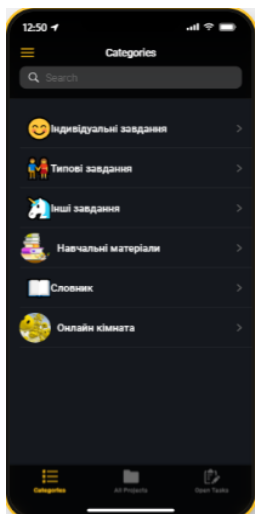
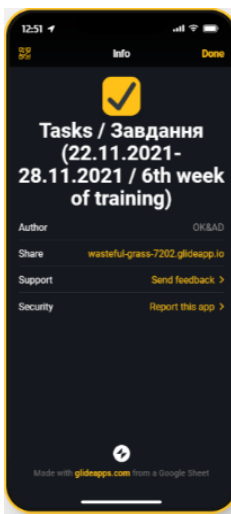
- неможливість практикувати навички усного монологічного і діалогічного мовлення за допомогою технічного пристрою [1, 2].

Таким чином, для усунення недоліків, врахувавши переваги у навчальному процесі мобільних пристроїв, пропонуємо, крім дистанційного курсу з навчальної дисципліни, ще використовувати мобільні додатки.

Мобільні додатки – це відносно невеликі підпрограми, або частини програми мобільних пристроїв різного призначення [3].

Для студентів економічних та технічних спеціальностей для кращого засвоєння нового матеріалу, вчасної здачі типових та індивідуальних завдань, повного доступу до матеріалу (текстів книг, аудіо та відео файлів) авторами розроблено мобільний додаток *«Easy to learn»*. Цей додаток дає можливість підключити одночасно всіх учасників навчального процесу, які вивчають даний навчальний курс.

Додаток розроблено за допомогою сервісу Glide. Glide є безкоштовним для індивідуального використання. Викладач на основі заповнення гугл-таблиці формує відповідний матеріал, який реалізується у вигляді мобільного додатку. Сервіс надає до 500 рядків даних, 100 МБ сховища та 1 000 змін листа таблиці на місяць, що уможливує для викладача постійне оновлення навчального матеріалу, обговорення між студентами та викладачем зазначеної проблеми, формування словника як особистого, так і для загального користування. Живе мовлення: консультації з викладачем, відповіді на питання, групове обговорення теми у додатку реалізовано через онлайн-кімнату.



Отже, використовуючи інформаційні технології у навчанні відбувається підвищення інформативності заняття й ефективності навчання. Таким чином, робота з мобільним пристроєм сприятиме формуванню мовленнєвої (комунікативної) компетенції.

Список використаних інформаційних джерел

1. Фадєєва О. В. Використання мобільних додатків на уроках іноземної мови [Електронний ресурс] / О. В. Фадєєва // Інноваційні трансформації в сучасній освіті: виклики, реалії, стратегії: зб. матер. Другого Всеукр. відкр. наук.-практ. онлайн-форуму, Київ, 25–26 листоп. 2020 / за заг. ред. І. М. Савченко, В. В. Ємець. – Київ : Національний центр «Мала академія наук України», 2020. – С. 80–82. – Режим доступу: http://man.gov.ua/files/49/Forum_Innovacijni_transformaciyi_2020.pdf. – Назва з екрана.
2. D'Aquin M. Linked Data for Open and Distance Learning. COL. Vancouver. 2012. 34 p.
3. Вікіпедія. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>. – Назва з екрана.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ І ПРОЦЕСАМИ

<i>Васильченко А. В.</i> Актуарні підходи до оцінки результатів діяльності страхової фірми.....	10
<i>Верес А. О.</i> Сучасні методи мотивації працівників	12
<i>Воронько-Невіднича Т. В., Логінська І. Я.</i> Конкурентоспроможність підприємства як базис для прийняття стратегічних управлінських рішень	15
<i>Галько М. Д.</i> Теоретичні підходи створення механізмів і моделей антикризового управління підприємством	17
<i>Гордєєв В. П.</i> Механізми адаптації сільськогосподарських підприємств до змін у зовнішньому середовищі.....	20
<i>Дубєй Ю. В., Дегтярьов А. О.</i> Теоретичні основи функціонального забезпечення збутової логістики	24
<i>Дубєй Ю. В., Носенко А. В.</i> Управління збутовою логістикою підприємства в сучасних умовах	26
<i>Дубєй Ю. В., Сисоєв Д. І.</i> Теоретичні засади підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю продукції підприємства	29
<i>Дубєй Ю. В., Шевченко В. Р.</i> Теоретичні основи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства	33
<i>Житник Т. П., Баздуганова М. О.</i> Формування організаційно-економічного механізму стійкого розвитку підприємства	35
<i>Житник Т. П., Кісельова А. В.</i> Формування механізму управління виробничим потенціалом підприємства для підвищення ефективності його господарської діяльності	41
<i>Захарченко К. Р., Педченко М. Г.</i> Стратегічна карта як інструмент поліпшення управління фінансовою результативністю підприємства	47

Карнаухова Г. В., Недаєва М. О., Андрусенко А. О. Теоретичні підходи визначення цілі та завдання інформаційно-аналітичного забезпечення в умовах інтеграційних процесів	51
Ковальова О. В. Окремі аспекти дії закону спадної віддачі в теорії А. Маршала.....	53
Козій О. В. Податкова культура, проблеми її формування та основні напрямки підвищення її рівня в Україні	57
Кононенко Ж. А., Авраменко Д. І. Краудфандинг: сутність та особливості розвитку в Україні	60
Кононенко Ж. А., Гаврилюк В. М. Тенденції розвитку діджиталізації в Україні.....	64
Кононенко Ж. А., Маркевич В. О. Ризики банківської діяльності.....	68
Кононенко Ж. А., М'яло Ю. В. Банківська система України	71
Кононенко Ж. А., Фурса В. В. Цифровізація як інструмент економічного розвитку	75
Кравченко Ю. М. Фактори впливу на забезпечення якості агропромислової продукції	78
Кубрак Д. Ю. Моделювання процесів управління структурою капіталу економічного об'єкта.....	80
Олешко Т. І., Попик Н. В., Квашук Д. М. Сучасні інноваційні бізнес-моделі	83
Остапенко Р. Моніторинг економічної діяльності підприємств	86
Павлова В. А. Зовнішньоекономічна діяльність у динаміці її суб'єктів та об'єктів	89
Паніж Ю. С., Єненко В. С. Сутність ефективного управління експортним асортиментом продукції підприємства	91

Папіж Ю. С., Унченко С. Ю. Теоретичні основи формування стратегії експортної діяльності підприємства.....	95
Петрик І. В., Божко П. В. Економічний вплив пандемії на малий та середній бізнес в Україні.....	98
Рибалко-Рак Л. А., Зуй К. В., Хорольська О. С. Контролінг та інформаційні технології у системі управління підприємством: взаємозв'язок та необхідність.....	101
Рогоза М. Є. Формування політики інноваційної активності економіки регіону та економічного району	103
Рогоза М. Є., Вітовіченко Я. В. Класифікація проблем в інформаційному забезпеченні управління критичними бізнес-процесами	107
Рогоза М. Є., Яковенко Т. І., Євтух А. І. Теоретико-методичні підходи управління процесами розвитку науково-технологічного потенціалу економічного об'єкта	113
Рогоза М. Є., Рогоза В. М. Інформаційно-аналітичні технології аналізу управління економічним об'єктом.....	116
Присяжнюк О. Ф. Напрями удосконалення планування та контролю проєктів у аграрній сфері.....	120
Садгєєва Ю. А., Кокоша В. М. Використання сучасних інформаційних технологій в підприємницькій діяльності	122
Селезньова О. О. Стимулювання продажів товарів повсякденного попиту на прикладі просування чаю в роздрібній торговельній мережі	126
Фамілярський О. О. Особливості систем управління якістю продукції на підприємствах	130
Хандій О. О., Шамілева Л. Л. Наслідки деструктивного впливу глобалізаційних процесів	134
Харченко А. С. Логістичне управління технологічними процесами підприємства.....	137

<i>Христенко Л. М., Супрун Ю. П.</i> Актуальність стратегії економічної безпеки як елементу стратегічного управління та вимоги до її формування в агрохолдингах.....	139
<i>Чайка І. П.</i> Стратегії розумної спеціалізації для розвитку туризму Полтавщини	143
<i>Чаркіна Т. Ю., Пелінас Р. В., Груздєв О. В.</i> Світові тренди розвитку залізничних пасажирських перевезень	146
<i>Чорна О. Ю., Горбас К. О., Чорний В. О.</i> Економічна безпека агрохолдингу: зміст поняття та основні функціональні складові	148
<i>Шаблій В. Є.</i> Ринок медичних послуг	151
<i>Швець В. Я., Дементьєва О. А.</i> Методи управління персоналом на сучасному підприємстві.....	154
<i>Швець Н. В.</i> Процес підприємницького відкриття: проміжні результати в луганській області	157
<i>Шевцова Г. З.</i> Потенціал інноваційної кластерно-мережевої взаємодії України і країн Євросоюзу	161
<i>Шипа В. В., Кононенко Ж. А.</i> Особливості управління активами банку	164
<i>Чуйко Є. О.</i> Механізми ціноутворення на продукцію	167
<i>Якобчук В. П., Плотінкова М. Ф., Недашківська К. Д.</i> Маркетинг як сфера управління освітніми послугами	170
<i>Яріш О. В., Туманова А. В.</i> Сучасні тренди розвитку ринку деривативів в Україні і світі.....	173

СЕКЦІЯ 2. ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ, ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ ТА МІСЦЕВОМУ САМОВРЯДУВАННІ

<i>Білоус Я. Ю., Козлова А. С.</i> Використання цифрових технологій в бізнесі для досягнення цілей сталого розвитку...	176
--	-----

Домашенко С. В., Основа О. В. Цифрові тенденції розвитку туристської галузі.....	179
Дурман О. Л., Голова А. В. Предиктивна аналітика та аналіз великих даних в публічному управлінні: міжнародний досвід	173
Дурман М. О., Лінецька Я. М. Цифровізація і диджиталізація в публічному управлінні: світовий тренд та вітчизняна практика	186
Іщук В. В., Худякова Л. К., Вовк Л. А. Сучасний стан цифровізації державного управління в Україні	189
Кобцева Д. А., Красуліна Я. Є. Міжнародний досвід цифровізації суспільства.....	193
Маслій М. М. Особливості впровадження електронного документообігу в органах місцевого самоврядування.....	196
Меджибовська Н. С. Спрощені закупівлі: доцільність і рівень конкуренції	200
Педченко Н. С., Кудачький О. М. Державні закупівлі товарів, робіт та послуг у системі регулювання національної економіки	203
Підоришева І. Ю. Переваги та ризики прискорення цифровізації економіки в умовах нормальності 2.0	206
Радецька А. Д., Гудзь М. В. Вплив цифровізації економіки на зайнятість населення.....	210
Рогоза М. Є., Смірнов Ф. В. Методичні підходи використання різнотипних контрактів в технології- blockchain для управління ланцюгом поставок	213
Яріш О. В., Світловський В. М. Ринок «fintech»: світові тенденції та вітчизняний досвід	216

СЕКЦІЯ 3. МОДЕЛЮВАННЯ, ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ І ПРОЦЕСІВ

Дивнич А. В., Дивнич О. Д., Статівка Д. І.

Взаємозв'язок імовірності покарання
за вчинене кримінальне правопорушення
із показником рівня злочинності в Україні 219

Зомчак Л. М., Старчевська І. М. Сценарний аналіз динаміки
інфляції та ввп України на основі симульвативної моделі 222

Карда Д. П. Омніканальність у ритейлі –
новий тренд за пандемії Covid-19 225

Красовцев М. С. Вибір постачальників роздрібної
мережі методом рейтингових оцінок 227

Левковець Н. П. Особливості проведення фінансового
планування в сучасних умовах господарювання 229

Степаненко О. А. Прогнозування економічних
показників на основі одного часового ряду 233

СЕКЦІЯ 4. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ, ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ РЕСУРСАМИ

Вергал К. Ю. Напрямки цифрової трансформації бізнесу 237

Вишневський О. С. Криза «Доткомів» 2.0 з
позиції австрійської школи економічної теорії 239

Herasymenko O., Vovk V. Implementation of public
social policy in the conditions of digitalization in Ukraine 242

Кононенко Ж. А., Матіїв І. Р. Цифрові технології
в діяльності сільськогосподарських підприємств 245

Кузьменко О. К. Моделювання економічної динаміки
складних систем з урахуванням невизначеності 248

СЕКЦІЯ 5. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДАНИХ ТА ЗНАНЬ (DATA MINING), СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК, МЕХАНІЗМИ І СИСТЕМИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

Герасименко О. В., Луц М. М. Діджиталізація
як механізм покращення бізнес-процесів..... 253

Онiпко Т. В., Поливода Д. В. Фонд «Спадщина» –
інформаційно-аналітичний центр США..... 256

СЕКЦІЯ 6. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГРОМАД, ТЕРИТОРІЙ ТА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Антонюк В. П. Проблеми розвитку регіонів
України на засадах смарт-спеціалізації..... 260

Безхлібна А. П., Белікова М. В.
Методологічні основи діагностики управління
конкурентоспроможністю приморських регіонів 263

Гирченко Є. В. Перспективи використання біомаси
енергетичних культур для виробництва енергії в Україні 267

Зелінська Г. О. Стан екологічної ситуації у
Івано-франківській області як індикатор безпеки життя
населення та економічного розвитку території 270

Козій Х. В. Вітчизняні проблеми розвитку
малого підприємництва в ОТГ 277

Козій Х. В. Структурні аспекти оподаткування
малого підприємництва в Україні..... 280

Кокоша В. М., Вовк Л. А. Бізнес-інкубатори, як
рушійна сила розвитку та підтримки підприємництва 284

Крамчанінова М. Д., Какацій С. В. Ініціатива
корпоративної соціальної відповідальності
бізнесу: український контекст..... 292

<i>Ляшенко В. І., Трушкіна Н. В.</i> Концепція створення транспортно-логістичного кластера в Слобожанському економічному районі	295
<i>Маліновська О. Я., Драгомирецька А. А.</i> Соціально-економічні проблеми розвитку суб'єктів господарювання в умовах пандемії Covid-19	304
<i>Маліновська О. Я., Підручняк К. П.</i> Сучасні проблеми розвитку територіальних громад	308
<i>Маліновська О. Я., Хомяк Д. С.</i> Облігаційні позики як фінансово кредитний інструмент забезпечення, покращення території муніципалітету	311
<i>Петрик І. В., Горобець К. О., Даценко М. Д.</i> Економічний розвиток територіальних громад в Україні	314
<i>Сасвич Р. В.</i> Роль територіальної громади як суб'єкта самоврядування в процесі соціально-економічного розвитку країни	317
<i>Tsviliy S., Gurova D.</i> Development of micro-business of the region in the conditions of post-coronavirus tourism	320

СЕКЦІЯ 7. СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ, ЕКОНОМІЧНОЇ КІБЕРНЕТИКИ, АНАЛІТИКИ, КОМП'ЮТЕРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Bobukh N. M., Ishchenko V. L.</i> Trends in language training of specialists in economics, economic cybernetics, analytics, computer information technology and digital economy	324
<i>Рогоза М. Є., Перебийніс В. І., Кузьменко О. К.</i> Стратегічне планування розвитку громад і територій як об'єкт навчального процесу	327
<i>Харчишина О. М.</i> Концептуальні підходи та принципи викладання економічних дисциплін в закладах фахової передвищої освіти	330

**СЕКЦІЯ 8. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕЛЕКТРОННОЇ
ОСВІТИ ТА СУЧАСНИХ ОСВІТНІХ ПРОГРАМ ПІДГОТОВКИ
ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

<i>Герасименко О. В., Голич М. І.</i> Проблеми і перспективи дистанційного навчання у ЗВО	334
<i>Herasymenko O. Korpan A.</i> Problems of development of the higher educational image institution and perspective of its features perception	337
<i>Кузьменко О. К., Дюдюк А. І.</i> Використання мобільних додатків при вивченні навчальних дисциплін	339

Наукове видання

**ЕКОНОМІКА СЬОГОДНІ:
ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ТА
УПРАВЛІННЯ**

МАТЕРІАЛИ
XI Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції

Головна редакторка *М. П. Гречук*
Дизайн обкладинки *Т. А. Маслак*
Комп'ютерне верстання *О. С. Корніліч*

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 20,4.
Тираж 50 пр. Зам. № 215/1971.

Видавець і виготовлювач
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
к. 115, вул. Коваля, 3, м. Полтава, 36014; ☎(0532) 50-24-81

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників і
розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 3827 від 08.07.2010 р.