

МАТЕРІАЛИ
II НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
НОВОЇ ЕКОНОМІКИ
НА СВІТОВОМУ, ДЕРЖАВНОМУ
ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ»**

(25-26 вересня 2020 р.)

Полтава
2020

УДК 330.34(063)
П 27

Перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях.
П 27 Матеріали II науково-практичної конференції (м. Полтава, 25-26 вересня 2020 р.). – Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2020. – 112 с.
ISBN 978-966-992-229-8

У збірнику представлені матеріали II науково-практичної конференції «Перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, розвитку продуктивних сил і регіональної економіки, фінансів та податкової політики, маркетингу, публічного управління та адміністрування та інше.

Збірник призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 330.34(063)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Стельмах О.П. ІСТОРИЧНИЙ ПОГЛЯД НА БАЛАНС ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ТА МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ.....	7
---	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Клемберг А.С., Замора О.М., Пластун О.Л. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ США	11
--	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Горбань С.Ф. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕНЕРГОРИНКУ	17
--	----

Прянишникова М.В. ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ	20
--	----

Супруненко Л.А. ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ ТА НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	25
--	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Лугченко К.В. УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ СИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК	29
---	----

Овсієнко А.І. АНАЛІЗ КЛЮЧОВИХ ПОНЯТЬ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ	33
---	----

Овсієнко К.Ю.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ
СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ..... 37

Середа О.О.

НЕОБХІДНІСТЬ ВІДТВОРЕННЯ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 41

Тахтаджієва Н.І.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ..... 44

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Надвірнянський Ю.Р.

ПРОБЛЕМИ ФОРМАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИВАННЯ
В ОСВІТУ ТА НАУКУ УКРАЇНИ
ТА ПІДХОДИ ДО ЇХ КІЛЬКІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ..... 48

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Тарасенко А.О., Александрюк Т.Ю.

ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК ІНСТИТУЦІЙНА ЕКОНОМІЧНА
ОДИНИЦЯ ТА СУБ'ЄКТ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН 54

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гордієнко Л.П.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПРОДУКЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ПАНДЕМІЇ 58

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Дацишина М.Л.

ОПОДАТКУВАННЯ ПАСИВНИХ ДОХОДІВ В УКРАЇНІ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ 62

Крижанович Н.П.

ВПЛИВ ЗАПРОВАДЖЕННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ
НА ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД..... 66

Онопрієнко Ю.Ю.

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ СТРАТЕГІЧНОГО
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ БАНКУ 70

Татарин Н.Б., Скидан У.І.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ:
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ 74

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Мельниченко О.В.

РОЛЬ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ
В БОРОТБІ З ТІНЬОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ 77

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Петрусенко К.В., Соболева М.В., Рудянова Т.М.

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІРМИ
ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ 80

Слободяник О.О., Чижевська Т.В.

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ
ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ 84

МАРКЕТИНГ

Галушка К.А.

КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА
КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПУТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ 87

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Предко Г.М.

СУТНІСТЬ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ
ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА 92

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Rustam Aslanzade

THE SOCIALLY RESPONSIBLE SUPPLY
CHAINS MANAGEMENT IN THE CONSTRUCTION 97

Куцай Ю.О., Хмурова В.В.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ
КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ОРГАНІЗАЦІЇ 101

Мельник А.М.

ПІДХОДИ ДО КЕРІВНИЦТВА У СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ
ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ 104

Шипуля М.И., Толмачева Т.А.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ 108

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Стельмах О.П.

*магістр з економічної теорії та державного управління,
Головний спеціаліст відділу обліку та звітності
Вугледарської міської ради*

ІСТОРИЧНИЙ ПОГЛЯД НА БАЛАНС ГРОШОВО- КРЕДИТНОЇ ТА МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Фіскальна і грошово-кредитна політика є найбільш поширеними і помітними формами державного втручання в економічне життя країни.

Щороку для певних економічних циклів уряд повинен сформулювати, впровадити та оцінити ці політики. Ті самі питання ретельно обговорюються і в наукових колах.

Основне питання в тому, як уряд повинен втручатися в економічне життя таким чином, щоб сприяти соціально-економічному розвитку та приносити користь людству, виключаючи ризики та мінімізуючи збитки. При втручанні в економічне життя та проведенні макрорегулювання, уряд повинен використовувати поєднання грошово-кредитної та макроруденційної політики, як сучасного інструменту для уникнення системних ризиків, так зване «двоступеневе регулювання економіки» [1, с. 116].

Вперше філософію державного втручання відстоював британський економіст Джон М. Кейнс під час великої депресії 1930-х років. Кейнс припустив, що уряд повинен прийняти експансивну фіскальну політику для подолання депресії. Він вважав, що економічні кризи (проявом яких є економічна депресія та безробіття) – витікають з відсутності ефективного попиту в результаті «трьох психологічних законів» [2, с. 110]. «Три психологічні закони» стосуються зменшення граничної схильності до споживання, зменшення граничної ефективності капіталу та переваги ліквідності.

В інтерпретації Кейнса зменшення граничної схильності до споживання означає, що ріст споживання не такий, як ріст доходів; зменшення граничної ефективності капіталу означає, що гранична ефективність капіталу зменшиться зі збільшенням капіталовкладень; перевага ліквідності означає, що люди, як правило, зберігають певну кількість валюти як високоліквідний актив [1, с. 85, 110-115].

Таким чином, вихід криється в стимулюванні платоспроможного попиту. Щоб його стимулювати уряд повинен зменшити податок, збільшити державні витрати, збільшити пропозицію грошей і використовувати дефіцитні витрати для стимулювання економічної діяльності, національного доходу і досягнення повної зайнятості. Пропозиція Кейнса не тільки відповідала реальності свого часу, а й кинула виклик його часам.

Тим не менше, в загальній теорії Кейнс надавав важливого значення фіскальній політиці як основному інструменту, а грошово-кредитна політика відігравала допоміжну роль.

Щодо ролі монетарної політики в макрорегулюванні, багато економістів з тих пір дискутували з цього питання. У таких дискусіях американський економіст Мілтон Фрідман та його послідовники пропонували репрезентативні аргументи (рис. 1).

Фрідман вважав, що зростання грошової пропозиції призводить до більшої платоспроможності, а це, в свою чергу, до зростання цін на товари.

Банківські позики повинні підтримувати постійну реальну процентну ставку. За цієї умови номінальна процентна ставка дорівнює сумі реальної процентної ставки та рівня інфляції [3, с. 158, 430-441].

Згідно підходу Фрідмана, уряд бере на себе управління боргами, в тому числі державним, що вимагає координації роботи між центральним банком і казначейством. Ключ до такої координації полягає в тому, чи може фіскальний дохід надходити від грошового забезпечення центрального банку. Навіть якщо відповідь негативна, фіскальний дохід може побічно надходити з грошового забезпечення центрального банку, наприклад через операції на відкритому ринку. Він стверджував, що якщо фіскальні кошти, прямо чи опосередковано надходили від центрального банку, ефект від монетарної політики прямо пов'язаний з ефектом від фіскальної політики.



Рис. 1. Репрезентативні методи М. Фрідмана

Джерело: розроблено автором за даними [2]

Кейнс і його послідовники розробили аналітичне дослідження у такому вигляді: грошова маса впливає на зміну відсоткової ставки, а ставка впливає на інвестиції. Питання в тому як зміна пропозиції грошей впливає на процентну ставку? Грошова маса може впливати на позикові кошти, а також на перевищення пропозиції позикових коштів над попитом, тоді грошова процентна ставка падає. Як зміна процентної ставки впливає на інвестиції? Через порівняння грошової процентної ставки і природної процентної ставки. Кейнс вважав, що при збільшенні пропозиції грошей процентна ставка падає.

Таким чином, Кейнс і його послідовники виступали за те, що фінансову політику слід використовувати як основний інструмент уряду для втручання в економіку, про що більш детально Кейнс написав в своєму фундаментальному трактаті «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей». Фрідман мав полярну точку зору, віддаючи перевагу монетарній політиці, як основному важелю макроекономічного регулювання.

Враховуючи стрімкий ріст інфляції, підвищення швидкості обігу грошових потоків, обмеженість мікропруденційного регулювання та

грошово-кредитної політики забезпечувати фінансову стабільність, політика щодо останньої виділилась в окремий клас політики – макропруденційну політику [4, с. 85].

Макропруденційна політика – відносно новий напрямок макроекономічного регулювання, вона була розроблена після глобальної фінансової кризи 2008 року. Враховуючи прогалини в системі грошово-кредитної політики і мікропруденційного регулювання, стало необхідним створення та вдосконалення макропруденційної нормативної бази. Сполучені Штати Америки і Європейський Союз оголосили про свої наміри в 2009 році створити макропруденційну систему регулювання разом зі спеціальними виконавчими органами.

Монетарна політика впливає на стабілізацію інфляції та ВВП навколо потенційного рівня, а макропруденційна політика, в свою чергу, згладжує коливання таких фінансових змінних, як ціни на активи, кредитні агрегати тощо. Кожна з політик впливає на цілі іншої через спільні канали трансмісії – канал балансів банків та фінансових установ, канал цін на активи.

Для правильного функціонування цих політик необхідно балансувати між різними стадіями фінансового та бізнес-циклів.

І монетарна, і макропруденційна політика покликани забезпечувати стійкість фінансової системи держави, оскільки макропруденційні інструменти використовуються для зменшення побічних ефектів від монетарної політики, а монетарна політика адаптується до макропруденційної, як раніше до фіскальної.

Список використаних джерел:

1. Кравчук Н.Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору. Київ : Знання, 2012. 782 с.
2. Дж.М. Кейнс. Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей: Геліос АРВ. Москва, 2015. 352 с.
3. Фрідман М., Шварц А. Грошово-кредитна історія США. Принстон, 1963. 860 с.
4. Єрохіна О.А. Теорія економічного розвитку: системно синергетичний підхід : монографія. Москва, 1995. 190 с.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Клемберг А.С.

студент;

Замора О.М.

кандидат економічних наук, доцент;

Пластун О.Л.

*доктор економічних наук, професор,
Сумський державний університет*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ США

За економічною сутністю фінансовий ринок – це сукупність економічних відносин, пов'язаних з розподілом фінансових ресурсів, купівлею-продажем тимчасово вільних грошових коштів і цінних паперів [1]. Сучасна модель фінансової системи в Україні нагадує банкоцентриську модель, тобто в основі всього фінансового ринку головну роль відіграє національний та комерційні банки. В принципі, така ситуація для України є доволі прогнозованою та зрозумілою, оскільки населенню простіше і зрозуміліше користуватись банківськими ресурсами, аніж ресурсами фондового або інвестиційного ринку.

Фінансовий ринок включає в себе різноманітні сегменти (валютний ринок, кредитний ринок, страховий ринок, та ринок цінних паперів), саме в розрізі цих сегментів варто здійснювати оцінку та аналіз всього стану фінансового ринку. Так, варто відзначити, що деякі складові фінансового ринку в Україні розвинуті добре (кредитний ринок), а інші перебувають тільки в стадії розвитку (фондовий ринок). Варто відзначити, що чільне місце в структурі всього фінансового ринку посідає саме фондовий ринок, а, відтак, його недостатня розвиненість не дає змогу зростати іншим складовим фінансового ринку і всьому фінансовому ринку загалом [2].

Модель ринку фінансових послуг США – одна з найбільш цікавих та специфічних економічних систем. Головна особливість фінансового сегмента економіки Сполучених Штатів – відсутність єдиного фінансового регулятора та вагома роль інфраструктурних інститутів у сфері функціонування фондового ринку й колективних інвестицій [3]. Відмінні характеристики фінансової системи США (високий ступінь саморегулювання) вказують на переважання ролі ринку та обумовлені тим, що в цій країні ринкові принципи в будові і функціонуванні економіки набули найбільшого розвитку. Не тільки держава, але і господарюючі інститути виявляють природну зацікавленість в забезпеченні її стійкості та надійності, створюючи для цього відповідні механізми і правила, дотримання яких стає обов'язковою умовою їх діяльності. В ході розвитку системи фінансових інститутів в США було створено безліч фінансових інструментів, які роблять фінансові операції надійними і дешевими і надають клієнтам широкі можливості вибору часу/форми їх використання.

Щоб зрозуміти, що можна взяти з досвіду США, явно успішного, потрібно провести базове порівняння цих систем:

1) Грошовий ринок: внутрішній ринок грошей у США здійснює найбільший обсяг операцій будь-якого такого ринку у світі та географічно менш централізований, ніж грошовий ринок будь-якої іншої країни [4]. Його учасники включають найбільш неоднорідну групу фінансових та нефінансових стосунків, що дозволяє торгувати незвично великим розмаїттям грошових заміників. Грошовий ринок України має свої недоліки. Дисбаланси грошового ринку в Україні пов'язані, насамперед, із незбалансованою структурою грошової пропозиції. За таких обставин, використання нових типів грошей визначається потребами сучасної економіки, втім реалізація цих проектів вимагає зміни чинного порядку як наглядового, так і грошово-кредитного регулювання національної економіки та потребує додаткових витрат на впровадження інноваційних технологій [5].

2) Кредитний ринок: в цілому кредитний ринок США за своїм складом і структурою мало чим відрізняється від кредитного ринку України, але треба відзначити, що він куди більш розвинений і має

ряд особливостей, як то федеральна резервна система. Треба зазначити, що кредитування громадян відбувається за більш спрощеною системою: банки вимагають менший пакет документів, а заявки розглядаються набагато швидше, ніж у нашій країні. Мета кредитування також дещо відрізняється: американці можуть брати кредити навіть на покупку продуктів в супермаркеті, не кажучи вже про довічне кредитування житла. Але, позичальник і його кредитна історія є абсолютно «прозорими» для банків, що дозволяє убезпечити банківську систему і вести повний контроль над процесом [6]. Основні проблеми щодо розвитку кредитного ринку в Україні пов'язані з тим, що інституційна організація ринку є невизначеною, існує дефіцит кредитних ресурсів, а також підвищені кредитні ризики і недовіра контрагентів. Кредитування в Україні в свою чергу є більш складним процесом, адже для отримання кредиту необхідно надати банку більше документів. Останнім часом так звані «швидкі кредити» стають все популярніше, але слід зазначити, що не рідко такі пропозиції є обманом [7].

3) Страховий ринок: американські страхові монополії контролюють близько 50% страхового ринку розвинених країн світу. У США працює близько 9 тисяч компаній майнового страхування і близько 2 тисяч компаній, що займаються страхуванням життя і здоров'я, а державних страхових фірм взагалі не існує. Акції акціонерних товариств може придбати як фізична, так і юридична особа. Американці страхують все: від машини та нерухомості до здоров'я та життя [8]. Сучасний стан розвитку страхового ринку України свідчить про те, що він не досить ефективно виконує свою роль. Так, за оцінками експертів, частка страхових платежів за особистим страхуванням в Україні становить усього 4-5%, тоді як у США цей вид послуг займає близько 60%. Основними причинами є, по-перше, ментальні особливості, а по-друге, економічне становище як держави, так і населення [9].

4) Валютний ринок: Американський валютний ринок має ряд відмінних рис перед ринками країн Східної Європи, зокрема й України. Ринок іноземної валюти – також відомий як Форекс або валютний ринок – є найбільш торгуваним ринком у світі. Старт американського валютного трейдера різко відрізняється від нашого.

Незважаючи на маленький досвід, в США трейдери вкладають в торгівлю від 20 тисяч доларів і більше. Саме тому їх діяльність починає приносити вигоду відразу. Українці не вірять в торгівлю на валютному ринку, тому що держава не приділяє цьому належної уваги, а неухага державного апарату до такої глобальної структури природним чином породжує шахраїв серед брокерів, а в Америці це практично неможливо. Всі учасники валютного ринку в США захищені законом і обізнані про можливі санкції в разі шахрайства [10]. Що стосується України, то рівень доларизації економіки України є високим, що створює загрозу до зниження ліквідності національної грошової одиниці та веде до виникнення валютних ризиків у разі різких коливань валютного курсу гривні [11].

5) Ринок цінних паперів: вкладення грошей у цінні папери – характерна риса сучасного американського суспільства. Населення, приватний сектор, уряд, всі знають стан фондової біржі. У США біржі – це ринок, на якому, з одного боку, корпорації і кредитно-фінансові установи які потребують додаткових коштів, продають свої цінні папери (головним чином акції), а з іншого – індивідуальні особи, різні організації, які прагнуть вигідно вкласти свої особисті грошові заощадження. [12] В Україні цінні папери з'явилися не з об'єктивних причин, а були штучно ініційовані програмою приватизації і корпоратизації державних підприємств. Найбільшу частку в загальному обсязі емісій займають акції (67,92%) [13], а у США в свою чергу первинним ринком цінних паперів є облігаційний ринок, тоді як частка акцій становить від 10 до 30% [12].

На основі наведеного порівняння, можна виділити деякі напрями у розвитку фінансового ринку України, з огляду на досвід США, а саме: акумуляція і концентрація грошових коштів населення і підприємств для формування великого капіталу, здатного здійснювати масштабні інвестиції; залучення вітчизняного та іноземного капіталу в економіку України; балансування попиту і пропозиції на капітал; стабілізація курсу національної валюти шляхом стримування інфляції; сприяння розвитку товарообігу; створення умов для інтеграції до світової економіки, у тому числі в міжнародні фінансові відносини [14]. На сьогодні в Україні, як і в цілому світі, головне завдання – це розроблення та запровадження

постійно діючого механізму вдосконалення й розвитку фінансового ринку з урахуванням світових тенденцій сучасної епохи.

Список використаних джерел:

1. Бормотова М.В. Фінансовий ринок: Конспект лекцій [Електронний ресурс] / М.В. Бормотова. – 2016. – Режим доступу: http://metod.kart.edu.ua/uploads/books/fin_157.pdf
2. Лисенко Ж.П. Фінансовий ринок України – стан, тренди та напрями розвитку [Електронний ресурс] / Ж.П. Лисенко // ТОВ «ДКС Центр». – 2014. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3126>
3. Ящук В.В. Розвиток системи регулювання ринків фінансових послуг у зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / В.В. Ящук. – 2009. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Anastasiia/Downloads/Npndfi_2009_4_12%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Anastasiia/Downloads/Npndfi_2009_4_12%20(1).pdf)
4. Robert Vincent Roosa. The U.S. Money Market [Електронний ресурс] / Robert Vincent Roosa // Encyclopædia Britannica. – Режим доступу: <https://www.britannica.com/topic/money-market/The-U-S-money-market>
5. Христина Тріщ. Трансформація грошового ринку в Україні: сучасні тенденції та виклики [Електронний ресурс] / Христина Тріщ. – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/KBS-2019/6+konkurs/TrD196csh.pdf
6. Кредитный рынок США / Справочник24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://spravochnik.ru/kredit/struktura_kreditnogo_rynka/kreditnyy_rynok_ssha/
7. Коваленко В.В. Кредитний ринок України: сучасні проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Коваленко В.В., Ткаченко Д.Ю., Шевченко О.В. – 2018. – Режим доступу: http://biblio.umfsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/3445/1/3_61_2018-90-96.pdf
8. Страховой рынок США и Канады / StudFiles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/8066817/>
9. Пурий Г.М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку [Електронний ресурс] / Г.М. Пурий. – 2018. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/60.pdf
10. Американский валютный рынок [Електронний ресурс] // Liteforex. – 2016. – Режим доступу: https://ru.liteforex.com/blog/for-professionals/american_exchange_market/
11. Король М.М. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи [Електронний ресурс] / Король М.М., Стацишина О.Р. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Anastasiia/Downloads/sre_2015_3_10%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Anastasiia/Downloads/sre_2015_3_10%20(1).pdf)
12. Рынок ценных бумаг США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studopedia.org/11-88649.html>
13. Ринок цінних паперів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/14630/16/%D0%9A%D0%BE%>

D1%80%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B5%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%20%D0%A2%D0%B5%D0%BC%D0%B0%206.%20%D0%A0%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20%D1%86%D1%96%D0%BD%D0%BD%D0%B8%D1%85%20%D0%BF%D0%B0%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8.pdf

14. В чому полягають основні завдання реформування на фондовому ринку України? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidru4niki.com/1893092851185/ekonomika/v_chomu_polyagayut_osnovni_zavdannya_reformuvannya_fondovomu_rinku_ukrayini

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Горбань С.Ф.

кандидат технічних наук, доцент,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕНЕРГОРИНКУ

Питання необхідності створення в нашій країні конкурентного енергоринку знову набуває актуального значення. Якщо держава володіє потужною енергетикою, здатною забезпечувати як мінімум свої внутрішні потреби, це означає, що у сучасному світі вона отримує серйозні переваги. Україна, в силу свого, геополітичного розміщення має в розпорядженні ці переваги і не може ними не скористатися.

Сьогодні Україна має надмірні енергогенеруючі потужності. При щорічному споживанні близько 120 млрд. кВт-ч українські електростанції можуть виробляти до 160 млрд. кВт-ч. У 2018 році Україна виробила 159,350 млрд. кВт-ч. електроенергії. Країна третій рік поспіль збільшує виробництво електроенергії – росте попит як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Щорічно Україна нарощує об'єми експорту електроенергії в Молдову, а також в країни Європи: Угорщину, Польщу, Словаччину, Румунію, що входять в так звану об'єднану європейську енергосистему. За даними Державної фіскальної служби України, в 2018 році було експортовано електроенергії на загальну суму 331,9 млн дол. [1].

Міністерство енергетики і вугільної промисловості України, чекає збільшення об'ємів експорту в 2019 році до 6420,0 млн кВт-ч. За період січень-серпень 2019 року Україна збільшила виручку від експорту електроенергії на 12,6% (на 26,828 млн. дол.) порівняно з аналогічним періодом 2018 року [1]. Такий енергетичний потенціал можна використати не лише для зміцнення національної

енергетичної безпеки, але і для посилення гео економічних і геополітичних позицій України в Центральній і Східній Європі.

Надалі збільшенню експортних постачань сприятиме проект по приєднанню Об'єднаної енергосистеми (ОЕС) України до континентальної синхронної частини європейської енергосистеми ENTSO-E. Цей проект також спрямований на підвищення енергетичної безпеки країни, оскільки передбачає відділення від енергетичних систем Росії і Білорусі, з якими ОЕС України зараз працює в спільному режимі.

Україна через декілька років може стати своєрідним енергетичним мостом між Заходом і Сходом. При цьому важливо відмітити, що експорт електроенергії в значно меншому ступені схильний до різного роду торговельних обмежень. На нього не існує мито, і Євросоюз ніколи не робив ніяких захисних заходів відносно імпорту цієї продукції. Зробивши ставку на інтеграцію в загальноєвропейську енергосистему, Україна набуде стабільного, прогнозованого і довгострокового джерела доходу від зовнішньоекономічних операцій.

На жаль, на шляху ефективного експортного потенціалу у вітчизняної електроенергетики існує ряд проблем. В першу чергу – дефіцит інвестицій. Так відповідно до енергетичної стратегії до 2030 року Україна планує збільшити виробництво електроенергії до 185 млрд. кВт-год, а відповідно і експорт електроенергії. Для цього потрібні капіталовкладення в теплову генерацію, в розвиток гідроенергетики, «зеленої» енергетики, в ядерну енергетику; введення в експлуатацію значних енергогенеруючих потужностей; підтримання системи магістральних, міждержавних і розподільних електричних потужностей, включаючи забезпечення паралельної роботи Об'єднаної енергосистеми України і ENTSO-E; оновлення і введення в експлуатацію додаткових трансформаторних станцій.

Всього за оцінками Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження, за останні 5 років Україна вже залучила у свою відновлювану енергетику близько 3 млрд. євро, а для реалізації енергетичної стратегії до 2035 року потрібно ще близько 30 млрд. євро [2].

Однак треба зазначити, що в Україні спостерігається бум інвестицій в «зелену» енергетику. Приватні домогосподарства і великі інвестори в 2019 році продовжують активно вкладати в відновлювані джерела енергії (ВДЕ). Відправною точкою інвестиційного буму вважають 2015 рік, коли в Україні було прийнято законодавство, яке демонополізувало ринок відновлюваної генерації в Україні та надало широкі можливості для інвестицій різним за величиною національним і міжнародним інвесторам. Сьогодні українське законодавство не тільки забезпечує хороші умови для роботи на ринку, але і, фактично, гарантує повернення вкладених інвестицій [3].

На інтеграцію в ENTSO-E при достатніх інвестиціях необхідно мінімум 10-15 років. Отримати інвестиції можна лише за допомогою місткого і платоспроможного внутрішнього ринку, а також успішної діяльності на зовнішніх ринках.

Таким чином уряду і приватним інвесторам необхідно чітко розробити і обумовити кроки по інтеграції нашої енергосистеми в європейську. Крім того Україні не слід забувати про національний інтерес, який стосовно експорту електроенергії полягає в підвищенні рентабельності поставчань. Нова філософія української електроенергії – прагматизм помножений на бажання інтегруватися в енергосистему ЄС.

Список використаних джерел:

1. Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/>
2. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження. URL: <https://saee.gov.ua/>
3. Встигнути до 2030 року: чому в Україні спостерігається бум інвестицій в «зелену» енергетику і що зміниться на ринку в 2020 році? URL: <https://getmarket.com.ua/ua/news/>

Прянишникова М.В.

аспірант,

Державна навчально-наукова установа

«Академія фінансового управління»

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ

В сучасних нестабільних умовах для успішного функціонування та розвитку бізнесу необхідне ефективне фінансування. Агросектор найбільш чутливий та менш прогнозований, це пов'язано із сезонністю виробництва, змінами клімату, потребами у впровадженні високоефективних та інноваційних технологій, розривом у співвідношенні між періодом виробництва та обігу продукції, тощо. Агробізнес часто стикається із проблемою недофінансування, основними причинами цього виступають: високі відсоткові ставки, відсутність ліквідних активів, які б могли виступити заставою і бути співрозмірними сумі отриманої позики.

Оцінка кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств з боку банку базується на даних балансу, звіту про прибутки і збитки, кредитній історії, інформації про керівників тощо [3, с. 139]. Однак, через особливості сільськогосподарського виробництва не можна оцінювати фінансовий стан лише на основі коефіцієнтів, необхідно враховувати чинники суб'єктивного характеру. Пропонуємо виділити наступні чинники: виробничі показники – визначаються специфікою діяльності, збут продукції, обробка, переробка, зберігання, головним критерієм виступає частота проведення позичальником таких операцій; дохідні показники – резонним джерелом доходів виступає 10% від валових доходів підприємства; земельні показники – можна використовувати власні землі, пайові або орендувати, висока питома вага власних земель вказує на більшу стабільність та ефективність підприємства; технічні показники – забезпеченість технікою та складськими приміщеннями дозволяє проводити безупинні роботи в необхідний період, що прямо впливає на обсяг виробництва. В той час як відсутність власної техніки, наявність застарілої, не вживаної з різних причин, збільшує обсяги амортизаційних відрахувань та

негативно впливає на рівень рентабельності виробництва. Через складність процесу оцінки кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств доступ до кредитних ресурсів незадовільний.

Проте в Україні був запроваджений п'ятирічний проект за ініціативи IFC – International Finance Corporation (Міжнародної фінансової корпорації), який був покликаний поширити використання аграрних розписок та покращити доступ сільськогосподарських підприємств до фінансових ресурсів. Відповідно до Закону «Про аграрні розписки» [5] аграрна розписка – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції (товарний механізм) або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах (фінансовий механізм, де зобов'язання виражене у національній валюті, але можлива прив'язка до курсу гривні до іноземної валюти на дату виконання).

Порівнюючи із звичайним кредитом при оформленні аграрних розписок як застава виступає майбутній врожай, немає необхідності заставляти основні засоби, нерухомість тощо. Також основна відмінність полягає в пакеті документів для складання аграрної розписки від кредитора та позичальника потрібні документи, які посвідчують повноваження обох сторін, документи на землю (свідоцтво про право власності, договір оренди тощо). Для аграрних розписок існує єдиний відкритий державний реєстр, де можна перевірити виконання.

Популярність аграрних розписок підтверджується статистикою – з початку дії проекту із 2015 по 2020 рр. в Україні було видано 4 872 аграрні розписки на суму 33.1 млрд. грн [1]. У зв'язку з попитом на даний інструмент уряд розробив Проект закону № 2805 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування та обігу аграрних розписок», який очікує на доопрацювання комітетом з питань фінансів, податкової та митної політики Верховної Ради України [6]. Законопроект покликаний вдосконалити законодавство про аграрні розписки, розглянемо кроки для імплементації [2]:

1. Визначення аграрної розписки як цінного паперу. Отже, у разі прийняття останньої редакції аграрні розписки обертатимуться, як на нерегульованому ринку, так і на фондовій біржі, а це в свою чергу призведе до того, що позичальниками будуть іноземні кредитори, які пригнічуватимуть вітчизняних гравців.

2. Спрощення порядку видачі, обігу та припинення аграрних розписок. Скасовано вимогу на складання аграрних розписок у письмовій формі та їх нотаріального посвідчення. Пропонується здійснювати всі операції щодо використання аграрних розписок в реєстрі боржником та кредитором самостійно з використанням електронного підпису.

3. Зміна переліку обов'язкових реквізитів аграрної розписки. Особами, які займаються вирощуванням сільськогосподарських тварин має бути враховано, що обов'язковим реквізитом стає визначення маркетингового періоду, який не має яскраво вираженого сезонного характеру у зазначеному сегменті ринку.

4. Розширення кола суб'єктів, які мають право видавати аграрні розписки. Законопроект додатково виділяє сільськогосподарські кооперативи та фермерські господарства, якщо хоча б один із його членів є власником землі сільськогосподарського призначення або має право користування, за умови нотаріально посвідченої згоди такого члена на видачу аграрної розписки.

При цьому відкритим залишається питання як саме буде реалізована ця норма відносно сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які не є власниками продукції, що вирощена та зібрана його членами. Тобто, як вони можуть видавати аграрну розписку, якщо у них немає власних коштів (вони є у членів кооперативу, проте розписка видана не від них), продукції та застави – майбутнього врожаю, який отримують завдяки посіву того, хто видає аграрну розписку [4].

1. Уточнення правового регулювання аграрних розписок. Створюється правове поле для видачі багаторічних розписок, коли кредитор може звернутись за примусовим виконанням до кожної окремої частини, виконання за цими частинами буде відбуватись протягом кількох маркетингових періодів.

2. Розширення можливих варіантів застави за аграрною розпискою. Крім застави майбутнього врожаю, законопроект передбачає можливість та порядок застави за аграрною розпискою живих тварин та продуктів тваринного походження, продукти їх первинної переробки і тим самим створити умови для залучення ресурсів у тваринницькі господарства.

3. Посилення гарантії прав кредиторів на випадок примусового виконання. У разі недостатності чи відсутності застави для задоволення вимог кредитора відбувається стягнення іншого майна боржника (або осіб, які несуть солідарну відповідальність) та передбачається сплата штрафу.

Додатково пропонуємо:

- оптимізувати процедуру роботи, створивши програмне забезпечення для автоматичного обміну даними між нотаріусами, Реєстром аграрних розписок, Земельним кадастром та Міністерством юстиції України;

- уточнити підстави припинення аграрної розписки – на сьогодні аграрні розписки діють до повного їх виконання. Норма не узгоджена із Цивільним кодексом України, таких як припинення зобов'язання переданням відступного, зарахуванням, за домовленістю сторін, прощенням боргу, поєднанням боржника і кредитора в одній особі тощо;

- зробити акцент на експортних операціях, оскільки Україна знаходиться в зручному геополітичному положенні, а саме: перспективні ринки збуту, та економія на транспортуванні. Отож зберігає конкурентоспроможність цієї продукції та додаткові стимули до її вирощування у більш значних обсягах, а це в свою чергу сприяє підвищеному запиту на аграрні розписки.

Таким чином, у багатьох випадках сільськогосподарським виробникам важко отримати доступ до фінансових ресурсів шляхом звичайного банківського кредитування, це пов'язано в першу чергу із відсутністю ліквідних активів для прийнятної застави та високими відсотковими ставками. Через складність процесу оцінки кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств доступ до кредитних ресурсів незадовільний. Вирішення даної проблеми вбачаємо в наданні банкам права набувати у власність земельні ділянки сільськогосподарського призначення. Саме аграрні розписки

покликані вирішити дану проблему та дозволяють замість застави застосовувати майбутній врожай, щоб вчасно залучати фінансові ресурси на купівлю посівного матеріалу, техніки, засобів захисту рослин під заставу майбутнього врожаю. Щодо спрощення операцій із аграрними розписками, то наразі Законопроект має спірні моменти та перенесений на повторне читання. Важливо щоб даний Законопроект відповідав потребам ринку та залучав заощадження широких верств населення. Перспективами подальших досліджень виступає аналіз механізму міжнародної аграрної розписки.

Список використаних джерел:

1. Загальноукраїнська статистика. Аграрні реєстри. URL: <https://agroregisters.com.ua/statistics/> (дата звернення: 30.08.2020).
2. Карпова О. Аграрні розписки в Україні: Які нововведення пропонує законопроект 2805, 2020. URL: <https://kurkul.com/spetsproekty/850-agrarni-rozpiski-v-ukrayini-yaki-novovvedennya-proponuye-zakonoprojekt-2805>
3. Кириллова О.В. Удосконалення методики проведення оцінки кредитоспроможності сільгоспідприємств / О.В. Кириллова // Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 11. – С. 137-149.
4. Коллюбакін В. Аграрні розписки: що бентежить фахівців? Урядовий кур'єр, 2020. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/agrarni-rozpiski-sho-bentezhit-fahivciv/>
5. Про аграрні розписки: Закон України від 06 листопада 2012 року № 5479-VI. Верховна Рада України. Дата оновлення 13 лютого 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5479-17#Text>
6. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування та обігу аграрних розписок від 24 січня 2020 року № 2805. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67987

Супруненко Л.А.

аспірантка,

*Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки
Міністерства розвитку економіки, торгівлі
та сільського господарства України*

ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ ТА НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Формування ефективної регіональної політики, що відповідає європейським принципам та засадам, є одним із головних завдань Уряду. Протягом останніх років Урядом за підтримки парламенту здійснено ряд кроків з формування та забезпечення реалізації нової ефективної державної регіональної політики.

Створено законодавчу основу регіональної політики – прийнято Закони України «Про засади державної регіональної політики», нову редакцію Бюджетного кодексу України, Закони України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», «Про співробітництво територіальних громад» та інші, що дозволило:

- створити систему стратегічного планування регіонального розвитку;
- запровадити нові інструменти регулювання регіонального та територіального розвитку;

- закріпити джерела фінансування регіонального розвитку та залучити фінансову підтримку Європейського Союзу;

- суттєво удосконалити фінансову взаємодію Державного та місцевих бюджетів, застосовувати нові фінансові інструменти регулювання регіонального розвитку;

- підвищити спроможність територіальних громад;

- створити умови для зміцнення інституційної спроможності місцевої влади для розвитку.

Ефективність реалізації державної регіональної політики значною мірою залежить від збалансованості систем стратегічного планування. За останні роки в Україні сформовано сучасну систему

стратегічного планування регіонального розвитку, що відповідає європейським підходам та принципам у цій сфері.

Державна регіональна політика розглядається Урядом України як важливий елемент політики держави, яка спрямована на посилення конкурентоспроможності економіки держави та її регіонів, сприяння інтегрованості її простору, підвищення рівня добробуту та якості життя людей незалежно від місця проживання.

В даний час затверджено нову Державну стратегію регіонального розвитку на 2021-2027 роки. Державна стратегія містить ґрунтовний аналіз регіонального розвитку в контексті глобальних викликів розвитку нашої держави, на основі якого сформовано 3 стратегічні цілі розвитку регіонів:

ціль 1 – формування згуртованої країни в соціальному, економічному, екологічному та просторовому вимірах;

ціль 2 – підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів;

ціль 3 – ефективне людиноцентричне багаторівневе врядування.

Стратегією запропоновано нові підходи до політики регіонального розвитку на період до 2027 року, а саме: перехід від переважно територіально нейтральної до територіально спрямованої політики розвитку територій на основі стимулювання використання їх власного потенціалу.

Одночасно в регіонах завершується розробка регіональних стратегій розвитку на період до 2027 року. Станом на сьогодні у 21 регіоні затверджені регіональні стратегії розвитку на 2021-2027 роки. Особливістю нового планового періоду є запровадження принципів смарт-спеціалізації у стратегічне планування на регіональному рівні.

Розуміючи важливість підходу смарт-спеціалізації для підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів та досягнення збалансованого, рівномірного та інноваційного розвитку регіонів у листопаді 2018 року Урядом України було схвалено зміни до законодавства, що передбачають стратегічне планування регіонального розвитку із врахуванням європейського підходу смарт-спеціалізації, що враховує унікальні переваги кожного регіону під час визначення стратегічних цілей його розвитку. Цей підхід дає змогу застосувати не лише традиційні статистичні методи, а й залучити до

обговорення пріоритетів широке коло представників бізнесу, науки, освіти, громадянського суспільства та влади.

Ще одним нововведенням у стратегічному плануванні регіонального розвитку, що наближує Україну до Європейського Союзу, є введення обов'язкової процедури стратегічної екологічної оцінки для державної та регіональних стратегій розвитку. СЕО це процес за допомогою якого екологічні міркування повинні бути повністю інтегровані в підготовку планів і програм до їх остаточного прийняття. Завданнями СЕО є забезпечення високого рівня захисту навколишнього середовища та сприяння сталому розвитку.

Одним із головних здобутків сучасної регіональної політики є запровадження системи стратегічного планування на рівні громад.

Ще одним важливим кроком на шляху формування нової державної регіональної політики було створення агенцій регіонального розвитку – інституції, яка довела свою ефективність в таких європейських країнах як, наприклад, Республіка Польща та Республіка Словенія.

За останні роки в Україні створено правове поле, яке дає можливість регіонам засновувати та розвивати мережу агенцій регіонального розвитку.

У 2015 році Законом України «Про засади державної регіональної політики» введено поняття агенції регіонального розвитку, а у 2016 році – постановою Уряду затверджено типові положення про агенцію, яким визначається організаційно-правовий статус агенції, її засновники, основні права та функції агенції регіонального розвитку, джерела фінансування. На сьогодні в Україні у 24 регіонах прийнято рішення про утворення агенцій регіонального розвитку.

Головні функції агенцій в Україні:

- узагальнення інтересу всіх груп населення регіону;
- залучення інвестицій;
- сприяння розвитку регіонів;
- допомога в отриманні органами місцевого самоврядування коштів розвитку з Держбюджету України та програм міжнародної допомоги.

Вже зараз є перші історії успіху агенцій регіонального розвитку в Україні: залучення мільйонних інвестицій в регіони, впровадження систем енергоефективності, створення нових робочих місць та багато

іншого. Все це є першими результатами діяльності нової, європейської інституції і підтверджує правильність прийнятого нами рішення в складних умовах війни.

Обсяг фінансування регіонального розвитку з кожним роком зростає. Важливим кроком у впровадженні європейських інструментів стимулювання розвитку регіонів було створення у 2012 році Державного фонду регіонального розвитку, обсяг якого визначено у Бюджетному кодексі України як не менше 1 % дохідної частини Державного бюджету України. За допомогою Державного фонду регіонального розвитку забезпечується справедливий розподіл державної підтримки розвитку регіонів:

- 80 відсотків коштів Фонду розподіляється відповідно до чисельності населення регіону;

- 20 відсотків з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку регіонів.

При цьому забезпечується самостійність регіонів у визначенні пріоритетності спрямування коштів та конкурсному відборі інвестиційних проектів.

Для реалізації Державної стратегії регіонального розвитку також залучаються кошти міжнародної технічної допомоги.

Урядом залучено від ЄС бюджетну підтримку загальним обсягом 55 млн. євро.

Дотримуючись принципу «жодних планів без грошей та жодних грошей без планів» є пріоритетною ефективною системою фінансування через існуючі інструменти для проектів, які відповідають пріоритетам Державної, регіональних та місцевих стратегій.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про засади державної регіональної політики. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19>
2. Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п>
4. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020>
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового положення про агенції регіонального розвитку». URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/248941325>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Лутченко К.В.

студентка,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ СИСТЕМОЮ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК

Теорія логістики має свою складність, багатогранність, тому великого значення набуває її подальша розробка, в першу чергу це відноситься до питання формування логістичної системи організації, управління якістю логістичного обслуговування, вертикальних і горизонтальних взаємодіях в системі управління.

Використання нових моделей опису об'єктів і способів прийняття управлінських рішень у свою чергу вимагає логістичний підхід з використанням елементів сучасної методології. При розробці логістичної системи враховуються багато факторів, які надають на неї вплив.

На підприємстві логістична система виконує необхідні послуги з мінімальними асоційованими витратами, зумовленими виконанням логістичних операцій. Тому логістична політика враховує два фактори – необхідний рівень логістичного сервісу та мінімальну величину логістичних витрат на його досягнення, а метою логістичного менеджменту є встановлення балансу між цими двома складовими, які вигідні як споживачеві, так і генератору матеріального потоку [1].

За ефективність логістичної системи відповідає показник (або система показників), який відтворює інформацію стосовно рівеня якості функціонування логістичної системи при заданому рівні загальних логістичних витрат.

Відповідно до думки споживача, що є кінцевою ланкою логістичного ланцюга, ефективність логістичної системи характеризується рівнем якості обслуговування його замовлення [2].

Для підвищення ефективності всієї логістичної ланцюга необхідні підвищені вимоги і до системи оціночних показників, які повинні забезпечити оцінку логістичних процесів. Найбільш поширені такі критерії оцінки: витрати, задоволення споживачів (якість), час, активи [3, с. 112].

Для визначення ефективності логістичної системи часто застосовують фінансові показники, які дозволяють системно підходити до аналізованих проблем і проводити зіставлення отриманих результатів. Однак вони більше відбивають минулі результати, а не поточні, повільно реагують на зміни, залежать від ряду бухгалтерських прийомів і не враховують важливі аспекти логістики. Іноді фінансові показники можуть показати, що щось йде не так, але не показують, що саме йде не так або як це можна скорегувати [4, с. 175].

В останні роки є можливість використовувати новий підхід до визначення ефективності логістичної системи так звану концепцію «діаграм збалансованих переваг», яка, у свою чергу, заснована на обліку ключових показників ефективності, в більшості випадків не обов'язково фінансових, які надають керівництву підприємства більш досконалі засоби досягнення стратегічних цілей в порівнянні з методами, які використовують традиційні оцінки, значною мірою орієнтовані на вимір фінансових показників.

Під час розвитку науково-технічного прогресу, формування ринку покупця, зміни пріоритетів в мотиваціях споживачів і загострення всіх форм конкуренції зростає динамічність ринкового середовища. У той же час, прагнучи зберегти переваги масового виробництва, але підкоряючись тенденції індивідуалізації, підприємці все більше переконаються в необхідності організації виробництва по типу гнучких логістичних систем.

Використання гнучкої логістичної системи дозволить автоматизоване переналагодження в процесі виробництва продукції довільної номенклатури або надання послуг виробничого характеру. Вона дозволить майже повністю виключити ручну працю при

навантажувально-розвантажувальних і транспортно-складських роботах, здійснити перехід до малолюдної технології.

Організація виробництва з використанням гнучких логістичних систем практично неможлива у майбутньому без застосування логістичних підходів в управлінні матеріальними та інформаційними потоками.

Концепція створення гнучких логістичних систем прогресує дуже швидко, тому широке поширення концепції логістики в сфері основного виробництва є перспективним і однозначним [5, с. 23-24].

Гнучкість характеризується здатністю логістичної системи оперативно адаптуватися до зміни умов функціонування з мінімальними витратами і без втрат. Гнучкість є одним з ефективних засобів забезпечення стійкості виробничого процесу.

Основним показником конструктивної гнучкості є максимальне число одиниць обладнання, яке може бути задіяно в гнучкою логістичної системи при збереженні основних проектних рішень по логістичної (транспортно-складської) системі та системі управління.

Універсальність системи характеризується великою кількістю деталей (напівфабрикатів), які потенційно можуть бути оброблені в гнучких логістичних системах.

Показником універсальності системи є прогнозне кількість модифікацій деталей (напівфабрикатів), які будуть оброблені в гнучкою логістичної системи за весь період її функціонування.

Транспортні системи розробляються для задоволення потреб і стратегії конкретних підприємств. Тому вони є спеціалізованими не тільки за своїм технологічним призначенням, але і по всьому спектру виробничо-господарських завдань.

Важливою інтеграцією системою логістики в сфері основного виробництва є автоматизована транспортно-складська система. Завдяки їй забезпечується функціонування гнучких логістичних систем.

Для впровадження на виробництві логістичної системи необхідно в кожному конкретному випадку максимально повніше проаналізувати особливості підприємства, характер виробничого циклу, його тип виробництва, систему постачання основного

виробництва і подачі матеріальних ресурсів на робочі місця, систему норм, параметри ефективності використання ресурсів і т.д. [6, с. 240].

Досліджуючи можливості розвитку у майбутньому логістичних систем, необхідно виходити з умови, що вона може бути представлена як організаційно-управлінська система, спрямована на досягнення оптимального балансу між витратами (ресурсами) і рівнем якості обслуговування клієнтів. Також характеризувати логістичну систему можна буде за ймовірністю виконання логістичних операцій.

За допомогою якісного управління логістичною системою можна буде простежувати та своєчасно реагувати на зміни ринку, в свою чергу, одночасно проводити оптимізацію структури ресурсного потенціалу в конкурентоспроможний потенціал. Формування такого механізму забезпечить стійкий і довготривалий конкурентний розвиток організації на основі прийняття компромісних рішень.

Список використаних джерел:

1. Сергеев В.І. Логістика в бізнесі. – М.: ИНФРА-М, 2001 р.
2. Смірічинській В.В. Основи логістичного менеджменту: навч. посібник [Текст] / В.В. Смірічинській, А.В. Смірічинській. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 240 с.
3. Смехов А.А. Введення в логістику. – М.: Транспорт, 2004. – 112 с.
4. Чеботаев А.А. Логістика і маркетинг (Маркетингологістика): навчальний посібник. – М.: Економіка, 2005.
5. Короленко Н.В. Управління ризиками логістичної системи підприємства: теоретичні аспекти [Електронний ресурс] / Н.В. Короленко // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2428>
6. Смірічинській В.В. Основи логістичного менеджменту: навч. посібник [Текст] / В.В. Смірічинській, А.В. Смірічинській. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 240 с.

Овсієнко А.І.

аспірант,

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

АНАЛІЗ КЛЮЧОВИХ ПОНЯТЬ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ

Проблема аналізу ефективності постійно знаходиться в центрі активної наукової дискусії, незважаючи на те, що вже існує багато теоретичних підходів до визначення ефективності інвестиційних проєктів, продукції та діяльності господарюючих суб'єктів (підприємств). Головною проблемою є неоднозначність підходів науковців до змістовності понять «ефективність» і «результативність». Цей факт обумовлений тим, що основні концепції ефективності закладені зарубіжними школами, а різні трактування перекладу призвели до застосування схожих, але різних за сутністю термінів.

В ринкових умовах поняття «ефективність» тісно пов'язане з використанням фінансово-виробничих ресурсів. Це зумовлено тим, що метою кожного суб'єкта господарювання є отримання найвищого результату, досягнення якого стає можливим за умови оптимального формування й ефективного використання всіх видів ресурсів.

Аналізуючи теоретичні підходи як вітчизняних, так і зарубіжних науковців до економічної сутності «ефективності», Білик М.Д. називає такі характеристики:

- якісний результат певної діяльності, що характеризує її продуктивність;
- результат ефективного та раціонального використання всіх видів ресурсів;
- співвідношення конкретного кінцевого результату до витрат, що забезпечили його отримання [1].

Андрійчук В.Г. стверджує, що ефективність – це економічна категорія, яка відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами. Категорію «ефективність» він тісно пов'язує з поняттям «рентабельне ведення

виробництва», причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо-спожиті ресурси) [2].

Сурмін Ю.П. характеризує ефективність як показник успішності функціонування системи для досягнення встановлених цілей [3]. Більше того, саме поняття ефективності притаманне виключно системам. З огляду на це, перед системами часто ставиться ціль досягти максимального ефекту за мінімуму витрат [4].

Більшість авторів розуміють категорію ефективності як відношення ефекту до витрат чи ресурсів, які були затрачені на його досягнення. Такий підхід називають витратним (або затратним). Суть «затратного» підходу полягає в тому, що економічна ефективність – це співвідношення результатів діяльності і затрат. Тобто, вона є співвідношенням результату або ефекту будь-якої діяльності і витрат, пов'язаних з її виконанням. А для Орлова П.А. ефективність може бути як співвідношення результату і витрат, так і співвідношення витрат і результатів діяльності [5].

У межах «затратного» підходу результат діяльності – це надлишок вартості над витратами виробництва, які є вираженими в грошовій формі поточними затратами на виробництво і збут продукції.

Крім затратного існує ресурсний підхід, за яким характеризують ефективність використання одиниць ресурсів підприємства: фінансових, матеріальних, трудових. Зокрема, Абалкін Л.І. визначає поняття «економічної ефективності» як отримання певного результату на одиницю використуваних ресурсів [6].

Мочерний С.В., Єрохін С.А. та Канищенко Л.О. стверджують, що економічна ефективність – це досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Вона є конкретною формою вияву дії закону економії часу [7].

Падерін І.Д. визначає сутність економічної ефективності підприємства в економії всіх питомих витрат на виробництво продукції, що визначає його дохідність [14].

О. Шнипко характеризує економічну ефективність як комбінацію ресурсів, що дозволяє досягти максимального випуску товарів з найменшими витратами. [8].

Поклонський С.Т. і Мухопадов В.Г. визначають сутність категорії економічна ефективність як ступінь результативності затрат і рівень економічного прогресу суспільства [9].

Щодо існування затратного та ресурсного підходу до поняття економічної ефективності ми погоджуємось з Гойко А.Ф., який пропонує розрізняти поняття ефективність витрат, яке є відношенням результатів виробництва до фактично витрачених засобів, та поняття ефективності використання ресурсів, яке є відношення результатів виробництва до авансованих основних і оборотних коштів. Однак вони також є і тісно взаємозалежні, оскільки поточні витрати, залежать від розміру і структури наявних фондів і швидкості їхнього обороту [10].

Долан Е.Дж. і Ліндсей Д. вважають економічну ефективність таким станом справ, за якого неможливо здійснити жодної зміни, яка більш повно задовольняла б бажання однієї людини, не перешкоджаючи задоволенню бажань іншої людини [11].

Макміллан Р. вважає, що економічна ефективність – це виробництво найкращої або оптимальної комбінації продукції на основі використання найбільш ефективної комбінації ресурсів [12].

Т.С. Голубева та І.В. Колос зазначають, що для визначення економічної ефективності діяльності підприємства слід порівнювати результати діяльності (економічний ефект) з витратами або ресурсами, які забезпечили цей результат [13].

Поняття економічної ефективності тісно взаємозв'язане з поняттям ефективність виробництва (діяльності).

Долан Е.Дж., Ліндсей Д. під ефективністю в виробництві розуміють ситуацію, за якої при наявному рівні знань і даній кількості виробничих ресурсів, неможливо виробити більшу кількість одного товару, не жертвуючи при цьому можливістю виготовити деяку кількість іншого товару [11].

У Макаровської Т.П. та Бондар Н.М. ефективність роботи є відсутністю втрат, або таким використанням ресурсів, яке забезпечує максимально можливий рівень задоволення за даних факторів виробництва та технології [15].

Богуцький О.А. стверджує, що ефективність виробництва поєднує в собі економічну ефективність та соціальну ефективність. У нього

поняття «економічна ефективність» визначає лише економічні результати і показники ефективності, а загальне поняття «ефективність» включає ще й «соціальні результати ефективності виробництва, праці, застосування нової техніки, технології тощо» [16].

Список використаних джерел:

1. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
3. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2003. – 368 с.
4. Горбань О.М., Бахрушин В.Є. Основи теорії систем і системного аналізу: Навчальний посібник. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2004. – 204 с.
5. Орлов П.А. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – Х.: РИО ХГЭУ, 2000. – 401 с.
6. Абалкин Л.И. Конечные народнохозяйственные результаты. Сущность, показатели, пути повышения. – 2-е изд. доп. и перераб. – М., 1982. – 236 с.
7. Основи економічної теорії / С.В. Мочерний, С.А. Єрохін, Л.О. Кانیщенко та ін. – К.: Знання, 2000.
8. Падерин И.Д. Научные и практические аспекты повышения экономической эффективности современного предприятия // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – № 1. – С. 89–95.
9. Шнипко О. Нагромадження основного капіталу як фактор конкурентоспроможності економіки / Шнипко О. // Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 23-35.
10. Поклонський С.Т., Мухопадов В.Г. Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: Віктар, 2001. – 178 с.
11. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. – Київ: ВІРА-Р, 1999. – 320 с.
12. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – С.-Пб., 1992. – 496 с.
13. Макмиллан Р. Экономикс. – М.: «Издательство ПРИОР», 1998. – 384 с.
14. Голубева Т.С., Колос І.В. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5(59).
15. Макаровська Т.П., Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2003. – 298 с.
16. Бугуцький О.А. Аналіз економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. – К.: Урожай, 1976. – 264 с.

Овсієнко К.Ю.

аспірантка,

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут»

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах кожна країна намагається займати передові позиції на світовому ринку. Україна на даному етапі має недосконалу інноваційну систему, завдяки якій можна гідно конкурувати з країнами-лідерами.

Ринкові умови на внутрішньодержавній та світовій арені диктують правила гри за якими бізнес завжди повинен удосконалювати свої вміння та навички. Розвиток інновацій є одним з кращих інструментів для підвищення якості існуючої продукції та появи нової для зросту конкурентоздатності фірм та країни в цілому.

В даний час залишається низка невирішених питань впровадження сучасних методів та моделей державної підтримки інновацій. Більшість вчених намагається досліджувати проблеми інноваційної діяльності в Україні, не спираючись на досвід інших провідних країн, що дало б змогу використати його як приклад для успішного вдосконалення вітчизняної науково-дослідної та інноваційної системи.

Україна належить до групи країн з дуже низьким рівнем високотехнологічної продукції в експорті (5%), тоді як в середньому у світі цей показник досягає 21% (Філіппіни – 65%, США – 32%, Ірландія – 41%) [1]. Така ситуація вказує на те, що сьогодні в державі немає необхідних умов та системи дієвої підтримки з боку уряду, що стимулювало б науковців більш активно здійснювати інноваційні розробки та наукові відкриття. Саме тому це питання є особливо актуальним в наш час, адже Україна повинна максимально використовувати свій науковий потенціал задля прискорення свого прориву як провідної інноваційної країни на світовому ринку. В цьому контексті особливо актуальними є вивчення і впровадження

світового досвіду країн, в яких економіка набула помітного інноваційного спрямування.

Німеччина є однією з провідних інноваційних країн в Європі та світі. Її місце розташування є привабливим і конкурентоспроможним, а інноваційна система є дуже ефективною. Науково-дослідна та інноваційна політика Федерального уряду призначена для суспільства, економіки і кожної людини цієї країни. Вона спрямована на вирішення глобальних проблем, зміцнення конкурентоспроможності і забезпечення стійких робочих місць. При цьому політика орієнтована на сталий економічний режим за зниження споживчих ресурсів.

У порівнянні на міжнародному рівні головна домінанта німецьких компаній полягає у здатності до кооперації. Більшість німецьких компаній рано усвідомили, що тісна спільна робота з постачальниками та закладами вищої освіти, дослідницькими інституціями це ключова ланка у досягненні успіху в інноваційній сфері. З точки зору спільних підприємств, Німеччина є гарним місцем для промислової діяльності, оскільки її промислові постачання і дослідницькі установи є одні з кращих у світі. Ще одним ключовим моментом кооперації виступає широко розвинена практика створення кластерів, метою яких – співробітництво фірм, які працюють на одному сегменті ринку і пов'язані у технологічному ланцюзі. Результат такої співпраці полягає в обміні інформацією про споживачів, що викликає розширення клієнтів і зростання масштабів виробництва. Крім того, фірми, що співпрацюють, мають можливість використовувати навички, прийоми і технології одна одної, а отже, можливості фірми можуть бути значно розширеними, якщо вдається досягти синергії між різними технологічними культурами [2].

Однією з особливостей інноваційної політики Німеччини є надання урядом фінансової підтримки розвитку довгострокових і ризикових досліджень у ключових областях науково-технічної і виробничо-господарської діяльності [3].

Швейцарія є найбільш конкурентоспроможною країною світу з диверсифікованою експортоорієнтованою економікою і однією з найбільш привабливих країн для розташування бізнесу. У зв'язку з тим, що країна не є багатою на природні ресурси, їй доводиться

розвивати економіку за допомогою впровадження інновацій та залучення інвестицій із-за кордону.

Прикметно те, що у Швейцарії, яка має федеративний устрій, не існує єдиної кластерної політики із всеохоплюючою кластерною стратегією та національною кластерною програмою. Федеральна Рада Швейцарії (федеральний уряд країни) не виокремила кластерну політику як таку, щоб уникнути ризику її зведення до політики підтримки окремих галузей. Замість цього реалізується ефективна інноваційна політика, спрямована на підтримку інноваційності передусім малих і середніх підприємств, сприяння розвитку науки, освіти та досліджень.

У Швейцарії кластерна система слугує основою економіки, хоча виникла вона упродовж двох останніх десятиріч і розвивалася самостійно, без спеціальних урядових розпоряджень. З огляду на це країна отримує певні переваги. По-перше, оскільки економіка країни децентралізована, кожний регіон розвивається самостійно завдяки розташуванню в ньому інноваційних підприємств. За таких умов не виникає ситуації, коли практично всі ресурси країни зосереджено в одних регіонах, а в інших регіонах їх обмаль. По-друге, враховуючи прискорений науково-технологічний розвиток, компанії за допомогою співробітництва швидше розвиваються, створюючи нові продукти, оптимізуючи витрати і рухаючи галузь [4].

Франція, яку завжди критикували за надмірну централізацію державного управління, змогла використати цей фактор як козир в посткризових умовах і мобілізувала національні потужності для швидкого інноваційного розквіту. Навіть більше, Франція пішла ва-банк і незважаючи на значний дефіцит державного бюджету, замість тотальної економії впровадила широкомасштабну довгострокову інвестиційну програму уряду щодо фінансування досягнення таких майбутніх стратегічних цілей, як: прискорення темпів інноваційного розвитку країни; перетворення вищої освіти в найважливіший двигун економічного зростання через підвищені вимоги до якості підготовки робочої сили на світовому ринку; посилення розвитку сфери НДДКР; активізація процесу промислового використання результатів фундаментальних досліджень; розвиток «зеленої економіки» [5].

Залучення представників громадянського суспільства (вчених, підприємців, державних діячів, широкої громадськості та інших представників з усіх сфер соціально-економічного життя) до розробки науково-технологічних пріоритетів, формування нової інноваційної моделі національної економіки, спрямованої на сталий розвиток також є позитивним досвідом Франції.

Спосіб фінансового забезпечення активізації інноваційної діяльності через податкове стимулювання у «французькому варіанті» теж є корисним для економіки, зокрема зважаючи на те, що загалом податкова система Франції вважається однією з найбільш складних і обтяжливих і водночас – вкрай ефективною для стимулювання інноваційної активності підприємств.

Позитивний досвід демонструють також результати діяльності французьких інноваційних кластерів. У Франції успішно працюють Європейські центри бізнес-інновацій, об'єднані у Французьку асоціацію інновацій, звану також «Retis-innovation», яка налічує понад 133 членів: технополіси, центри бізнес інновацій, інкубатори і «полюси конкурентоспроможності».

Завдяки сформованим інноваційним кластерам успішно реалізується національна програма утворення таких об'єднань підприємств, що є привабливими для проникнення приватної ініціативи в сферу досліджень і розробок, конкурентоспроможними з позиції міжнародного поділу праці, одночасно забезпечується ефективне рішення ряду соціально-економічних проблем на регіональному рівні.

Отже, проаналізувавши стан та тенденції розвитку інноваційної сфери в Німеччині, Швейцарії та Франції, можна окреслити певні кроки в напрямку поліпшення стану інновацій в Україні, а саме: підвищення кооперації між університетами та підприємствами у сфері НДДКР шляхом створення центрів по кооперації університетів і промисловості, міждисциплінарних центрів, інноваційних центрів по передачі технологій малому та середньому бізнесу; створення системи співпраці у сфері інноваційної діяльності між вищими навчальними закладами та підприємствами, яка на сьогоднішній день не існує в Україні; створення цільових програм підтримки інноваційної діяльності; надавання фінансової підтримки розвитку

довгострокових і ризикових досліджень у ключових галузях науково-технічної і виробничо-господарської діяльності; збільшення пільг, що стимулюють науково-технічний прогрес та інноваційну діяльність.

Список використаних джерел:

1. Інновації в Україні та в світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://angio-veritas.com/innovatsiji/innovatsii-vukrajini-ta-v-sviti>
2. Геєц В.М., Семиноженко В.П. І 66 Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
3. Пасічник Т.В. Проблеми науки. 2009. № 7.
4. Дело в кластере: какой регион выбрать для открытия проекта в Швейцарии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vc.ru/21863-swiss-business-clusters>
5. Un emprunt national pour preparer la France de demain / economie.gouv.fr

Середа О.О.

аспірант

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

НЕОБХІДНІСТЬ ВІДТВОРЕННЯ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Основна проблема в сільському господарстві більшості країн світу і нашої країни – падіння природної родючості ґрунтів. Необхідна мінімізація негативних екологічних наслідків прийнятих сьогодні економічних рішень. Проблема компромісу між поточним і майбутнім споживанням родючості повинна стати основною при розробці стратегії землекористування. Необхідний перехід до сталого розвитку аграрного сектора. Найважливіший напрямок у вирішенні завдання сталого розвитку сільського господарства – забезпечення простого і розширеного відтворення земельно-ресурсного потенціалу.

Тип відтворення природної родючості визначає і еколого-економічний тип розвитку сільського господарства, ступінь його стійкості. Техногенний тип економічного розвитку базується на використанні штучних засобів виробництва, створених без урахування екологічних обмежень. Характерними рисами техногенного типу розвитку є швидке і виснажуюче використання невідновлюваних видів природних ресурсів і надексплуатація відновлюваних ресурсів зі швидкістю, що перевищує можливості їх відтворення і відновлення. При цьому наноситься значний економічний збиток, що є вартісною оцінкою деградації природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища в результаті людської діяльності [2].

Просте і розширене відтворення земельно-ресурсного потенціалу характеризують стійкий тип економічного розвитку. Усунення негативних явищ, що виникли в результаті використання землі, повернення ґрунтової родючості до вихідного стану означає просте відтворення родючості. Під простим відтворенням розуміють сукупність природніх процесів або систему заходів для підтримки ефективної родючості на рівні, що наближається до потенційного. У землеробстві відтворення родючості здійснюється речовим (надає найсильніший і багатоаспектний вплив) і технологічним (не в стані компенсувати матеріальний) шляхами [3]. Ефект технологічного шляху короткостроковий і заснований на форсуванні використання речових ресурсів ґрунту. Ґрунтову родючість відносять до важковідновлюваних природних ресурсів.

Всі фактори підвищення економічної родючості можна об'єднати в наступні групи: біологічні, технологічні, технічні, організаційно-економічні, соціально-економічні. Дія зазначених факторів обумовлена і безпосередньо пов'язана з кількістю і якістю живої і уречевленої праці, втіленої в засобах виробництва. Кожна група чинників підвищення економічної родючості включає в себе систему заходів, що забезпечують вдосконалення методів обробітки ґрунту і впливу на рослини і засоби виробництва. Їх здійснення повинно переломлюватися через призму науково-технічного прогресу в землеробстві та інших галузях і відображатися в збільшенні виходу продукції з одиниці площі сільськогосподарських угідь. Рівень

економічної родючості в значній мірі визначається культурою землеробства, організацією і територією, ступенем використання трудових ресурсів, матеріальною зацікавленістю працівників у поліпшенні використання землі, їх кваліфікацією, соціально-економічними факторами. Фактори підвищення економічної родючості землі діють не стихійно, а з певною закономірністю. Так, погіршення якості обробітку ґрунту знижує врожайність, застосування більш досконалої системи машин скорочує втрати продукції і т. д. Від раціональності практичного застосування комплексу чинників, що забезпечують підвищення економічної родючості землі, залежить ефективність її використання.

Відтак реалізація інтенсивного типу розвитку в умовах сьогодення нерозривно пов'язана із забезпеченням його екологічності. Даному процесу сприятиме: розширене відтворення ґрунтової родючості, яке спрямоване на збереження і підвищення вмісту гумусу; пріоритетність у виробництві екологічно чистих видів продукції, контроль мінімального рівня її забрудненості; дотримання прийнятих норм транспортування, зберігання та використання засобів захисту рослин, стимуляторів росту, мінеральних добрив і не допущення забруднення навколишнього природного середовища та харчових продуктів; дотримання норм екологічної безпеки і забезпечення відтворення води і повітря; переважне застосування природних засобів протидії шкідникам та хворобам сільськогосподарських культур й тварин; дотримання екологічних вимог в розміщенні меліоративних систем.

В сучасних умовах необхідні якісно інші підходи, екологічна інтенсифікація землеробства на основі високого рівня агрокультури, здійснення простого і розширеного відтворення родючості ґрунтів на базі освоєння оптимальних сівозмін, застосування чистих парів, екологічно сумісних засобів виробництва, раціонального використання добрив тощо [1]. В нові підходи до розуміння інтенсифікації має бути закладена ключова роль екологічно безпечного землекористування, коли зростання продуктивності земельних угідь, як наслідок інтенсифікації землекористування, що негативно впливає на довкілля, – одночасно передбачає заходи із зменшення негативного впливу на земельні ресурси через дотримання умов екологічної безпеки та існуючих обмежень техногенезу.

Список використаних джерел:

1. Будзяк В.М. Трансформація земельної власності в сільському господарстві / В.М. Будзяк // Продуктивні сили і регіональна економіка: зб. наук. праць. – Ч. 2. – К.: РВПС України НАН України, 2002. – С. 168–173.
2. Вініченко І.І. Ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / І.І. Вініченко, Ю.О. Сорока // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 22. – С. 23–26.
3. Мельник Л.Ю. Продуктивне використання та відновлення родючості земель аграрних підприємств / Л.Ю. Мельник, Т.В. Вільхова // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2013. – № 2(32). – С. 186–189.

Тахтаджієва Н.І.

магістрант,

Національний університет «Запорізька політехніка»

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

В Україні продовжує стрімко розвиватися сфера обслуговування, займаючи все більшу складову частину економіки. Одним із напрямів, який має виражену тенденцію до зростання, є готельно-ресторанна індустрія. Не є секретом, що середовище, до якого належить готельно-ресторанний бізнес має високий рівень конкуренції, який постійно зростає. Це стає саме тим фактором, який стимулює суб'єктів індустрії гостинності до пошуку ефективних підходів в управлінні якістю на підприємствах готельно-ресторанної сфери.

Якість стає основним і вирішальним показником конкурентоспроможності підприємств, ефективності їх діяльності і запорукою надійності. Деякі дослідники відмічають, що саме підвищення якості сервісу для багатьох компаній стає більш ефективним інструментом збільшення обсягу продажів і прибутку, ніж маркетинг, просування чи реклама. [1]. Таким чином конкурентоспроможність діяльності

підприємства готельно-ресторанної сфери багато в чому залежить від запровадження ефективної системи управління якістю та підходів до її створення з боку керівництва компанії.

Традиційно серед основних підходів до управління якістю залишається застосування системи стандартів. Вже протягом багатьох років загальноприйнятими стандартами є серія міжнародних стандартів ISO 9000 розроблених Міжнародною організацією зі стандартизації ISO (International Organization for Standardization). Національний орган зі стандартизації України, функції якого на сьогодні виконує державне підприємство «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості», приймає ці стандарти як ідентичні національні стандарти ДСТУ.

Стандарт ISO 9001 являє собою одну з моделей управління діяльністю організації з метою забезпечення її результативності. Цей стандарт заснований на ряді принципів менеджменту якості [2], а саме:

- орієнтованість на клієнта;
- лідерство;
- залучення працівників;
- процесний підхід;
- поліпшення;
- прийняття рішень на основі фактичних даних;
- управління відносинами.

У вересні 2015 року Міжнародною організацією зі стандартизації ISO були прийняті нові версії стандартів ISO 9000:2015 та ISO 9001:2015 (п'ята редакція). Суттєва відмінність ISO 9001:2015 від попередньої версії стандарту – явне застосування ризик-орієнтованого мислення, яке дає змогу організації визначати чинники, які можуть спричинити відхилення її процесів та її системи управління якістю від запланованих результатів, щоб встановлювати запобіжні заходи контролю для мінімізації негативних впливів і максимального використання можливостей, по мірі їх виникнення. Це можливо за умови розуміння свого середовища і визначення зацікавлених сторін та їхніх вимог [3].

Такі зміни в підході до системи стандартів є досить доцільними в умовах сучасної швидкозмінної ситуації, що складається в світі не

лише на ринку послуг у галузі гостинності, а і в суспільно-економічній сфері в цілому.

Міжнародні стандарти ISO можуть розглядатися як основа для реалізації концепції загального управління якістю на підприємствах готельно-ресторанної сфери. Концепція загального управління якістю (Total Quality Management, TQM) – це сукупність принципів, методів, засобів та форм управління якістю з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності організації. Підхід до створення системи управління якістю в компаніях заснований на застосуванні даної концепції вважається на сьогоднішній день одним з найефективніших.

Загальний менеджмент якості – це концепція, відповідно до якої цілеспрямовано та комплексно застосовуються системи та методи керування якістю у всіх сферах функціонування організації із залученням керівництва та службовців усіх рівнів і за умови раціонального використання технічних можливостей та наявних ресурсів. Таким чином, TQM спрямована не лише на вдосконалення якості окремої продукції чи послуги, а на вдосконалення якості всієї організації у цілому.

Технологія TQM вважається відносно новим підходом до управління будь-якою організацією, у тому числі і готельно-ресторанними закладами. Дана система передбачає запровадження в практику управління наступних принципів:

- втілення нової філософії діяльності закладу, що спрямована на постійний процес вдосконалення та покращення діяльності усіх систем, служб і відділів, а також поліпшення якості послуг;

- проведення регулярного навчання персоналу з метою вдосконалення його кваліфікаційних навичок, ознайомлення зі стратегією діяльності компанії; заохочення до самовдосконалення;

- формування позитивного, в тому числі з економічної точки зору, корпоративного іміджу компанії, що дає можливість персоналу відчувати важливість кожного працівника та пишатись приналежністю до компанії (закладу);

- здійснення належного, економічно обґрунтованого фінансування процесів, технологій, сфер діяльності;

– запровадження принципів самоконтролю та усвідомлення індивідуальної відповідальності за виконання своїх обов'язків і їх безпосередній вплив на ефективність діяльності підприємства;

– відкритість та прагнення до запровадження інновацій [4].

Порівнюючи зазначені підходи до управління якістю, можна зазначити, що в цілому концепція TQM на відміну від міжнародних стандартів ISO серії 9000 не обмежується жорсткими вимогами, а надає керівникам підприємств широкий набір конкретних підходів та методів для виконання вимог, встановлених стандартами ISO [5, с. 265].

Таким чином, можна зробити висновок, що основними сучасними підходами до управління якістю на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу вважаються концепція TQM і концепція стандартів ISO, які взаємодоповнюють одна одну. При цьому стандарти ISO призначені для регулювання взаємовідносин між виробником і споживачем, то концепція TQM призначена для внутрішньої потреби виробника. Концепція стандартів ISO відповідає на питання, що необхідно робити для забезпечення якості, а концепція TQM – як це робити.

Список використаних джерел:

1. Томаля Т.С. Управління якістю в готельно-ресторанному бізнесі / Т.С. Томаля, Я.І. Щипанова // Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки. 2014. №2(12). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://tourlib.net/statti_ukr/tomalya.htm (дата звернення: 12.11.2020).

2. Quality management principles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/store/en/PUB100080.pdf> (дата звернення: 12.11.2020).

3. Нові версії стандартів ISO 9000:2015 та ISO 9001:2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gcsms.com.ua/arkhivnovin/248-novi-versii-standartiv> (дата звернення: 12.11.2020).

4. Гіряк Л.І. Сучасні аспекти управління якістю у закладах готельно-ресторанного комплексу // Матеріали наукової конференції «Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах євроінтеграції» (м. Львів, 11-12 травня 2017 р.). – Львів: ЛТЕУ, 2017. – С. 226–227 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://tourlib.net/statti_ukr/girnyak2.htm (дата звернення: 12.11.2020).

5. Давидова О.Ю. Управління якістю продукції та послуг у готельно-ресторанному господарстві: підручник / О.Ю. Давидова. – Х.: Вид-во Іванченка І.С., 2018. – 488 с.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Надвірнянський Ю.Р.

*магістр менеджменту, політології, історії та археології,
спеціаліст української мови, викладач II категорії,
аспірант економіки,
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника*

ПРОБЛЕМИ ФОРМАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИВАННЯ В ОСВІТУ ТА НАУКУ УКРАЇНИ ТА ПІДХОДИ ДО ЇХ КІЛЬКІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ

В умовах євроінтеграційних процесів, проблема формалізації інвестування в освіту та науку України є складним питанням особливо на фоні реформи децентралізації. Важливий фактор економічного добробуту є транскордонне співробітництво яке здійснюється на міждержавному рівні, так і на рівні територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади. Таке співробітництво сприяє соціальній та економічній інтеграції прикордонних регіонів та створенню нових можливостей для їх розвитку, в тому числі розвитку економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних, туристичних та науково-освітніх, обміну досвідом. Прикордонні регіони відіграють важливу роль не тільки як реципієнти транскордонного співробітництва, а як області для інвестицій.

Тому для збільшення інвестиційності потрібно здійснити реформу, зменшення податкового навантаження на бізнес регіону створення умов для відкриття та дієвого функціонування освітніх та наукових закладів. **Потрібно прибутки приватних навчальних закладів не виводити за межі закладу, а використовувати для внутрішньої інвестиційності, – дану норму потрібно забезпечити в законодавстві України.** Регіонам потрібно зміцнювати економічні

можливості та потенціал людських ресурсів, посилювати свої інвестиційні можливості, розбудовувати транскордонне співробітництво. Політика уряду може надавати відповідну (фінансову, юридичну) підтримку, проте основне залежить від ініціативної влади в самих територіальних громадах [9, с. 32].

На рівні областей формується інвестиційна привабливість, яка є «*суб'єктивною оцінкою інвестором інвестиційного клімату*». Саме на рівні окремих проєктів, підприємств, галузей, областей, регіонів, фондів інструментів формується інвестиційна привабливість [12, с. 168].

«**Brown field**» та «**green field**» проєкти – це форми реалізації прямих іноземних інвестицій. Завдяки підготовці і представленню потенційним інвесторам цих проєктів збільшиться інвестиційна привабливість областей України [11, с. 54].

Інвестування в освіту та науку є головним інструментом *стратегічної мети освіти*, яка повинна використовувати стики міжгалузевих знань здійснюючи пошук унікальних знань, пріоритетною ціллю освіти має стати формування у здобувачів освіти якостей, які дозволять їм успішно адаптуватися до змін кон'юнктури ринку. *Стратегічне планування освіти* орієнтується на майбутню соціально-економічну ринкову ситуацію, на умови професійної діяльності в яких опиниться випускник навчального закладу після його закінчення. Пріоритетними цілями для стратегічного освітнього процесу повинно бути системне наукове мислення, колективність, екологічна культура, інформаційна культура, толерантність, високі морально-етичні норми. Принципово важливою умовою ефективності системи освітнього процесу є її органічний зв'язок з наукою та практикою: освіта повинна бути в системі наукових досліджень та інновацій, що дозволить доводити їхню результативність безпосередньо в професії на практиці [8, с. 104].

Необхідність провадження державою ефективною інвестиційної політики зумовлюється ускладненням соціально-інституційної структури суспільства та її винятковою роллю у забезпеченні нормального перебігу соціально-економічних процесів, яка пов'язується з тим, що [5, с. 2-3]:

– державна інвестиційна політика виступає чинником цілеспрямованого проведення модернізації виробництва, забезпечуючи зростання ВВП і обсягів виробництва, фактором соціальної стабілізації, забезпечуючи зайнятість населення, підтримки стану національної економіки;

– гнучка система перспектив інвестиційних цілей, завдань та механізмів їх реалізації, дозволяє державі, реалізувати свої функції у сфері сприяння економічному зростанню та здійснити продуктивну координацію роботи державних і недержавних структур.

В проблемі формалізації інвестування Е. Вайсман виділив нормативну, організаційну, фінансову, кадрову та інформаційну складові як основні елементами механізму публічного управління інвестиційним потенціалом територіальної соціально-економічної системи, без яких механізмів управління не може бути дієвим [1]. І. Гайдуцький здійснив усебічний аналіз структурних диспропорцій напрямів залучення прямих іноземних інвестицій та їхнього впливу на розвиток економіки України; виділено основні імперативи обмеження та сприяння вдосконаленню державного регулювання цього процесу [2]. І. Крейдич визначив доміанти формування інвестиційної політики виробничо-економічних систем в умовах ресурсних обмежень, обґрунтовано методологічний базис активізації інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні [6]. Н. Орлова, А. Харламова обґрунтували й довели необхідність відповідального інвестування з урахуванням принципів *корпоративної соціальної відповідальності для сталого розвитку економіки країни* [10].

Певні дискусійні положення містяться в роботах окремих науковців. Так, О. Гордієнко, який ототожнює «економічний» та «мотиваційний» механізми [4, с. 155], хоча останній передбачає передусім стимулювання суб'єкта до зовнішньої діяльності, тоді як мотивація є внутрішнім усвідомленням спонукання до дії задля особистих чи корпоративних цілей, тобто реакцією на вплив економічних і психологічних механізмів управління. Розроблений Б. Головаш «*Інвестиційний механізм інтеграції України в європейський простір*» [3], є кон'юнктурним, оскільки, відображає лише прагнення України до євроінтеграції, а не її реальні можливості найближчим

часом стати рівноправним членом ЄС; також, нівелює азійський вектор розвитку економічних відносин.

Удосконалена нами класифікація О.А. Мельниченка передбачає розподіл механізмів регуляторного впливу на інвестиційні процеси за такими ознаками: форма, спосіб, етап, характер, цілі, об'єкт і рівень регуляторного впливу, а також етап інвестиційного процесу [7].

Таблиця 1

Таблиця класифікації механізмів регуляторного впливу на інвестиційні процеси

За формою:	Державного управління	Корпоративного управління	Громадського управління		
За способом:	адміністративний	економічний	нормативно-правовий		
	організаційна	соціально-психологічний	вольовий		
За етапами:	формування інвестиційної політики	реалізації інвестиційної політики	удосконалення інвестиційної політики		
За характером:	реагування	регламентування	спрямування	стимулювання	
За цілями:	призупинення економічного спаду	стабілізація економічної ситуації	забезпечення економічного розвитку		
За об'єктом:	територія (держава, регіон, населений пункт)	галузь чи сфера діяльності	суб'єкт господарювання	рух інвестиційних ресурсів	
За рівнем	глобальний	національний	регіональний	локальний	
За етапами	розробка інвестиційного проекту	залучення інвестицій	використання інвестицій	реінвестиції	виведення інвестицій

Джерело: розроблено автором

Функціонування прогресивного економічного розвитку України залежить від розвитку регіональних систем та їх продуктивних сил, в свою чергу освітні заклади готують спеціалістів які є основним трудовим ресурсом. Людський ресурс є основним джерелом сильного економічного розвитку та інтеграційного процесу. Отже, в залежності від умов цільових інвестицій у розвиток освітньо-

наукових закладів, інвестор отримує кадри спеціалістів тих галузей в які інвестує і має дефіцит кадрів де інвестицій недостатньо. Тому інвестор повинен опиратися на статистику прогнозуючого дефіциту кадрів для підготовки в тих галузях, які будуть економічно перспективні для майбутнього розвитку. В процесі інтеграції освітньо-наукового кластеру України в Європейську економічну систему, базові чинники та умови перехідного періоду, готовності регіональних систем до конкурентоспроможності в умовах децентралізації та Європейської інтеграції, визначається економічний розвиток України та уніфікації системи як освітньо-наукового процесу так фінансової інвестиційності закладів освіти.

Отже, без чіткого визначення механізмів пріоритетів інвестування в законодавчій політиці державного регулювання інвестиційних процесів втрачається цілеспрямована конкретність та не забезпечує досягнення стратегічної мети освіти. Визначення пріоритетів інвестування є особливо важливим для реалізації державної інвестиційної політики, за сучасних умов дефіциту бюджету та відсутності належних потужностей виробництва для його наповнення.

Список використаних джерел:

1. Вайсман Е.Я. Формування механізму державного управління інвестиційним потенціалом територіальної соціально-економічної системи. *Економіка та держава*. 2014. № 4. С. 132–135.
2. Гайдуцький І.П. Структурні та інноваційні пріоритети залучення прямих іноземних інвестицій у контексті здійснення регуляторних реформ в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 4. С. 47–62.
3. Головаш Б.Е. Інвестиційний механізм інтеграції України в європейський простір : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». Тернопіль, 2010. 23 с.
4. Гордієнко О. Визначення механізмів управління державними капітальними інвестиціями. *Актуальні проблеми державного управління* : зб. наук. пр. Вид-во ОРІДУ НАДУ. 2012. № 3. С. 153–157.
5. Гриценко Л.Л. Державна інвестиційна політика: сутність, цілі та завдання // ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми. 24.09.2012. 6 с.
6. Крейдич І.М. Домінанти формування інвестиційної політики в умовах ресурсних обмежень. *Економіка та держава*. 2014. № 4. С. 61–64.

7. Мельниченко О.А. Механізми реалізації інвестиційної політики держави. *Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. Теорія та практика державного управління*. 2015. Вип. 1(48). 6 с.

8. Надвірнянський Ю.Р. Стратегічна мета освіти та її реалізація в умовах ринкових відносин // *Організаційно-економічні аспекти інноваційного розвитку системи управління* : Матеріали науково-практичного семінару 1 червня 2018 року, проведеного на базі ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника», м. Івано-Франківськ : Голіней О.М. 2018. С. 102–104.

9. Надвірнянський Ю.Р. Фактори впливу економічного розвитку України в умовах Європейської інтеграції. «Сучасні наукові погляди на економічний розвиток країни» (м. Хмельницький, 21-22 лютого 2020 р.). Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2020. С. 29–34.

10. Орлова Н.С., Харламова А.А. Ответственное инвестирование в условиях устойчивого развития глобальной экономики. *Економічний часопис-XXI*. 2014. № 3–4. С. 4–7.

11. Пронь Л.М. Форми реалізації іноземних інвестицій в Івано-Франківській області. «Інноваційні пріоритети розвитку наукових знань» (м. Київ, 27-28 березня 2020 р.). Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2020. С. 51–55.

12. Федорчак О. Основні підходи до наукового визначення інвестиційного клімату. *Ефективність державного управління*. 2016. Вип. 1/2 (46/47). Ч. 1. С. 162–171.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Тарасенко А.О.

студентка;

Александрюк Т.Ю.

старший викладач,

Університет митної справи та фінансів

ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК ІНСТИТУЦІЙНА ЕКОНОМІЧНА ОДИНИЦЯ ТА СУБ'ЄКТ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

На сучасному етапі економіка, як складний господарський організм, включає велику кількість різноманітних структур: виробничих, комерційних, фінансових, інформаційних тощо. У рамках цих структур взаємодіють суб'єкти економічних відносин, роль і місце кожного з яких має особливе значення як на макро-, так і на мікрорівні. Серед них важливу позицію в національній економіці займають домогосподарства, які мають велике значення у функціонуванні економічної системи будь-якої країни.

Розвитком теорії поведінки домогосподарств у сфері споживання та заощадження займалися як відомі вчені Дж.М. Кейнс, І. Фішер, М. Фрідман, Ф. Модільяні так сучасні вітчизняні автори – А. Ревенко, В. Федоренко, М. Ватаманюк, Т. Кізима та інші [1, с. 31]. Проте актуальним залишається висвітлення питань функціонування домашнього господарства у сучасних ринкових умовах, як важливої економічної одиниці й активного суб'єкта фінансових відносин.

В економічній літературі існують різні визначення поняття «домогосподарство», проте найбільш вживаним є визначення, згідно з яким домогосподарство – це економічна одиниця, що складається з однієї або більше осіб, постачає економіку ресурсами та використовує отримані доходи для купівлі товарів та послуг, які задовольняють потреби людини. Основними критеріями визначення

домогосподарства є спільне житло, спільний бюджет та ведення господарства, узгоджене ухвалення економічних рішень. Домогосподарства можна характеризувати за демографічними ознаками (чисельність, склад, місце проживання) та за економічними ознаками (рівень доходів та багатства) [2, с. 303].

Домогосподарство акумулює в собі значний комплекс характеристик: задоволення фізичних потреб людини, розвиток її духовних і професійних навичок, підвищення соціальної активності, нагромадження людського капіталу [2, с. 303]. Виконуючи свої традиційні функції споживання, заощадження, інвестування, домашнє господарство виступає своєрідним внутрішнім стабілізатором, впливає на соціально-економічний розвиток країни.

Сектор домогосподарств є активним учасником на усіх ринках: на ринку праці – як працємець; на фінансовому ринку – як учасник операцій з цінними паперами, готівкою; на споживчому ринку – як споживач товарів і послуг; на ресурсному ринку – як власник і продавець ресурсів. На ринку продуктів сектор домогосподарств виступає зі сторони попиту, на ринку ресурсів – як продавець. Весь процес кругообігу матеріальних та грошових засобів перебуває під контролем державного сектора. Держава стягує з домогосподарств податки, збори, натомість здійснює трансфертні виплати, субвенції, дотації та оплачує отримані від домогосподарств фактори виробництва (заробітну плату працівників, зайнятих у державному секторі) [4].

На сьогодні домогосподарства відіграють надзвичайно важливу роль в економіці України. З огляду на те, що у сім'ях живуть приблизно 85% українців, і зважаючи на те, що, на відміну від сім'ї, домогосподарство може складатися з однієї особи, можна стверджувати, що у домогосподарствах проживає, фактично, усе населення нашої країни. У містах кількість домогосподарств складає 67,5%, а у сільській місцевості – 32,5% [4].

Нестабільність розвитку вітчизняної економічної системи, кризові явища в економіці, військові події в країні часто призводять до припинення діяльності багатьох підприємств. Це спричиняє низку серйозних проблем, пов'язаних із використанням людського ресурсу українських домогосподарств. Пропозиція ресурсу праці значно

перевищує попит на нього в абсолютній більшості регіонів країни. Унаслідок неможливості знайти роботу в Україні мільйони наших громадян виїжджають на заробітки за кордон. Це часто призводить до руйнації соціальних основ домогосподарств (розпаду сімей, неналежного матеріального забезпечення, недостатньої уваги дітям тощо). Домогосподарства відкриті для впливу зовнішнього світу, сприймають проблеми суспільства і залежать від них, адже негативні явища в країні відображаються на фізичному та моральному здоров'ї людей, відтворенні населення та формуванні соціальної психології [3, с. 305-306].

Отже, підсумовуючи, можна стверджувати, що основою оптимізації інституту домогосподарства може стати тільки тривала здорова соціальна політика у державі. До таких заходів належать:

по перше, гуманізація економіки країни та піднесення добробуту громадян;

по друге, стабілізація та гуманістична орієнтація соціальної сфери (забезпечення прав людини та соціального захисту, загально-доступності освіти та охорони здоров'я тощо);

по третє, підвищення загального рівня культури й відродження духовності.

Метою української економіки має бути могутній і розвинений сектор домогосподарств, який у країнах ринкової економіки є активним учасником усіх економічних процесів. Для цього необхідна державна допомога у створенні ефективних програм підтримки домогосподарств. Державна політика повинна бути націлена на зростання доходів домогосподарств, стимулювання зростання народжуваності, підвищення рівня зайнятості, заохочення приватної ініціативи до підприємницької діяльності, надання дотацій домогосподарствам-суб'єктам підприємницької діяльності на розвиток їхньої діяльності, запровадження пільгового оподаткування та вигідних умов кредитування домогосподарств. Домашнє господарство, як первинна економічна одиниця, в умовах демократичних та ринкових трансформацій економіки України відіграє активну роль у всіх соціально-економічних процесах, що відбуваються у суспільстві, і ця роль надалі, повинна зростати, адже

сучасне домогосподарство є підґрунтям економічного добробуту будь-якої держави.

Список використаних джерел:

1. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: концептуальні засади теорії і практики: дисерт.. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.08. – Гроші, фінанси і кредит – Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2011. – 514 с.

2. Кузнецова Д.В. Домогосподарства сучасного суспільства як об'єкт соціоекономічної науки. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 27.05.2020).

3. Пікулик О.І. Проблеми та особливості функціонування домогосподарств в економіці України. Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 302-306.

3. Кузнецова Д.В. Домогосподарства сучасного суспільства як об'єкт соціоекономічної науки. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 27.05.2020).

4. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2019 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств)/ Статистичний збірник. Державна служба статистики України. – К., 2019. – 88 с. URL: <https://ukrstat.org/uk> (дата звернення: 28.05.2020).

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гордієнко Л.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Конкурентні умови сучасної ринкової економіки вимагають постійної адаптації підприємства до адекватної стратегії бізнес-середовища, в частині підвищення конкурентоздатності продукції, оптимізації процесу управління виробництвом. Ключовою умовою досягнення зазначених цілей є вдосконалення теорії, організації та методики бухгалтерського обліку витрат. Порівняння витрат і результатів діяльності дозволяє оцінити ефективність функціонування підприємства, що є важливим для побудови стратегії підприємства, прийняття управлінських рішень, вибору видів підприємницької діяльності, визначення оптимальних обсягів і структури випуску продукції, а також цін на неї.

Протягом усієї історії розвитку економічних відносин питання конкуренції і конкурентоспроможності перебувають у центрі уваги дослідників. При цьому конкуренція розглядається як вища спонукальна сила, що змушує виробників продукції підвищувати її якість, знижувати витрати на виробництво, підвищувати продуктивність праці.

За роки становлення ринкових відносин сама українська економіка суттєво змінилася, а саме: почав розширюватись асортимент вітчизняної продукції, перетворено механізми управління економікою, спостерігається розвиток підприємницької ініціативи, зростає число учасників ринку і як наслідок, спостерігається зростання конкуренції. Конкурентна боротьба в даний час розвивалась дуже динамічно, масштабно і гостро.

Вирішення задач, зв'язаних з європейською інтеграцією України, затвердження інноваційного шляху розвитку економіки, може здійснюватися шляхом забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств як основної ланки економічної системи та розробки методичних підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств.

Неупереджений процес формування ринкового середовища висуває на перший план проблему забезпечення ефективного функціонування промислового підприємства та його швидкої адаптації до нових умов. Розвиток здатності до ефективного ведення конкурентної боротьби у промислових підприємств ускладняється потребою у своєчасній реакції на зміни в зовнішньому середовищі, а це, своєю чергою, зумовлює доцільність формування підходів до забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Розроблення таких підходів визначає необхідність дослідження конкурентоспроможності, методів її аналізу та оцінювання, шляхів її формування та розвитку.

Спалах епідемії коронавірусу в Китаї призвів до переходу на карантин багатьох промислових виробництв. Внаслідок цього відбулось зниження обсягу товарообороту Китаю із зовнішнім сектором та одночасне зменшення обсягів споживання товарів та ресурсів китайською економікою. В сукупності ці два фактори вплинули на інші країни, що спровокувало зниження ділової активності. На період карантину призупинено роботу громадського транспорту, усіх закладів, організацій та установ окрім продуктових магазинів, аптек та автозаправних станцій. На вулицях міст чергує поліція і без вагомої причини залишати домівки заборонено. Порушення умов карантину карається адміністративними штрафами. Повністю призупинено транспортне сполучення між країнами.

Такі радикальні заходи щодо дотримання карантину повністю паралізували торгівлю, транспорт, виробництво, сферу послуг (за виключенням онлайн-бізнесу та електронної комерції). Компанії відправляють працівників у відпустки за власний рахунок або переводять на роботу у дистанційному режимі. Подібні заходи дуже негативно позначаються на економіку через одночасне скорочення виробництва та споживчого попиту. Одночасно з тим, є галузі, які менше орієнтовані на соціальні контакти, зокрема сільське господарство. Саме підприємства

цього сектору економіки зазнають порівняно менше втрат через пандемію, а головним драйвером їх спаду буде зменшення обсягу перевезень їх продукції та зменшення споживчого попиту.

В цілому можемо стверджувати, що для світової економіки економічний спад внаслідок розповсюдження коронавірусу набуває ознак економічної кризи. За оптимістичним сценарієм негативний вплив пандемії коронавірусу припиниться у 4 кварталі 2020 року, а за песимістичним – продовжиться і у 2021 році. В таких умовах постане проблема відновлення національних економік, в першу чергу це стосуватиметься країн, що розвиваються, оскільки саме вони найбільше постраждають від скорочення попиту на світових ринках на продукцію своїх експортних галузей.

Варто пам'ятати, що на відміну від кризи 2008-2009 років, сьогодні у 2020 році ліквідність світової економіки значно вища, а тому проблем із доступом до фінансування бути не повинно. Надлишок ліквідності на світовому ринку буде головним фактором стрімкого відновлення світової економіки, а головним завданням для урядів країн має стати відновлення торговельних потоків, каналів переміщення трудових ресурсів та туристичних маршрутів. В сукупності ці кроки дозволять пришвидшити економічне відновлення, яке затягнеться не на роки, а на квартали.

Підвищенню питань ефективності діяльності промислового підприємства, а саме його конкурентоспроможності, сприятиме комплексна автоматизація процесів управління життєвим циклом продукту. Це дасть можливість здійснити інформаційну підтримку його життєвого циклу. Конкурентоспроможність продукції і конкурентоспроможність підприємства, що її випускає, це взаємодоповнюючі показники. У зв'язку з цим і розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств доцільно оцінювати як конкурентоспроможність експортованого товару

Водночас доречно відзначити, що для промислових підприємств олігополістичного ринку найважливішим зовнішнім чинником конкурентоспроможності є конкуренти, оскільки саме вони найбільше впливають на визначення цін та обсягів реалізації продукції. Важливим чинником на олігополістичних ринках з концентрованою структурою є також політично-правове середовище через потенційну небезпеку

порушення підприємствами антимонопольного законодавства. Для всіх промислових підприємств важливим є чинник, що визначає походження олігополістичної структури ринку, тобто чинник, який співвідноситься з бар'єрами входу на певний ринок.

Оцінювання конкурентоспроможності продукції виробничого підприємства розпочинається з аналізу процесів постачальницької, виробничої та збутової діяльності. Принцип щодо оцінювання конкурентоспроможності продукції учиняють дефініцію вимог, яким повинні задовольняти відібрані товари, критеріїв оцінювання конкурентоспроможності товарів та коефіцієнтів вагомості цих критеріїв, побудову таблиць абсолютних та відносних значень показників корисності товарів, розрахунок вартості споживання товарів.

Використовуючи одержані дані щодо вагомості ринкових характеристик конкурентоспроможності підприємств і конкретних значень цих характеристик за підприємствами можна визначити інтегральний показник конкурентоспроможності підприємств, провести їх ранжування та визначити їх «вузькі місця» для наступного аналізу і розробки заходів забезпечення конкурентоспроможності.

Відсутність на більшості підприємств комплексної стратегічної програми забезпечення конкурентоспроможності є однією з причин їх не конкурентоспроможності. Активізації інноваційної діяльності підприємств як однієї з основних складових конкурентоспроможності вимагає удосконалення інноваційної політики виробництва.

Наслідки даного економічного сповільнення в повній мірі проявляться через 2-3 квартали цього року. Найбільше постраждають малі відкриті економіки, у яких недостатньо запасу міцності для того, щоб пережити таку турбулентність світової економіки. Подібні країни зіткнуться із питанням дефіциту платіжного балансу внаслідок падіння попиту на продукцію своїх експортних галузей. Це неминуче призведе до падіння обсягу виробництва, зростання бюджетного дефіциту та потреби у капіталовкладеннях.

Дослідження впливу поширення пандемії на світову економіку показало, що переважна чисельність країн світу вступають у фазу рецесії. Негативні наслідки пандемії (коронавірусу) та їх вплив на національні економіки за попередніми оцінками були явно недооцінені і потребують подальших корегувань в сторону погіршення.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Дацишина М.Л.

студентка,

*Львівський національний університет
імені Івана Франка*

ОПОДАТКУВАННЯ ПАСИВНИХ ДОХОДІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

В сучасних умовах, вкрай важливим елементом функціонування нашої держави є сприяння її економічному розвитку. Існує досить багато чинників, які визначають його векторність і можливість проведення в цілому, адже створення передумов такого розвитку відбувається в не сприятливому середовищі, а саме дестабілізації, девальвації та зниженні інвестиційної активності.

Банки є одними з установ, які сприяють розвитку економіки. Адже банківський сектор обслуговує економічні відносини суб'єктів господарювання, а також сплачує податки з різного роду операцій до бюджетів усіх рівнів, в тому числі пасивних доходів.

В українському законодавстві поняття пасивного доходу використовується, але не прямо, а через визначення «роялті», «дивіденди», «дохід за депозитними договорами». Варто звернути увагу, що питання визначення поняття «пасивні доходи» недостатньо досліджене у вітчизняній літературі [7]. В загальному розумінні під пасивними доходами розуміють доходи, що не залежать від щоденної діяльності особи. Проте для цілей оподаткування закріплено поняття пасивних доходів у Податковому кодексі України так, в ньому зазначено, що пасивні доходи – це доходи у вигляді отриманих платником податків процентів, дивідендів, страхових виплат і відшкодувань, а також роялті.

Також відповідно до Податкового кодексу, до пасивних доходів зараховують:

проценти на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок;

проценти на вклад (депозит) у кредитних спілках;

інші проценти (у тому числі дисконтні доходи);

інвестиційний прибуток, включаючи прибуток від операцій з облігаціями внутрішніх державних позик, у тому числі від зміни курсу іноземної валюти;

роялті.

Ставки податку на пасивні доходи до бази оподаткування встановлюються у таких розмірах:

для пасивних доходів, у тому числі нарахованих у вигляді дивідендів по акціях та/або інвестиційних сертифікатах, що виплачуються інститутами спільного інвестування встановлено ставку 20%;

для доходів у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами – платниками податку на прибуток підприємств (крім доходів у вигляді дивідендів по акціях, інвестиційних сертифікатах, які виплачуються інститутами спільного інвестування) встановлено 5% податкового навантаження [3].

Найбільший суспільний інтерес викликає оподаткування коштів, розміщених на депозитних рахунках клієнтів банків.

Згідно із Законом України «Про банки та банківську діяльність» депозити (вклади) – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору [1].

Так, депозити відіграють важливу роль у сучасному суспільстві, оскільки вони приносять вигоду усім сторонам – клієнт отримує свої відсотки за вкладені гроші, банк залучає кошти в обіг, якими користується в цілях ведення своєї діяльності, а держава отримує податкові надходження від вкладу.

Податок на депозити є порівняно новим для України. Вперше було запроваджено прибутковий податок на депозити в 2014 році, що становив 15% річних. Вже на початку 2015 року відбулися зміни у

ставці, вона зростає від 15 до 20% річних, також було введено військовий збір у розмірі 1,5% додатково. Тому сумарно податок вже становив 21,5% на рік. В наступному році знизили податок до 18%, а військовий збір залишився незмінним. Сьогодні ставки оподаткування на депозит не змінилися і становлять сумарно 19,5% (податок на доходи і військовий збір) [4].

У світовій практиці використовують три варіанти оподаткування процентних доходів населення:

1. У більшості країн Європи податок стягується при виплаті процентів. Платник податку «не бачить» утримуваних коштів – це означає, що фактично зменшується ставка за депозитом. Ця процедура збору такого податку є найпростішою.

2. В таких країнах як Швеція, Данія та Нідерланди процентні доходи включаються платником податку в щорічну податкову декларацію і податок утримується за діючою шкалою оподаткування доходів.

3. В Німеччині, Іспанії та Франції використовують систему попередньої оплати для отримання податку на доходи [7].

Як бачимо з досвіду інших країн, Україна використовує саме перший варіант оподаткування процентних доходів, що наповнює державний бюджет країни. Відповідно до інформації, що подав Комітет з питань бюджету 20 березня 2020 року в Україні планують перенаправити надходження податку на доходи з фізичних осіб від оподаткування пасивних доходів у вигляді процентів на поточний або депозитний банківський рахунок до місцевих бюджетів. Наразі цей податок у повному обсязі зараховується до держбюджету. Вважаємо, що згадана пропозиція збільшить частку доходів місцевих бюджетів, дасть можливість маневрувати ними в різних умовах зміни зовнішнього середовища [2].

Аналізуючи період від 2014 року і до сьогодні, варто зазначити, що обсяг бюджетних надходжень ПДФО від оподаткування процентів за депозитами зменшується з кожним роком. І справа не в маніпулюванні ставками податку з боку держави, а головною причиною є зменшення ставок з боку банків за залучення коштів від фізичних осіб на депозити [6].

Крім цього, сьогодні розглядається законопроект, який пропонує встановити нульову ставку оподаткування податком на доходи фізичних осіб для процентів на поточний або депозитний банківський рахунок, на вклад у кредитних спілках та процентного або дисконтного доходу за іменним ощадним сертифікатом.

Міністерство фінансів України у своєму експертному висновку зазначає, що реалізація законопроекту матиме негативний вплив на доходи бюджету, а саме призведе до розрахункових втрат доходів державного бюджету з податку на доходи фізичних осіб та військового збору у сумі близько 5,9 млрд. грн. у 2020 році [5].

Отже, встановлені податки на пасивні доходи сприяють наповненню державного бюджету і тому їх не варто скасовувати. З досвіду європейських країн видно, що до пасивних доходів застосовують різні підходи оподаткування чим і сприяють розвитку сукупних доходів загалом. Припускаємо, що скасування податку матиме кращий наслідковий ефект саме для банківського сектору, оскільки звільнення від оподаткування доходу за депозитами сприятиме збільшенню попиту на вклади власників рахунків. Для населення це буде вигідно також, оскільки громадяни отримуватимуть більший чистий дохід. Однак для державного сектору це буде вкрай невигідно.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 20 березня 1991 р. № 872-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. № 25, ст. 281.
2. Місцеві фінанси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.auc.org.ua/novyna/amu-pidtrymuje-zakonoprojekt-shchodo-zarahuvannya-pdf-na-procenty-vid-depozytiv-do-miscevyh>
3. Податковий кодекс України: Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс] // ВВР. – 2011. – №№ 13-17. – Ст. 112. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
4. Податок на депозит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finance.ua/ua/saving/nalog-na-depozit>
5. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо звільнення від оподаткування депозитних вкладів населення № 2422 від 12 листопада 2019 р. [Електронний ресурс] // ВВР. – 2019. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67351

6. Скільки українці сплатили податків з депозитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/news/716-skilky-ukrayintsi-splatyly-podatktiv-za-depozyty/>

7. Швагер О.А. До питання механізму включення податку на пасивні доходи до складу податкових надходжень державного бюджету / О.А. Швагер // Правовий вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 2(7).

Крижанович Н.П.

студентка,

*Львівський національний університет
імені Івана Франка*

ВПЛИВ ЗАПРОВАДЖЕННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ НА ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Територіальна громада виступає основою місцевого самоврядування населення, її ефективна діяльність є одним з факторів подальшого розвитку регіонів та економіки загалом. Для цього громаді необхідна достатня кількість фінансових ресурсів та потенційних джерел їхнього залучення, тобто хороший фінансовий потенціал. На нього впливають чимало різних факторів, одним з яких є відкриття ринку землі в Україні. Оскільки таке явище буде відносно новим для нашої держави, виникає необхідність дослідження цього питання.

Проблемою земельної реформи вже цікавились багато вітчизняних науковців, зокрема О. Нів'євський, О. Галиця, Г.А. Борщ, В.М. Вакуленко, Н.М. Гринчук, Ю.Ф. Дехтяренко, О.С. Ігнатенко, В.С. Куйбіда, А.Ф. Ткачук, В.В. Юзефович та інші. Однак, враховуючи відносну новизну питання, багато аспектів досі залишаються невисвітленими.

Метою публікації є визначення впливу відкриття ринку землі в Україні на фінансовий потенціал органів місцевого самоврядування.

Земля – це один з основних ресурсів, які є у розпорядженні суб'єктів господарювання. Ринкова економіка передбачає, зокрема,

вільний продаж ресурсів з визначенням їхньої справедливої ціни. Тому такий крок Уряду (зняття мораторію з продажу землі) є зрозумілим та довгоочікуваним. Адже неможливо говорити про повноцінне функціонування ринкової економіки в Україні без можливості вільної купівлі-продажу одного з найважливіших ресурсів.

Ці зміни безперечно матимуть значний вплив на різні сфери, зокрема й на фінансовий потенціал. Важливим елементом цієї економічної категорії є податкова складова. Під податковим потенціалом територіальної громади слід розуміти потенційно можливий обсяг фіскальних платежів, які вона може акумулювати без втрати стимулів до подальшого розвитку.

Такий ресурс як земля є доволі перспективним джерелом надходжень. Адже вона не просто сама по собі є об'єктом оподаткування, але й дозволяє отримувати доходи фермерам, їхнім працівникам тощо. В свою чергу такі доходи також обкладаються податками.

Важливу роль в даному випадку відіграють села – традиційні осередки діяльності фермерів, які звикли обробляти землю та отримувати за це доходи. Часто саме вони формують об'єднані територіальні громади та провадять спільну діяльність. Проте, сільське господарство, хоча і є основою сільської економіки, все ж не може забезпечити достатній рівень добробуту сільських жителів. Розвиток сіл суттєво потерпав останні два десятиліття від недофінансування бюджетів відповідних територіальних громад. Причинами цього, зокрема, є неефективне управління, відсутність ринку землі та її недооціненість [1].

Для розвитку громад необхідно підвищити фінансову незалежність, що дасть змогу ефективніше провадити власну діяльність. Тобто слід забезпечити органи місцевого самоврядування достатнім обсягом власних фінансових ресурсів, одними з яких є місцеві податки та збори. Зняття мораторію на продаж землі безперечно вплине на надходження від земельного податку.

Земельний податок разом з орендною платою фактично становлять основу податку на майно, який забезпечує практично

половину всіх надходжень від місцевого оподаткування. Тобто плата за землю та орендна плата є певною мірою основоутворюючими.

Проте, відкриття ринку землі створює значно більші можливості для акумулювання коштів, тобто збільшує фінансовий потенціал місцевого самоврядування. Загалом земля генерує такі надходження бюджетів територіальних громад [2]:

- земельний податок;

- орендна плата за державні та комунальні землі;

- платежі четвертої групи єдиного податку для сільгоспвиробників;

- податок на доходи фізичних осіб, що працюють у земельній сфері (до місцевих бюджетів зараховують лише частину надходжень).

Представники Київської школи економіки (KSE) виділяють дві основні проблеми, які зумовлюють недоотримання надходжень від землі [1]:

- низька нормативно-грошова оцінка землі, яка зменшує базу оподаткування. Мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення зумовлює відсутність ринкової ціни, а відтак і потребу в такій штучній конструкції як нормативно-грошова оцінка для оподаткування. Відкриття ринку землі дозволить спиратися на ринкову вартість землі при розрахунку податкових зобов'язань і наблизити їх до справедливого (вищого) рівня;

- недостатньо ефективне управління земельними ресурсами, про що свідчить помітна частка незареєстрованих земель (близько 28% території України).

Законом № 2178-10 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення» [3] з 1 липня 2021 року вводиться ринок землі в Україні. Відповідно до майбутніх змін набувати право власності на земельні ділянки сільськогосподарського призначення можуть:

- громадяни України;

- юридичні особи України, створені і зареєстровані за законодавством України, учасниками (акціонерами, членами) яких є лише громадяни України та/або держава, та/або територіальні громади;

- територіальні громади;

- держава.

Загалом земельна реформа містить пакет із кількох законопроектів, які перебувають на розгляді Уряду. Разом з іншими нормативно-правовими актами вони запроваджують цивілізований обіг земель сільськогосподарського призначення.

Одним із основних наслідків, які очікуються, є підвищення цін на оренду та вартість сільськогосподарських земель та появу «нормальної» ринкової ціни. Також має відбутися підвищення ефективності використання земель державної та комунальної власності, котрі наразі є джерелом масової корупції та значних бюджетних втрат, шляхом їх передачі у власність громад. Для цього було прийнято відповідне Розпорядження Кабінету Міністрів України [4]. Це дасть територіальним громадам додаткове джерело розвитку та можливість краще управляти земельними ресурсами на місцях.

З урахуванням інвестиційної привабливості та інвестиційних можливостей земель територіальних громад, їхнє включення в економічний оборот країни передбачатиме залучення як прямих, так і опосередкованих інвестицій на первинному та вторинному ринках. Такі надходження включають кошти виручені від продажу ділянок і додатково залучені покупцями землі у зв'язку з її придбанням [5, с. 39].

Отже, земля – це не лише фінансовий ресурс для вирішення питань місцевого значення, а й територіальний базис для їх розвитку. Децентралізація земельних відносин поліпшить якість управління земельними ресурсами завдяки передачі їх у власність органам місцевого самоврядування.

Запуск повноцінного ринку землі має стати відчутним поштовхом до розвитку фінансового потенціалу територіальних громад шляхом:

- зростання бази оподаткування земельного податку завдяки підвищенню нормативно-грошової оцінки при формуванні справедливої ринкової ціни;

- збільшення надходжень від четвертої групи платників єдиного податку, зумовлене ефективнішим управлінням землею;

- розширення можливості отримувати додаткові доходи для територіальних громад завдяки розпорядженню власними земельними ресурсами.

Список використаних джерел:

1. Нів'євський О. Сільські громади та земельна реформа / О. Нів'євський, О. Галиця // VoxUkraine: Аналітична платформа. – 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://voxukraine.org/uk/silski-gromadi-ta-zemelna-reforma/>
2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 50-51. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#n1015>
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення: Закон України від 31 березня 2020 р. № 2178-10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rada.gov.ua/news/actual/191679.html>
4. Питання передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності у комунальну власність об'єднаних територіальних громад: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 січня 2018 р. № 60-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/60-2018-р>
5. Ресурсне забезпечення об'єднаної територіальної громади та її маркетинг: навч. посіб. / Г.А. Борщ, В.М. Вакулєнко, Н.М. Гринчук, Ю.Ф. Дехтяренко, О.С. Ігнатенко, В.С. Куйбіда, А.Ф. Ткачук, В.В. Юзефович. – К., 2017. – 107 с.

Онопрієнко Ю.Ю.

аспірант,

Сумський державний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ БАНКУ

На сьогоднішній день необхідність забезпечення стабільного функціонування банку та його ефективного розвитку в умовах невизначеності стимулює розвиток стратегічного управління, оскільки його центральною ланкою є обґрунтування управлінських рішень, що базуються на зіставленні власного ресурсного потенціалу з можливостями та загрозами зовнішнього середовища.

З огляду на це вважаємо за потрібне дослідити світовий досвід стратегічного управління та наявні школи стратегічного управління. Таке дослідження є важливим для розуміння особливостей побудови

системи стратегічного управління фінансами банку, вибору інструментарію тощо.

При дослідженні стратегічного управління численні вчені спираються на різні класифікації шкіл стратегій. Найдосконалішою, найбільш популярною та найдетальнішою вважають класифікацію з десяти шкіл стратегій Г. Мінцберга, Б. Альстренда, Дж. Лемпела [1]. Ця класифікація була декілька разів переглянута та доповнена іншими авторами. Зокрема, доповнюють думку Г. Мінцберга і співавторів Х. Волберда та Т. Ельфрінг [2], кардинально інший поділ пропонують Т. О'Шеннессі [3], В. Катькало [4]), Р. Вітгінгтон [5].

Поява неоднозначності в цьому питанні потребувала розгляду їх можливого поєднання та розробки нової систематизації наявних шкіл стратегій, що надалі дозволить визначити характеристики системи стратегічного управління банком та його інструментарій.

Дослідження сучасних наукових знань дозволило виділити чотирнадцять наукових шкіл, частина з яких використовуються в управлінні компаніями традиційних галузей, інші є ефективними в інноваційних сегментах, некомерційних організаціях, фінансових установах і, зокрема, банках. А саме виділено такі погляди шкіл стратегічного управління [складено автором на основі 1; 2; 3; 4; 5; 6].

школи стратегічного управління за класифікацією Г. Мінцберга [1]: школа дизайну (А. Чандлер, К. Ендрюс); школа планування (І. Ансофф); позиціонування (Сунь-Цзи, К. Клаузевіц, М. Портер); підприємництва (К. Маркс, Й. Шумпетер); когнітивна (пізнання) (Г. Саймон); навчання (Дж. Куїн); влади (Г. Аллісон, А. Макміллан); організаційної культури (Т. Пітерс, Р. Уотермен, Дж. Джонсон); зовнішнього середовища (М. Ханнан, Дж. Фріман); конфігурації (А. Чандлер, Д. Міллер);

школа, виділена Ч. Фомбрун [6]: школа кооперативних стратегій (Ч. Фомбрун);

школи, виділені Х. Вольбердою і Т. Ельфрінгом [2]: школа меж (Д. Пфедфер, Д. Саланчик, Олдрич); школа динамічних здібностей (Д. Тис, Х. Вольберд, Т. Ельфрінг);

школа стратегічного мислення, виділена Т. О'Шеннессі [7].

Для кожної із шкіл стратегічного управління характерними є особливості, що забезпечують переваги у використанні саме її

методології у певних умовах. Суттєві відмінності стосуються інструментарію, що застосовується в межах різних шкіл.

Так, основою розробки стратегії в межах школи дизайну є SWOT-аналіз, що дозволяє досягнути максимальної відповідності між внутрішніми можливостями та станом зовнішнього середовища. Процедури розробки стратегії при цьому чітко не регламентовані. При використанні в стратегічному управлінні підходу, що отримав назву «школа планування», стратегію формують у плановому режимі та основним методом є сценарне планування. Школа позиціонування використовує матричні інструменти стратегічного аналізу. Саме до цієї групи належить Бостонська консультативна група (БКГ) та розроблені в її межах матриці «зростання – доля ринку» та криві досвіду. Школа підприємництва розглядає процес стратегічного управління через дії та якості керівника, зокрема, його досвід, інтуїцію, розсудливість. Школа навчання передбачає, що розробка та формалізації стратегії відбувається поступово з неодмінним урахуванням зовнішніх реакцій. При використанні цієї стратегії використовуються імітаційні моделі, ділові ігри.

Підходи до стратегічного управління не є сталими, а розвиваються, причому можуть з'являтися нові школи, може розвиватися методологія наявних. Так, теорія динамічних здібностей, на думку деяких авторів [1; 8], є новим етапом еволюції стратегічного управління. Згідно з теорією, що захищається школою динамічних здібностей, середовище функціонування організацій є мінливим, а фактори, що формують успіх на поточному етапі розвитку, можуть спричинити проблеми в майбутньому. Тому, задля збереження конкурентних переваг, організації мають створювати такі унікальні матеріальні та нематеріальні активи, що забезпечать адаптацію організації до змін зовнішнього середовища. Цей підхід є актуальним при формуванні системи стратегічного управління банком, а динамічні здібності банку полягають у його спроможності визначати та усвідомлювати потенційні загрози, використовувати можливості та забезпечувати конкурентоспроможність, в тому числі, й через управління його фінансами.

Зважаючи на здатність елементів методології різних шкіл поєднуватись з іншими відповідно до характеристик та вимог

організації, застосування методологічних підходів має бути найефективнішим. Сучасний науковий базис стратегічного управління має забезпечувати можливість банку створювати та підтримувати унікальні конкурентні переваги, що сприятимуть отриманню позитивних результатів його діяльності у поточній та довгостроковій перспективах через використання накопичених теоретичних знань й практичного досвіду зі стратегічного управління.

Отже, такий аналіз методології різних шкіл стратегічного управління є корисним для розвитку стратегічного управління банком. Тому в подальшому дане дослідження буде використане для розробки підходу до формування системи стратегічного управління фінансами банку.

Список використаних джерел:

1. Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
2. Rethinking Strategy / Edited by Henk W. Volberda and Tom Elfring. Guildford : Biddles Ltd. – 2001. – 322 p.
3. O'Shannassy T. Modern strategic management: Balancing strategic thinking and strategic planning for internal and external stakeholders / Tim O'Shannassy // Singapore Management Review. – 2003. – № 25–1. – С. 53-67.
4. Катькало В. С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В.С. Катькало // Вестник С.-Петербур. ун-та. – 2002. – № 4(32). – С. 20-40.
5. Whittington R. What is Strategy – and Does it Matter? / Whittington Richard // London: Cengage Learning EMEA. – 2001. – 153 p.
6. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : монографія / В.В. Пастухова. – К.: КНТЕУ, 2002. – 301 с.
7. O'Shannassy T. Strategic thinking: a continuum of views and conceptualisation / T. O'Shannassy. – Melbourne: RMIT business working paper series. – 1999. – 30 p. – (Препринт / Royal Melbourne Institute of Technology. Graduate School of Business. № working paper – 99/21). – 30 p.
8. O'Shannassy T. Lessons from the Evolution of the Strategy Paradigm / T. O'Shannassy // Working Paper Series. – 1999. – № 20. – P. 1–25.

Татарин Н.Б.

кандидат економічних наук, доцент;

Скидан У.І.

студент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ

Сучасна ринкова економіка визначається економічною свободою, високою залученістю ресурсів, вільним доступом до інформації та суперництвом між компаніями. Проте, завжди є осередки ринкових відносин, де система вільної конкуренції не спрацьовує, у такому випадку виникає гостра необхідність регулювання таких відносин з боку держави.

Сьогодні складно собі уявити існування будь-якого ринку без законодавчої бази регулювання та нагляду держави. Саме держава визначає і контролює правові основи ринкових відносин, насамперед права власності, та установлює базові правила економічних відносин учасників ринку [1].

Важливість регулювання фінансового ринку мотивується тим, що нерегульовані ринки не дають економічно вигідного результату ні для учасників ринку, ні для держави.

Основною проблемою вітчизняного фінансового ринку є те, що регуляторами є три державні установи: Національний банк України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг та Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Такий нагляд може бути ефективним лише за умови їх активної взаємодії. Але на сьогодні доводиться констатувати відсутність єдиної політики та спільних підходів у роботі, а це об'єктивно заважає побудові результативної системи нагляду за фінансовими ринками.

Досвід різних країн свідчить про те, що проблеми координації зникають, коли відбувається консолідація нагляду завдяки

використанню однієї з трьох моделей державного регулювання внутрішніх фінансових ринків [2].

Дослідження іноземного досвіду у питанні ефективного регулювання фінансового ринку, дозволяє підтверджувати, що на сьогодні у світовій практиці існує три моделі державного регулювання:

модель єдиного регулятора – мегарегулятора;

секторальна модель;

модель перехресного регулювання.

Кожна з моделей не є досконалою, але вони продемонстрували свою результативність, певні проблеми в процесі існування, пройшли випробовування кризами і мають право на функціонування.

Модель мегарегулятора передбачає створення моделі спільного нагляду за всім фінансовим ринком в межах одного органу – мегарегулятора.

Головними перевагами такої моделі регулювання є:

спроможність здійснення нагляду та контролю за фінансовими групами та складними фінансовими інструментами, продуктами;

можливість здійснення універсального підходу до різноманітних типів фінансових інститутів;

спроможність здійснення постійного спостереження за всією фінансовою системою;

економія коштів за рахунок зменшення інших державних наглядових органів.

Секторальна (традиційна) модель протягом тривалого періоду була основною при здійсненні регулювання фінансового ринку країн. Ця модель визначає чіткий поділ завдань та функцій між структурами, які окремо здійснюють нагляд за кожним основним сектором фінансового ринку – банківським, сектором капіталу, страховим тощо.

Що стосується основних плюсів секторальної моделі, то ними є:

високий рівень компетенції та освіченості наглядового органу кожного з секторів;

спроможність розробки якісних функціональних нормативних документів.

Однак, дана модель має ряд вагомих недоліків:

збільшення кількості складних фінансових операцій, труднощі наглядових структур під час здійснення класифікації та оцінки фінансових продуктів та ризиків;

об'єднання банківських та небанківських фінансових установ;

недостатня координація і взаємодія між наглядовими органами тощо.

Модель перехресного регулювання передбачає вручення обов'язків з пруденційного нагляду одному органу, а повноваження з регулювання комерційних операцій – іншому. Дана модель є найменш використовуваною серед країн світу [3].

В Україні на сьогодні працює секторальна модель регулювання фінансового ринку. Також слід зазначити, що глобальна криза 2008-2009 років продемонструвала недосконалість обраної моделі, виявила її слабкі місця та прорахунки органів державного регулювання фінансовою системою [2].

Отже, перспективним варіантом реструктуризації державного регулювання фінансової системи України є створення єдиного регулятора фінансового ринку. Завдяки такому реформуванню відбудеться координування діяльності регулятивних структур, використання універсальних методів та форм контролю, виключення продубльованих наглядових функцій, збільшення рівня відповідальності за прийняті рішення а також зменшення видатків державного бюджету. Крім того, діяльність мегарегулятора створить надійний базис для успішної інтеграції України у світову фінансову систему.

Список використаних джерел:

1. Еш С.М. Фінансовий ринок / С.М. Еш / Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 528 с. URL: https://pidruchniki.com/10931123/finansii/derzhavne_regulyuvannya_finansovogo_rinku_ukrayini_sutnist_sferi_vazheli_regulyuvannya

2. Кизима Г.М. Моделі регулювання фінансових ринків: сутність та особливості. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=369>

3. Регулювання діяльності учасників фінансового ринку. URL: <https://ronl.org/referaty/finansovye-nauki/226541/>

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Мельниченко О.В.

*доктор економічних наук, професор,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького*

РОЛЬ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В БОРОТЬБІ З ТІНЬОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Боротьба з тіньовою економікою, з легалізацією (відмиванням) доходів, отриманих злочинним шляхом, є одним з ключових завдань сучасних досліджень та державних і міжнародних стратегій по всьому світу. Часом на державному рівні окремих країн вони носять декларативний характер, однак, на міжнародному рівні, у світовому масштабі цей напрям відіграє велике значення для досягнення справедливості та безпеки, оскільки доходи, отримані злочинним шляхом, нерозривно пов'язані з фінансуванням тероризму та фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення. На першій лінії цієї боротьби перебувають фінансові установи, через які проходять основні фінансові потоки в світі й саме правилам роботи з клієнтами в цих установах, як правило, присвячені дослідження та нормативні документи у вказаній сфері. Разом з тим зародження нелегальних доходів і всі наслідки відбувається як раз на рівні підприємств, які шляхом пошуку прогалин в системі оподаткування, контролю продовжують знаходити можливості легалізувати доходи, отримані злочинним шляхом. Це також відбувається й через використання корупції, людських помилок – словом людського фактору у прийнятті рішень щодо виявлення під час контролю господарської діяльності підприємств зловживань, помилок чи прямих порушень законодавства у сфері регулювання діяльності.

Інструментом, який би міг забезпечити обробку усієї сукупності відомостей, відслідковувати усі зміни в суттєвій та важливій, а також у несуттєвій та неважливій (яка, однак, також має вплив на об'єкт

аналізу) інформації щодо господарської діяльності з метою виявлення аномалій, порушень, зловживань й помилок, є штучний інтелект. Він не має графіку роботи чи інших обмежень у часі праці, тому співставлення та аналіз інформації може здійснювати цілодобово, а швидкість обробки даних визначається обчислювальною потужністю інформаційних систем, на базі яких він функціонує, і є стабільно високою. При цьому завдання штучний інтелект готовий виконувати non-stop в режимі реального часу до відповідної команди про припинення.

Масштаби проблеми, які могли б бути вирішені завдяки беззаперечному дотриманню законодавства у сфері оподаткування, через належний, об'єктивний, неупереджений та всебічний контроль, що може забезпечити ШІ, можна виміряти конкретними цифрами. Так, у США рівень тіньової економіки оцінюється на рівні 5,4% ВВП, у Канаді – 9,8%, у Греції – 21,5%, в Україні – 30%. При цьому ВВП України складає лише 0,57% від ВВП, наприклад, Сполучених Штатів Америки. При цьому рівень тіньової економіки США в 10 разів більше, ніж сума ВВП України в цілому. Тобто в світовому масштабі поза системою оподаткування перебувають мільйони мільйонів доларів. Саме ШІ може назавжди вирішити цю проблему завдяки не декларативному й теоретичному, а реальному й практичному *об'єктивному, неупередженому та всебічному* контролю за господарською діяльністю підприємств.

Тому питання розробки концепції використання штучного інтелекту в системі контролю господарської діяльності є актуальним і навіть перспективним через недостатні напрацювання у цій сфері та вигоди й результати, які зможе принести для світової економіки належний контроль за господарською діяльністю підприємств.

Розробка такої концепції та її практична реалізація дозволять вже на перших етапах вивести практично усі підприємства на абсолютно правовий рівень діяльності, що дозволить не лише заощадити кошти, а й отримувати їх у вигляді правильно нарахованих податків та зборів, а також належного, відповідно до законодавства, їх використання, оскільки контроль з боку ШІ може і має здійснюватися на підприємствах як приватного так і державного сектору, в організаціях, що фінансуються з державного бюджету тощо.

Список використаних джерел:

1. Мельниченко О.В. (2020). Засади використання штучного інтелекту в контролі підприємств. Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького, 1, 100-108. DOI: <https://doi.org/10.31651/2076-5843-2020-1-100-108>
2. Drozd, W., Miskiewicz, R., Pokrzywniak, J., & Elzanowski, F. (2019). Urban Electromobility in the Context of Industry 4.0. Torun: Wydawnictwo Adam Marszalek.
3. Drozd, W., Marszalek-Kawa, J., Miskiewicz, R., & Szczepanska-Waszczyna, K. (2020). *Digital Economy in the Comporary World*. Torun: Wydawnictwo Adam Marszalek.
4. Dzwigol, H. (2019). The Concept of the System Approach of the Enterprise Restructuring Process. *Virtual Economics*, 2(4), 46-70. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.04\(3\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.04(3))
5. Dźwigoł, H. (2019). Research Methods and Techniques in New Management Trends: Research Results. *Virtual Economics*, 2(1), 31-48. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01(2))
6. Dzwigol, H. (2020). Innovation in Marketing Research: Quantitative and Qualitative Analysis. *Marketing and Management of Innovations*, 1, 128-135. DOI: <http://doi.org/10.21272/mmi.2020.1-10>
7. Dzwigol, H. (2020). Methodological and Empirical Platform of Triangulation in Strategic Management. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(4), 1-8
8. Kwilinski, A., Vyshnevskiy, O., & Dzwigol, H. (2020). Digitalization of the EU Economies and People at Risk of Poverty or Social Exclusion. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(7), 142. DOI: <https://doi.org/10.3390/jrfm13070142>
9. Melnychenko, O. (2020). Is Artificial Intelligence Ready to Assess an Enterprise's Financial Security? *Journal of Risk and Financial Management*, 13(9), 191. DOI: <https://doi.org/10.3390/jrfm13090191>
10. Melnychenko, O. (2019). Application of artificial intelligence in control systems of economic activity. *Virtual Economics*, 2(3), 30-40. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03\(3\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03(3))
11. Melnychenko O., Hartinger R. (2017). Role of blockchain technology in accounting and auditing. *European Cooperation*, 9(28), 27–34.
12. Miskiewicz, R. (2017a). Knowledge in the Process of Enterprise Acquisition. *Progress in Economic Sciences*, 4, 415-432. DOI: <https://doi.org/10.14595/PES/04/029>
13. Miskiewicz, R. (2017b). *Knowledge Transfer in Merger and Acquisition Processes in the Metallurgical Industry*. Warsaw : PWN.
14. Miśkiewicz, R. (2018). *The Importance of Knowledge Transfer on the Energy Market*. *Polityka Energetyczna*, 21(2), 49-62. DOI: <http://dx.doi.org/10.24425%2F122774>
15. Miśkiewicz, R. (2019). Challenges Facing Management Practice in the Light of Industry 4.0: The Example of Poland. *Virtual Economics*, 2(2), 37-47. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02(2))
16. Miśkiewicz, R, & Wolniak, R. (2020). Practical Application of the Industry 4.0 Concept in a Steel Company. *Sustainability*, 12(14), 5776. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12145776>

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Петрусенко К.В., Соболева М.В.

студенти;

Рудянова Т.М.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів*

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІРМИ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Економетрична модель виступає як функція або система функцій, що описує зв'язок між вхідними та результативними показниками економічної системи за допомогою методів математичної статистики [1]. Актуальність застосування економетричних моделей полягає в тому, що вони можуть використовуватися для аналізу економічних і соціально-економічних показників, що характеризують відповідну економічну систему, для прогнозування їх подальшої зміни або для імітації можливих сценаріїв соціально-економічного розвитку досліджуваної системи за умови, що деякі показники можна змінювати цілеспрямовано. На мікрорівні (сім'я, підприємство, фірма) економетричні дослідження передбачають наукове обґрунтування управлінських рішень, що приймаються на підприємствах різних форм власності й мають урахувати постійний вплив зовнішнього середовища [2, с. 6]. Найпоширенішим підходом до визначення найдоцільнішої комбінації виробничих ресурсів у виробничому процесі для отримання максимального прибутку є методологія побудови та верифікації виробничих функцій, які є класичним прикладом економетричного моделювання [3, с. 178]. Найпоширенішою в класі виробничих функцій є функція Кобба-Дугласа.

Розглянемо на прикладі фірми «Геркулес» методику знаходження виробничої функції і аналіз з її допомогою деяких основних економічних показників. Фірма «Геркулес» випускає такі групи продуктів харчування, як заморожені напівфабрикати, морозиво, молочна продукція.

На підставі статистичних даних про випуск продукції Y , затрат виробничих фондів K , затрати праці L за десять останніх років побудована виробнича функція Кобба-Дугласа має вигляд $Y = a_0 L^{a_1} K^{a_2}$. Щоб використовувати метод найменших квадратів, який використовують для лінійних залежностей, прологарифмуємо її і перейдемо до лінійної функції $Y = \ln \ln a_0 + a_1 \ln \ln L + a_2 \ln \ln K$. Введемо позначення $A_0 = \ln \ln a_0$, $A_1 = \ln \ln a_1$, $A_2 = \ln \ln a_2$, $Z = \ln \ln Y$, $X_1 = \ln \ln L$, $X_2 = \ln \ln K$. У нових позначеннях функція має вигляд: $Z = A_0 + A_1 X_1 + A_2 X_2$. За допомогою надбудови «Аналіз даних» табличного процесора Ексел знайдені параметри моделі, з урахуванням введених позначень одержимо наступну модель $\ln \ln Y = -15,450 + 0,086 \ln \ln L + 0,634 \ln \ln K$. Потенціюванням отримуємо функцію Кобба-Дугласа:

$$Y = 1,954L^{6,086}K^{0,634}.$$

Для проведення економічного аналізу розрахуємо основні характеристики функції Кобба-Дугласа для фірми «Геркулес»:

Середня продуктивність праці дорівнює

$$\mu_1 = \frac{Y}{L} = \frac{a_0 L^{a_1} K^{a_2}}{L} = \frac{a_0 K^{a_2}}{L^{1-a_1}} = \frac{-15,450K^{0,634}}{L^{-5,086}}.$$

Отже, зі збільшенням витрат праці L (при незмінних витратах виробничих фондів K) середня продуктивність праці знижується. Навпаки, збільшення витрат виробничих фондів K (при незмінних витратах праці L) веде до зростання середньої продуктивності праці. Цей факт повністю відповідає логіці економічного аналізу зростання продуктивності праці.

Середня фондовіддача дорівнює $\mu_2 = \frac{Y}{K} = \frac{-15,450L^{6,086}}{K^{0,366}}$. З отриманої формули випливає, що зі збільшенням витрат виробничих фондів K (при незмінних витратах праці L) середня фондовіддача знижується. Збільшення ж витрат праці (при незмінних витратах виробничих фондів) веде до зростання середньої фондовіддачі.

Гранична продуктивність праці: $v_1 = \frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{-94,029K^{0,634}}{L^{-5,086}}$. З вищенаведеної формули випливає, що зі збільшенням витрат праці (при незмінних витратах виробничих фондів) гранична продуктивність праці знижується. Навпаки, збільшення витрат виробничих фондів (при незмінних витратах праці) веде до зростання граничної продуктивності праці.

Гранична фондovіддача: $v_2 = \frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{-9,795L^{6,086}}{K^{0,366}}$. Таким чином, із збільшенням витрат виробничих фондів (при незмінних витратах праці) гранична фондovіддача знижується. Збільшення ж витрат праці (при незмінних витратах виробничих фондів) веде до зростання граничної фондovіддачі. Одночасна зміна обох змінних може призводити до різних результатів.

Еластичність випуску продукції за витратами праці: $E_L = 6,086$. Можна бачити, що при збільшенні витрат праці L на 1% випуск продукції Y гранично збільшується на 6,086%.

Еластичність випуску продукції по еластичним фондам: $E_K = 0,634$. Цей показник вказує на те, що при збільшенні виробничих фондів K на 1% випуск продукції гранично збільшується на 0,634%.

Потреба в ресурсах праці L становить

$$L = \left(\frac{Y}{a_0 K^{a_2}} \right)^{\frac{1}{a_1}} = -0,639 \frac{Y^{0,164}}{K^{0,104}}$$

Потреба у виробничих фондах K становить

$$K = \left(\frac{Y}{a_0 L^{a_1}} \right)^{\frac{1}{a_2}} = -0,013 \frac{Y^{1,577}}{L^{9,599}}$$

Виробнича функція дозволяє досліджувати питання співвідношення, заміщення та взаємодії ресурсів. Зокрема, на основі співвідношення K/L визначається важливий економічний показник – фондоозброєність праці:

$$\frac{K}{L} = \frac{\left(\frac{Y}{a_0 L^{a_1}} \right)^{\frac{1}{a_2}}}{L} = \left(\frac{1}{a_0} \right)^{\frac{1}{a_2}} \frac{1}{L^{\frac{1}{a_2}}} \frac{Y^{\frac{1}{a_2}}}{L^{\frac{a_1+1}{a_2}}} \cdot \frac{K}{L} = -0,013 \frac{Y^{1,577}}{L^{10,599}}$$

Взаємодіючі в рамках виробничої функції ресурси L і K можуть замінювати один одного. Гранична норма заміщення затрат праці L виробничими фондами K дорівнює $h = \frac{dK}{dL} = -\frac{a_1 K}{a_2 L}$. $h = -9,599 \frac{K}{L}$.

Вплив співвідношення обсягів ресурсів на граничну норму заміщення h знаходить своє вираження у показнику еластичності заміщення ресурсів. Цей показник визначається як відношення відносних збільшень фондоозброєності праці та граничної норми заміщення ресурсів

$$\omega = \frac{h}{\frac{K}{L}} \frac{d\left(\frac{K}{L}\right)}{dh} = -\frac{a_2}{a_1} \left(-\frac{a_1}{a_2}\right) = 1.$$

Розглянемо поведінку функції Кобба-Дугласа при зміні масштабу виробництва. Нехай витрати кожного ресурсу збільшаться в L разів. Тоді нове значення виробничої функції $Y = a_0 L^{a_1} K^{a_2}$ дорівнює $Y^* = a_0 (\lambda L)^{a_1} (\lambda K)^{a_2} = \lambda^{a_1 + a_2} Y$. Якщо $a_1 + a_2 = 1$, то рівень ефективності ресурсів не залежить від масштабу виробництва. Якщо $a_1 + a_2 < 1$, то з розширенням масштабів виробництва середні витрати ресурсів у розрахунку на одиницю продукції зменшуються, а якщо $a_1 + a_2 > 1$, – збільшуються. В останньому випадку мається на увазі інтенсивний розвиток виробництва.

Таким чином, функція Кобба-Дугласа дає можливість аналізувати виробничу діяльність фірми і на підставі аналізу давати рекомендації щодо удосконалення управління фірмою.

Список використаних джерел:

1. Лугінін О.С. Економетрія : навч. пос. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 278 с.
2. Лещинський О.Л., Рязанцева В.В., Юнькова О.О. Економетрія : навч. посіб. для вищ. навч. закл. 2-ге вид., стереотип. Київ : ДП Вид. дім «Персонал», 2008. 208 с.
3. Юрчук Н.П. Теоретичні аспекти економетричного моделювання виробничої діяльності підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. № 13(4). С. 177-179.

Слободяник О.О.

*викладач вищої категорії, викладач-методист,
Запорізький коледж радіоелектроніки
НУ «Запорізька політехніка»*

Чижевська Т.В.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
ДВНЗ «Запорізький національний університет»*

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ

В сучасних умовах існування економіки країни, виважені управлінські рішення є запорукою існування та розвитку будь-якої галузі господарства. Для України стратегічною галуззю на сьогодні є сільське господарство, зокрема рослинництво. Саме вона визначає стан і тенденції розвитку національної економіки України, забезпечує надходження валютних доходів держави за рахунок експорту, забезпечує продовольчу безпеку [1]. У рослинницькій галузі провідну роль займає зерновий сектор – на сьогодні Україна займає 6 місце з експорту пшениці та 4 з кукурудзи.

Було досліджено всі макроекономічні фактори, що безпосередньо беруть участь у формуванні обсягу виробництва зернових та зернобобових культур – обсяг посівних площ і виробництва, урожайність, продуктивність праці сільськогосподарських робітників зайнятих в зерновому секторі, рентабельність виробництва, обсяг викидів діоксиду сірки та оксидів азоту, що стають головною причиною появи кислотних дощів та інші.

У процесі дослідження використано апарат когнітивного моделювання [2], виявлено сили зв'язків між показниками та побудовано когнітивну модель впливу макроекономічних показників на обсяг виробництва рослинницької галузі України.

Для побудови когнітивної моделі застосовано підхід на базі когнітивно-регресійного аналізу [3]. Він дозволив удосконалити

когнітивну карту, виключити несуттєві зв'язки та кількісно оцінити силу впливу показників.

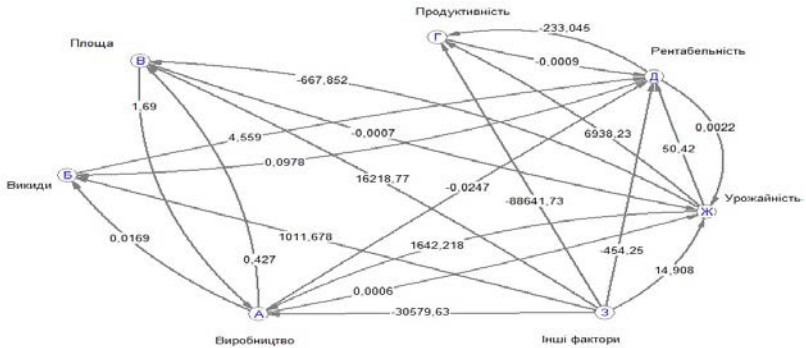


Рис. 1. Когнітивна модель впливу ключових факторів на обсяг виробництва рослинницької галузі України

Джерело: розробка авторів

Для подальшого дослідження поведінки моделі у динаміці було проведено серію імітаційних експериментів на основі імпульсних процесів та визначено вплив макроекономічних показників на обсяги виробництва.

Усього описано 4 сценарії серед усіх можливих результати яких мають цінність для практичного застосування відповідно від поставлених цілей управління:

- зменшення викидів діоксиду сірки та оксидів азоту на 1 тис. т в рік;
- збільшення викидів діоксиду сірки та оксидів азоту на 1 тис. т в рік;
- збільшення продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві на 1 грн;
- збільшення рентабельності сільськогосподарського виробництва на 1%.

Згідно з результатами проведеного моделювання, сценарій 1 призводить до того, що обсяг виробництва після зменшення шкідливих викидів у повітря поступово почне зростати і уже після

21 року стабілізується на рівні +0,6 тис. т Результати сценарію 2 призвели до зменшення обсягу на 0,6 тис. т. через 21 рік.

При сценарії 3 ми спостерігаємо поступове збільшення обсягу виробництва і вже через 21 рік він стабілізується на відмітці +35 тис. т. За умовою 4 сценарію можна досягти зниження виробництва на 0,16 тис. т через 25 років. Головною перевагою у цьому випадку є зменшення використовуваної посівної площі на 0,25 га, тобто ми інтенсифікуємо виробництво, зменшуючи екологічне навантаження.

За результатами проведеного когнітивного моделювання найшвидший ріст обсягів виробництва рослинницької галузі України забезпечує підвищення продуктивності на 1 грн на кожного зайнятого. У результаті ми спостерігаємо поступове збільшення обсягу виробництва до 21 року, після чого обсяг стабілізується на відмітці +35 тис. т. Подібного можна досягти користуючись сучасним обладнанням та сільськогосподарською технікою, а також постійно підвищуючи рівень кваліфікації працівників.

Таким чином, когнітивна модель впливу макроекономічних показників на результат діяльності рослинницької галузі України є перспективним інструментарієм для прийняття зважених управлінських рішень з метою підвищення ефективності функціонування рослинницької галузі України та національної економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Програма «Зерно України – 2015». URL: www.uaan.gov.ua/sites/default/files/zerno.doc
2. Горелова Г.В. О когнитивном моделировании сложных систем, инструментарий исследования // Известие ЮФУ. Технические науки. – 2012. – № 6(131). – С. 236-240.
3. Максимов В.И., Корноушенко Е.К., Качаев С.В. Когнитивные технологии для поддержки принятия управленческих решений. URL: <http://www.iis.ru/events/19981130/maximov.ru>

МАРКЕТИНГ

Галушка К.А.

магистр менеджмента,

*Учебно-научный институт «Каразинская школа бизнеса»
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина;*

Начальник отдела маркетинга ООО «Реновацио»

КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПУТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Если у маркетинга есть только одна цель, то это охватить потребителей в моменты, которые больше всего влияют на их решения. Вот почему компании, производящие бытовую электронику, следят за тем, чтобы покупатели видели не только их телевизоры в магазинах, но, и чтобы эти телевизоры отображали яркие изображения высокой четкости. Вот почему десять лет назад Amazon.com начал предлагать целевые рекомендации по продуктам потребителям, которые уже вошли в систему и готовы к покупке. И этим объясняется давнее решение P&G о выпуске радио, а затем и телепрограмм для охвата аудитории, которая, скорее всего, купит ее продукцию – отсюда и термин «мыльная опера».

Стратегический маркетинг всегда стремился к тем моментам или точкам соприкосновения, когда потребители открыты для влияния. В течение многих лет точки соприкосновения понимались с помощью метафоры «воронки»: потребители начинают с определенного количества потенциальных брендов (широкий конец воронки), затем маркетинг направлен на них, поскольку они методично сокращают это количество и перемещаются дальше через воронку, и в конце они появляются с той маркой, которую выбрали для покупки (рис. 1).

Но сегодня концепция воронки не может охватить все точки соприкосновения и ключевые факторы покупки, возникающие в результате резкого роста выбора продуктов и цифровых каналов, а

также появления все более разборчивого и хорошо информированного потребителя.

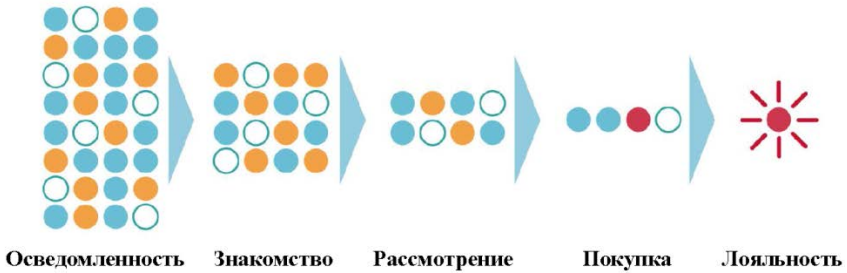


Рис. 1. Традиционная модель Customer Decision Journey

Источник: [McKinsey&Company] [2]

Требуется более сложный подход, чтобы помочь маркетологам ориентироваться в этой среде, которая менее линейна и сложнее, чем предполагает воронка. Можно назвать этот подход «путешествием к потребителю». Человеческое мышление применимо к любому географическому рынку, который имеет различные виды средств массовой информации, доступ к Интернету и широкий выбор продуктов, включая крупные города на развивающихся рынках, таких как Китай и Индия.

Согласно различным исследованиям распространение средств массовой информации и продуктов требует от маркетологов поиска новых способов включения своих брендов в набор первоначальных соображений, который потребители формируют, когда начинают свой путь к принятию решения. Из-за перехода от одностороннего общения – от маркетологов к потребителям – к двустороннему разговору, маркетологам нужен более систематический способ удовлетворения запросов клиентов и управления молва. Кроме того, во время исследования было выявлено два разных типа лояльности клиентов, что заставляет компании активизировать свои программы лояльности и способы управления клиентским опытом.

Наконец, исследование укрепило нашу веру в важность не только согласования всех элементов маркетинга – стратегии, расходов, управления каналами и сообщений – с тем путем, который

совершают потребители, когда они принимают решения о покупке, но и интеграции этих элементов во всей организации. Когда маркетологи понимают этот путь и направляют свои траты и сообщения в моменты максимального влияния, у них появляется гораздо больше шансов добраться до потребителей в нужном месте в нужное время с нужным сообщением.



Рис. 2. Новая модель Customer Decision Journey

Источник: разработка автора по источнику [1]

Согласно рис. 2 новая модель Customer Decision Journey с учетом всех изменений выглядит таким образом. Ключевыми отличиями Customer Decision Journey являются:

- Представляет триггерную концепцию. Потребители не всегда настроены принимать решения;
- Представляет концепцию первичного набора брендов (Initial Consideration Set) в сознании потребителя;
- Объясняет поэтапный процесс оценки и выбора бренда. Бренды могут появляться и «выпадать» на различных этапах принятия решения;
- Анализирует online и offline взаимодействия с потребителями (word-of-mouth, опыт в магазинах, social media, традиционная реклама и т.д.).

Основными источниками информации у потребителей являются личный опыт, реклама, отзывы и WOM, другая внешняя информация.

На рис. 3 показано ключевые этапы и инструменты на каждом из них при эффективной Customer Decision Journey.

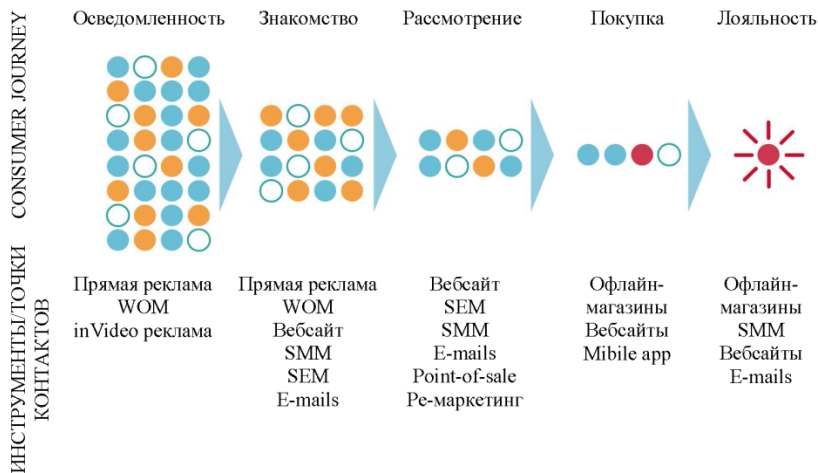


Рис. 3. Этапы и инструменты Customer Decision Journey

Источник: разработка автора по источнику [2]

Развитие глубоких знаний о том, как потребители принимают решения, – это первый шаг. Для большинства маркетологов труднее всего сосредоточить стратегии и расходы на наиболее влиятельных точках взаимодействия. В некоторых случаях направление маркетинговых усилий должно измениться, возможно, с ориентации рекламы бренда на этапе первоначального рассмотрения на разработку Интернет-ресурсов, которые помогают потребителям лучше понять бренд, когда они активно его оценивают. Другим маркетологам может потребоваться переоснастить свои программы лояльности, сосредоточив внимание на активных, а не на пассивных лояльностях, или потратить деньги на деятельность в магазине или программы сарафанного радио. Возрастающая сложность пути принятия решения потребителем вынудит практически все компании применять новые способы измерения отношения потребителей, эффективности бренда и эффективности маркетинговых расходов на протяжении всего процесса.

Без такого перераспределения расходов маркетологи сталкиваются с двумя рисками. Во-первых, они могут тратить деньги впустую: в то время, когда рост доходов имеет решающее значение, а финансирование ограничено, рекламные и другие инвестиции будут менее эффективными, поскольку потребители не получают нужную информацию в нужное время. Во-вторых, маркетологи могут быть не в курсе, например, пытаясь навязать продукты клиентам, вместо того чтобы предоставлять им информацию, поддержку и опыт, которые они хотят для принятия решений самостоятельно [1].

Стратегический маркетинг дает основу для понимания глубоких изменений в том, как потребители исследуют и покупают товары. Тем не менее, неспособность изменить фокус маркетинга в соответствии с этой эволюцией подорвала основную цель – охватить клиентов в моменты, которые больше всего влияют на их покупки. Сдвиг в процессе принятия решений потребителями означает, что маркетологам необходимо скорректировать свои расходы и рассматривать это изменение не как потерю власти над потребителями, а как возможность оказаться в нужном месте в нужное время, предоставляя им информацию и поддержку, в которых они нуждаются. принимать правильные решения.

Список использованных источников:

1. How to make the consumer Decision Journey better than ever // Automat.
URL: <https://www.automat.ai/resources/make-consumer-decision-journey-better/>
(accessed: 24.08.2020).
2. McKinsey & Company // McKinsey & Company.
URL: <https://www.mckinsey.com> (accessed: 22.08.2020).

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Предко Г.М.

магістр,

Науковий керівник: Луценко К.О.

кандидат педагогічних наук, дійсний член

*Міжнародної асоціації професорів слов'янських країн,
доцент кафедри іноземних мов та спеціальної мовної підготовки,
Університет «КРОК», м. Київ*

СУТНІСТЬ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна ринкова економіка висуває принципово нові вимоги до якості продукції, що випускається. Це пов'язано з тим, що зараз виживання будь-якої фірми, її стійке положення на ринку товарів і послуг визначається рівнем конкурентоспроможності. У свою чергу, конкурентоспроможність пов'язана з дією декількох десятків факторів, серед яких можна виділити два основних рівня ціни та якість продукції. Причому другий фактор поступово виходить на перше місце. Управління якістю є однією з ключових функцій як корпоративного, так і проєктного менеджменту, основним засобом досягнення та підтримки конкурентоспроможності будь-якого підприємства.

Тому проблема забезпечення і підвищення якості продукції актуальна для всіх країн і підприємств. Від її вирішення в значній мірі залежить успіх і ефективність національної економіки.

Значний внесок у розвиток теорії, методології та історії розвитку управління якістю продукції зробили відомі вчені: Х. Вадсвордт, А. Глічев, Т. Корнеєва, Е. Коротков, М. Круглов, О. Лосицький, Ю. Ребрін, Т. Сейфі, Г. Тагуті, А. Фейгенбаум, Е. Шилінг.

Метою написання статті є дослідження проблеми управління якістю продукції як одного із інструментів удосконалення системи збуту підприємства.

Відзначимо, що категорія «якість» відображає важливу сторону об'єктивної дійсності – визначеність. Якість об'єкта, як правило, не відноситься до окремих його властивостей. Зазначимо, що для цілей подальшого дослідження необхідно обмежити перегляд розвитку цієї категорії періодом ХХ ст., у якому й відбулося становлення науково-загальної, техніко-економічної концепції поняття «якості».

А. Фейгенбаум розумів якість як «загальну сукупність технічних, технологічних і експлуатаційних характеристик виробу чи послуги, безпосередньо яким виріб чи послуга будуть відповідати вимогам споживача при їх експлуатації» і стверджував, що в основі якості лежить досвід споживача, який накопичений ним при експлуатації виробу чи послуги» [4, с. 341].

Інший відомий вчений Дж. Джуран зауважує, що поняття має багато значень, але домінує два з них [2, с. 96]:

1. Якість міститься в тих властивостях продукції, які задовольняють потреби споживачів і через це забезпечує їм задоволення від споживання.

2. Якість полягає у відсутності невідповідностей.

Співвітчизник попередніх дослідників – Е. Демінг акцентував увагу на тому, що якість повинна бути націлена на сучасні й майбутні потреби споживача [1, с. 34].

Практично новим у цьому визначенні було те, як вважає автор, що він звернув увагу не тільки на існуючі потреби, але й на приховані та невиявлені, які, можливо, ще не усвідомлені споживачем, але можуть проявити себе в майбутньому. У книзі «Вихід із кризи» Е. Демінг розкриває багатогранність поняття «якість». Автор не дає чіткого визначення, що пов'язано з труднощами «...основане в перекладі властивостей, необхідних споживачу, у вимірюванні характеристики, щоб продукція могла бути спроектована і представлена споживачу за таку ціну, яку він міг би заплатити... Якість може бути визначена тільки в термінах конкретної особистості» [1, с. 359]. Отже, Е. Демінг безпосередньо пов'язує якість із задоволенням потреб споживача.

В результаті досліджень праць вітчизняних і зарубіжних учених з цієї тематики можна надати таке узагальнене визначення: якість продукції – це багатостороння категорія, якій властиві як економічна, так і технічна сторона. Остання формується в процесі виробництва і

характеризує технічний рівень продукції – довговічність, надійність, естетичність і тощо. Економічна сторона визначається ціною і витратами для забезпечення якості та ефективністю використання. У зв'язку з цим економічна сторона формується на ринку в процесі взаємозв'язку попиту та пропозиції і залежить від технічної сторони.

Чим вищий технічний рівень продукції, тим вища якість, але при цьому більшими будуть витрати на виробництво продукції та, відповідно, ціна. Крім цього, якість – це ще й соціально-економічна категорія, пов'язана з витратами на її забезпечення, що покладені в основу ціни продукції та із задоволенням потреб суспільства в цілому.

Необхідно звернути увагу і на технічний рівень якості продукції. Його не можна підвищувати не знаючи меж, адже якість повинна стримуватися ціною на продукцію. Якщо продукція володіє дуже високою якістю, то вона має і високу ціну, але водночас вона не завжди доступна для всезагального споживання.

У такому випадку продукцію недоцільно називати якісною в повному обсязі. Якісною раціонально вважати тільки ту продукцію, яка достатньо повно задовольняє потреби суспільства, а за вартістю доступна для споживання різним прошаркам населення. Саме тому якість доцільно віднести до соціально-економічної категорії. При цьому її критерієм необхідно вважати ціну продукції високої якості, що задовольняє потреби й користується попитом споживачів.

При цьому якість як соціально-економічна категорія залежить від соціально-технічних факторів, що зумовлюють її ріст або спад залежно від організаційно-технічних та соціально-економічних умов розвитку виробництва й ефективності управління якістю. Якість залежить від інтенсивності науково-технічного прогресу (НТП), інноваційної діяльності з впровадження новітніх технологій науки та техніки, кваліфікації кадрів, якості сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, технічної підготовки і налагодження обладнання, інструментів, прогресивності науково-технічної документації, але найбільше вона залежить від ефективності систем матеріального й морального стимулювання працівників за підвищення якості продукції [3].

Якість має вирішальний вплив на підвищення попиту і пропозиції та конкурентоспроможність продукції, адже чим вищий попит на продукцію, тим вища пропозиція та конкурентоспроможність підприємства в цілому. Витрати та ціна на продукцію будуть зростати залежно від її собівартості та рівня рентабельності, а чим більшим буде прибуток – тим ефективність виробництва й прибутковість роботи підприємства буде вищою. Врахування всіх вимог споживача до продукту, що б задовольняли потреби ринку, відіграють важливу роль при формуванні якісних властивостей продукту, які бажають отримати споживачі в процесі споживання. Отже, вплив вищезазначених показників на якість продукції підвищує їх рівень, а залежність якості від НТП, кваліфікації кадрів, якості сировини і матеріалів, науково-технічної документації, технічної прогресивності обладнання і матеріального й морального стимулювання підвищує її ступінь задовольняти вимоги споживачів відносно продукту. Взаємозв'язок якості з основними показниками діяльності підприємства зображено на рис. 1.

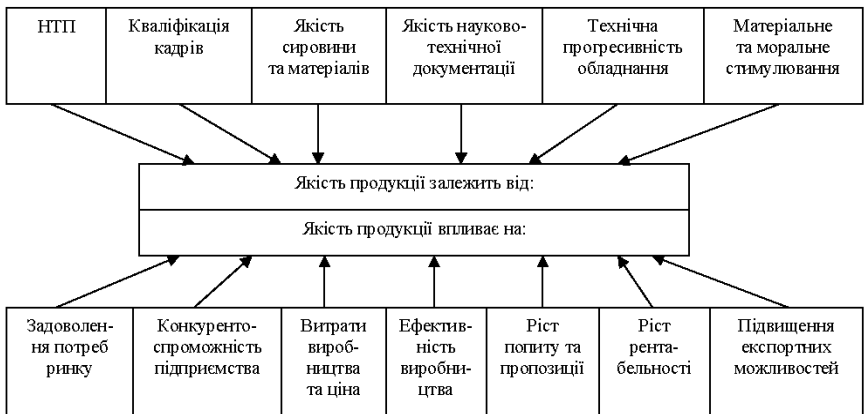


Рис. 1. Залежність та вплив якості продукції на діяльність підприємства

Це свідчить про те, що якість кінцевої продукції дійсно залежить від цілої низки складових, на яких виробник повинен постійно зосереджувати увагу. Серед них виділяють такі: визначення потреб

ринку; якість проектування продукту; якість сировини, яка надійшла у виробництво; якість процесу виробництва; відповідність якості кінцевої продукції вимогам проекту; якість після продажного обслуговування.

Отже, питанням якості продукції необхідно приділяти першочергову увагу на всіх стадіях її формування, адже від цього залежать основні технічні й економічні параметри продукції і діяльності підприємства в перспективі. Проведений аналіз основної термінології поняття «якість» дозволив виявити низку зауважень, що пов'язані із встановленням взаємозв'язку і співвідношень між категоріями, та запропонувати власне визначення. Вплив якості на результати та основні показники діяльності підприємства створює низку проблем, які потребують раціонального вирішення. Їхні витoki необхідно шукати в недоліках концептуального характеру, які зумовлені важкими обставинами адаптації систем управління якістю продукції до умов внутрішнього середовища на підприємстві та впливу зовнішніх чинників на діяльність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гегель Г.В.Ф. Работы разных лет / [Пер. с нем. В 2-х томах. Т. 1.]. – М.: Мысль, 1973. – 630 с.
2. Глічев Цит. по: Рижков Н.І. Управління якістю продукції в нових умовах господарювання / Глічев. – М.: В-во стандартів, 2000. – 17 с.
3. Ліпич Л.Г. Прогнозування виробництва на засадах визначення обсягів попиту на продукцію підприємств: монографія / Л.Г. Ліпич, В.Л. Загоруйко. – Луцьк: Волин. Нац.ун-т ім. Лесі Українки, 2008. – 192 с.
4. Ольдерогге Н. Менеджмент четвертого поколения: современная концепция менеджмента / Н. Ольдерогге // Менеджмент. – 2008. – № 11-12. – С. 62-65.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Rustam Aslanzade

Student PhD

ISMA University (Riga, Latvia)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5067-639X>

THE SOCIALLY RESPONSIBLE SUPPLY CHAINS MANAGEMENT IN THE CONSTRUCTION

Within general trends of modern business development, including the building industry, the environmental sustainability of resources and equipment has gained an increasing importance. The basic principles of sustainable building are such as using environmentally certified materials; efficient use of energy, water, and other resources; using the locally produced building materials and products; reducing wastes and minimizing environmental impacts. Overall, 40% of the world's total energy consumption is spent on the needs of the building industry companies. «Green building» or «sustainable building» means reducing the environmental impacts relevant to building works, operating costs for housing and house maintaining, and arranging comfortable living conditions. The main environmental sustainability characteristics for heating, ventilation and air-conditioning equipment include the following requirements: sufficient daylight; comfortable temperature mode; high quality indoor air; no noise.

The world's largest building companies adhere to social responsibility policies along with the global leaders. For example, Vinci building, the world's largest building company, has developed an integrated approach to supply chain management, which is characterized by continuous improvement, innovations, and sustainable procurement. At VINCI Facilities for many years, social value feeds into almost every aspect of our operations, from community and employee engagement to sustainability and our Fairness, Inclusion and Respect (FIR) agenda. A responsible company creates benefits for all our stakeholders [1].

The interaction with suppliers is a key so that the company works with the Supply Chain Sustainability School (SCSS). Within the supply chain, a particular attention is paid to development of small and medium-sized businesses, especially local ones. The share of local small businesses in the supply chain has grown from 73 to 78% in 2017. Overall, there are 4 792 suppliers, 85% of which were accredited by security schemes, and 70% were registered with Constructiononline [2].

The company's supply chain is formed basing on the principles of long-term sustainability and consistency. Thus, the company's network expenses amounted to 79% in 2017, and based on them, the indicators for evaluating the strategic partner supply chain were developed. A key indicator of supply chain management is the productivity measurement, according to which only in 2017, 3622 reports were compiled.

In addition, the VINCI business-working group in the UK has developed a statement on slavery (or forced labour, including child labour, which is especially true for the countries with low development levels). A supply chain map has been compiled to provide a robust approach to risk assessment, including training preparation and chain management in high-risk areas. In order to improve the employee qualifications and the supply chain effectiveness, e-learning modules are included in the VINCI Academy training program in the educational process.

Overall, VINCI Facilities Company has developed a robust and consistent supply chain aimed at delivering the high-quality collaborative solutions that customers demand. One of the main conditions for entering the supply chain is the requirement to share the company's values on the issues of social and environmental responsibility, to ensure the quality and professionalism that are expected from VINCI direct employees. The company has developed the process of «Supplier and Customer Relationships in Action, SCRIA» [2] for proactive supplier relationships management. The process encourages trust by allowing people to discuss the burning issues openly and positively, without announcing any party as faults. The company's suppliers participate in the bidding phase, which makes them an integral part of such stages as collecting information, developing requirements for contracts, and gives them the opportunity to understand the market and the company's requirements for social responsibility.

The ACS Group Directory Building Group is on the second position by the social responsibility implementation in the world. For this company, the management of suppliers and contractors is an important aspect, since the work they perform directly affects the quality of the final result of the projects implemented by the company. At ACS Group, the procurement departments are responsible for managing relations with suppliers and contractors through dedicated management, classification, approval, and risk management systems.

The characteristic that distinguishes the ACS Group from its competitors is a clear decentralization of procurement and supplier management departments. This gives the ACS Group's companies a competitive advantage due to the flexibility and autonomy provided by this model.

ACS Group has many chain systems that vary depending on the companies' operational needs. The Central Department defines the policy and prices with a high degree of autonomy, but it always remains within the common policy's context. In 2018, the ACS Group's Board of Directors approved the Code of Conduct for ACS Business Partners, to which all business partners must adhere to, and which they shall adopt in their relations with ACS [3].

ACS Group of companies work with three different types of suppliers or subcontractors:

- Suppliers of materials and / or services specified by the customer;
- Service providers or subcontractors under a contract with ACS Group;
- Suppliers of materials under a contract with ACS Group.

Even if a supplier is selected by the customer and has not previously been included in a group or supply chain, it must comply with company standards and pass a compliance check. The general supplier verification system includes several basic criteria, both financial and non-financial:

- cost, period of payment, work experience, professional prestige, and engineering capabilities;
- history of contractual provisions fulfilment and previous relations with ACS Group;
- additional non-financial criteria related to compliance with the Code of Conduct for business partners.

Bechtel Company ranks third by social responsibility concept implementation in the world [4]. The company works only with the qualified suppliers and subcontractors, which undertake delivering quality goods and services safely, responsibly, on time, and on budget. Although quality, cost, and timeliness are important, the company does not request and does not give orders and subcontracts for purchase to those suppliers and subcontractors that do not meet the standards of safety, ethics, behaviour, and human rights protection. Bechtel adheres to the industry's highest standards on safety, ethics, and human rights, and expects the same from its suppliers and subcontractors.

Suppliers and subcontractors must comply with all requirements of the purchase order. They also must report to Bechtel immediately about any actual or potential violations. To the extent that the purchase order or subcontract does not contain specific requirements, the company expects suppliers and subcontractors at all levels of performance to fulfil all their obligations and comply with all laws and regulations.

The suppliers and subcontractors must be familiar with all applicable laws and regulations and always comply with them when performing work. Suppliers and subcontractors must also ensure that suppliers and subcontractors of the lower level provide an identical representation in their subcontracts and purchase orders for any part of the work. "Laws" includes all applicable national, federal, state, and local laws, the U.S. regulations, and any other national or international laws, which jurisdiction applies to production.

References:

1. Vinchi Facilities. Official site. Retrieved from: <https://www.vincifacilities.com/about-us/social-value/>
2. Vinchi Facilities. Official site. Retrieved from: <https://www.vincifacilities.com/opportunities/supply-chain/>
3. Suppliers and contractors. Retrieved from: <https://www.grupoacs.com/corporate-responsibility/the-csr-policy-of-the-acs-group/suppliers-and-contractors/>
4. Bechtel's Expectations for Suppliers, Subcontractors' Subcontractors & Vendors. (2020). Retrieved from: <https://www.bechtel.com/getattachment/about-us/ethics-compliance/shared-values/supplier-subcontractor-expectations/Supplier-Guide-2020.pdf>

Куцай Ю.О.

студентка;

Хмурова В.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Перш за все, поняття «корпоративна культура» як один із вагомих факторів, що впливає на поведінку в організації, соціально-економічний розвиток, сформулювали Теренс Є. Діл і Аллан А. Кеннеді в 1982 році. Вони виявили, що крім висококваліфікованого персоналу, ефективного управління, інноваційних стратегій, підприємства мають у своєму розпорядженні сильну культуру та особливий стиль, які сприяють успіхам не лише на внутрішньому, а й дають можливість виходу на зовнішні ринки.

У даній статті економічний ефект розглядається через призму забезпечення високої дохідності фірми за рахунок максимізації ефективності виробничого менеджменту та поліпшення діяльності підприємства в цілому. Варто розуміти, що управлінець, що впливає на стан справ в компанії, відділі, для покращення економічної віддачі повинен керувати ціннісними установками організації – створювати сенс роботи у цій компанії.

Враховуючи оцінку ставлення працівників до складових корпоративної культури для впровадження у будь-який процес: чи виробництво, чи створення пакету послуг для клієнта, можна визначити цінність бренду як емоційного наповнення торгової марки. Відомо, що популяризація бренду у світі підвищує його коштовність та пріоритетність у конкурентному середовищі. Корпоративна культура є однією із складових процесу брендування. Вона об'єднує підприємство та персонал єдиною місією, єдиною філософією, стратегією розвитку, принципами, цінностями, традиціями, створює репутацію в діловому світі, формує імідж організації. Чим вищий рівень корпоративної культури, тим вищий престиж і конкурентоспроможність підприємства.

Визначено, що рушійною силою раціонального використання економічних факторів, які дозволяють максимально задовольнити необмежені потреби суспільства та підвищити прибутковість підприємства, є інвестування у розвиток інтелектуального потенціалу. Що дозволяє підвищувати продуктивність праці людського ресурсу підприємства, а у результаті отримувати більшу дохідність від реалізації продукції.

На сьогоднішній день, нараховують чотири типи корпоративних цінностей, які успішно застосовуються топ-менеджерами міжнародних компаній:

Core values – основні цінності;

Aspirational values – бажані цінності;

Permission-to-play values – цінність «вхідний квиток»;

Accidental values – другорядні цінності.

Однак, лише поєднання усіх функціональних властивостей дії наведених типів забезпечить успішний поштовх до впровадження працівниками у виробництві або наданні послуг.

Яскравим прикладом впровадження корпоративної культури президентом для своїх підлеглих є мережа кав'ярень «Старбакс»:

створювати робочу обстановку, відноситься один до одного з повагою і гідністю;

приймати різноманіття як один з компонентів бізнесу;

застосовувати найвищі стандарти якості до покупки, обсмажування і доставки кави;

позитивно впливати на наше співтовариство і навколишнє середовище;

зрозуміти, що прибутковість – це запорука нашого майбутнього успіху.

«У своїй компанії ми намагаємося створити культуру самостійності, яка дозволяла б партнерам на всіх рівнях приймати рішення, які стосуються їх роботи. Наша місія – уповноважити кожного на привнесення в те, що він робить, свого неповторного погляду, своїх унікальних навичок. Нехай люди діють самостійно, а не сліпо виконують жорсткі посадові інструкції».

У результаті своїх корпоративних інструкцій найвідоміший бренд кави у світі у 2015 році мав 2 760 000 000 долар США чистого

прибутку, акціонерами емітента є приблизно 18 тис. фізичних осіб, інвестиційних фондів і компаній.

Однак, не існує універсального шаблону для організацій різних сфер, бо корпоративна культура – внутрішня унікальність компанії, що є однією із складових комерційної таємниці та полягає в авторському підході щодо застосування базових теоретичних аспектів оцінки та підтримання розвитку корпоративної культури у практику підприємства.

Глобалізаційні виклики, й інтеграційні процеси значно розширюють конкурентне поле суб'єктів конкурентних відносин і, відповідно, змінюють завдання для формування політики конкурентоспроможності, вибору сучасного механізму її реалізації. На мою думку, витрати на ресурси (матеріальні – фінансові та нематеріальні – час), що зумовили отримання вищого фінансового результату у зв'язку з перекваліфікацією працівника, підвищенням вмотивованості, котрі вмiють ефективно вибудовувати міжособистісні стосунки та взаємодіяти між собою й із клієнтами на високому рівні культури спілкування.

Отже, виходячи з даних підходів, нами зроблено висновок, що у сучасному світі метод «батога та пряника» не дієвий в умовах формування ринкових відносин, посилення конкуренції, глобалізації та еволюції діяльності підприємництва загалом. Формування унікальної корпоративної культури для працівників на усіх стадіях виробництва дозволить значно підвищити економічну ефективність підприємства, а отже, можливість отримати кращий прибуток.

Список використаних джерел:

1. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – Апостолок О., 2016. – Ст. 68-70.
2. Кислинська В.О. Корпоративна культура підприємства – один із факторів його конкурентоздатності. URL: http://www.rusnauka.com/Economics/10_kislins_ka
3. Сливицкий А. Формирование корпоративной культуры. URL: http://www.createbrand.ru/biblio/marketing/korp_culture.html
4. Корпоративная культура Starbucks: о самостоятельности. URL: <https://netology.ru/blog/book-starbucks>

Мельник А.М.

студентка,

Науковий керівник: Бєляєва Н.С.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний торговельно-економічний університет

ПІДХОДИ ДО КЕРІВНИЦТВА У СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний менеджмент – це тисячі можливих варіантів та альтернатив прийняття управлінських рішень, особливістю яких є орієнтація на керівників, які готові до ризику та здатні швидко адаптуватися до змін в управлінських процесах. Адже традиційно закладено, що будь-яка інновація, будь-то у сфері науки чи техніки, викликає занепокоєння людей, які вже звикли до чогось давно відомого. Здавалося б, а який же ж в цьому є недолік? З точки зору сучасного менеджменту, нині це є великою проблемою управлінського процесу переважної більшості відомих підприємств. Для переконання в цьому, достатньо буде розглянути наступну ситуацію, коли, наприклад, умовна новостворена організація, через відсутність власного досвіду у сфері управління, вдається до запозичення підходів до керівництва у іншій організації, яка вже чимало років формує й реалізує власний підхід до процесу управління. А згодом виявляється, що ті підходи, які розроблені однією фірмою і які добре себе зарекомендували, можуть бути не тільки не ефективними, але можливо й не корисними для іншої. Отож-бо, розглянута ситуація вкотре підтверджує той факт, що сучасний керівник (менеджер) має акцентувати увагу не на дотриманні стандартних прийомів, а вміти реально оцінювати ситуацію, яка склалась, і знаходити ефективні шляхи її вирішення, виходячи із специфіки діяльності тієї організації, де він працює. Проте, сконцентрувавшись на нестандартних підходах до керівництва, не варто нехтувати традиційними методами, адже досвідчений менеджер має бути обізнаним з різними підходами та

технологіями, що й сприятиме швидкому та адекватному прийняттю правильних управлінських рішень.

Досліджуючи тему, що стосується підходів до керівництва у сучасному менеджменті, тобто інноваційних підходів, не складно зрозуміти, що специфіка різних прийомів управлінського процесу безпосередньо підпорядковується внутрішньому клімату, що сформувався між керівництвом і працівниками на підприємстві. Адже основне завдання керівника полягає не в тому, щоб робити ту чи іншу роботу самостійно, а в тому, щоб вивчивши ситуацію і сформувавши план дій, організувати підлеглих на його виконання, проконтролювати і оцінити результати їх праці і винагородити тих, хто відзначився [1, с. 147].

Відтак, необхідно згадати три основні стандартні підходи до керівництва: підхід з позицій особистих якостей, підхід з позицій поведінки, ситуаційний підхід [2, с. 216]. Перший, і один із найбільш поширених підходів, базується на використанні властивостей та особистісних характеристик «ефективних» керівників. Наступний – визначає те, що ефективність керівництва залежить не від особистих якостей, а від манери поведінки керівника з підлеглими. Ситуаційний підхід характеризується визначенням того, які стилі поведінки і особисті якості найбільш відповідають конкретним ситуаціям. Дотримуючись цих трьох стандартних підходів, довгий час керівництво здійснювалось саме таким чином на багатьох підприємствах. Проте, нині спостерігається вагомий прогрес у науці та техніці, який непомітно залишає відлуння на суспільстві. На основі цього, менеджери та й науковці усвідомили, що задля подальшого ефективного керування працівниками на підприємстві у сучасних умовах, необхідно займатись розробкою та винайденням інноваційних підходів до управління.

На основі узагальнення наукових джерел та аналітичних матеріалів виявлено, що до найбільш вагомих чинників, які впливають на діяльність підприємств, їх темпи розвитку та процеси управління персоналом у сучасному бізнес-середовищі, належать: нестабільна ситуація на національних, регіональних ринках; інформатизація, поширення цифрових технологій; швидке старіння знань, технологій; зростання інтенсивності міграційних процесів;

зростаюча індивідуалізація, формування індивідуалізованого суспільства; постійна потреба у функціональній і чисельній адаптації персоналу до вимог операційної підсистеми забезпечення діяльності підприємства [3, с. 144]. Тому, аби протистояти впливу всіх чинників зовнішнього середовища та жорсткій конкуренції, виникає необхідність в оволодінні, зокрема, кадровими інноваціями. Між процесом керівництва і впровадження кадрових інновацій існує тісний взаємозв'язок, який має вплив на результати діяльності підприємства. Простежити цю залежність можна, наприклад, з такої ситуації: нерідко керівники нижчого рангу вбачають у кадрових інноваціях загрозу своїм статусам, відчувають невпевненість у майбутньому, передчувають посилення контролю з боку вищого керівництва у зв'язку з впровадженням інновацій.

Під кадровою інновацією у даному випадку слід розуміти нові методи, програми, практики, технології, системи управління персоналом, які впроваджені на конкретному підприємстві, застосовуються щодо потенційних чи залучених працівників і забезпечують необхідний соціальний або економічний результат від їх застосування. При впровадженні на підприємстві будь-якої кадрової інновації, остання матиме прояв на всіх етапах співпраці між керівниками та із підлеглими. Спростовуючи цю думку, можна конкретизувати, що інноваційні процеси можуть мати два шляхи перебігу. Перший характеризується внесенням поправок до вже існуючих прийомів управління, а другий – нововведеннями, які раніше не практикувались взагалі.

Одним із наочних прикладів започаткування нестандартності в процесі управління підлеглими є ситуація, яка склалась у маркетинговому відділі, так як нині провідна роль у формуванні іміджу підприємства належить саме спеціалістам-маркетологам. Поряд із традиційними методами здійснення пошуку кандидатів на посади на засадах маркетингу (оголошення в засобах масової інформації, зустрічі з випускниками навчальних закладів, звернення до служб зайнятості, дні відкритих дверей, ярмарки вакансій, пошук через кадрові агентства та мережу Інтернет) провідні підприємства все частіше застосовують соціальні мережі для здійснення даної функції.

На основі дослідження даних з різних інформаційних джерел, можна дійти висновку, що всі світові підприємства та корпорації, які не хestують випробуванням інновацій у сфері управління, досягають вагомого успіху досить незвичними шляхами. І цим самим переконуються у необхідності подальшого інвестування розвитку кадрової інновації.

Сучасні провідні організації світу інвестують значні кошти у формування інтегрованих кар'єрних сайтів, які дають можливість кандидатам відчутти дружнє відношення до них роботодавця, за допомогою блогів зі співробітниками та відео-презентацій отримати повнішу інформацію про підприємство, його амбітні плани, кадрову політику і перспективи кар'єрного зростання [3, с. 145].

Отже, на основі вищесказаного можна дійти висновку, що впровадження та застосування на підприємстві кадрової інновації є необхідним фактором для підвищення результативності діяльності організації. Тому кожен підприємець зобов'язаний інвестувати процес розвитку персоналу та забезпечувати реалізацію кар'єрних планів, адже це сприятиме підтримці конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Беляєва Н.С., Безус А.М., Миколайчук І.П., Сичова Н.В. Менеджмент. Опорний конспект лекцій для студентів всіх освітніх програм освітнього ступеня «бакалавр». Київ : КНТЕУ, 2019. 206 с.
2. Калина А.В. Економіка праці та соціально-трудоі відносини : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : ДП «Вид. дім «Персонал», 2012. 498 с.
3. Лизанець А.Г. Інноваційні підходи до здійснення функцій управління персоналом підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2017. № 7. С. 143-149.

Шипуля М.И.

студент;

Толмачева Т.А.

ассистент,

Институт экономики и управления,

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Управление – это осознанная и целенаправленная деятельность человека, которая ориентирована на достижение определенных целей. Одним из субъектов управления выступает персонал. В отличие от материальных активов, люди готовы независимо принимать решения и производить оценку требованиям, которые им предъявляют. У каждого члена коллектива есть свои интересы, поэтому персонал очень чувствителен к управленческим воздействиям, и его реакцию зачастую трудно предсказать [2, с. 21].

В связи с этим работодатель может использовать различные концепции управления персоналом. Они базируются на признании возрастающей важности личности работника, изучении его мотивации, умении грамотно её формировать и модифицировать в соответствии со стратегическими задачами, важными перед организацией.

Помимо концепций, существуют также определенные уровни управления персоналом. Их можно разделить на три группы. Первую группу составляют лоу-менеджеры. Они обеспечивают решение оперативных ежедневных задач. На втором уровне находятся мидл-менеджеры, которые решают задачи тактического масштаба, связанные с деятельностью подразделения в течение коротких плановых периодов (до 1 года). В третью группу включены топ-менеджеры. Они отвечают за эффективность работы всей организации. Их основной задачей является обеспечение эффективной работы в долгосрочном аспекте.

В рыночных условиях конкуренция растет, а требования рынка труда становятся все более жесткими. Поэтому менеджер должен быстро реагировать на все внешние изменения и учитывать внутренние факторы, быть квалифицированным и мобильным [3, с. 66].

С точки зрения менеджмента главной целью любой организации считается получение прибыли. Однако современные технологии управления персоналом направлены также на удовлетворение материальных и социальных потребностей персонала. Немаловажным критерием среди большинства компаний выступает сохранение высокого уровня коллективной культуры.

Все технологии управления организации делятся на три группы.

1. Экономические технологии. К ним относятся способы материальной стимуляции работников, такие как: заработная плата, поощрения за качество работы и ее результативность, система наказаний в виде вычетов и штрафов. В данную категорию включаются также компоненты общественного обеспечения работников – оплата питания, проезда, медицинского страхования. Использование таких методов основывается на их окупаемости. Материальное стимулирование влияет на прибыль и повышение работоспособности [1, с. 33].

2. Административные технологии управления. Базируются на применении властных полномочий и нормативно-правовом обеспечении. Реализуются в форме приказов, инструкций и нацелены на соблюдение трудовой дисциплины. Данный метод имеет прямой характер воздействия – любой приказ руководства должен быть обязательно выполнен.

3. Социально-психологические технологии. Влияют на круг интересов личности или группы, базируются на законах психологии и социологии. Одним из наиболее значимых результатов использования психологических методов выступает минимизация индивидуальных конфликтов. Помимо этого, с их помощью можно воздействовать на карьеру любого сотрудника, создавать корпоративную культуру на основе образа безупречного работника. Социальные способы могут помочь определить место каждого в коллективе, обнаружить неофициальных лидеров, найти решение производственных инцидентных ситуаций [3, с. 14].

Современные HR-специалисты используют различные технологии и методы на каждом этапе своей работы, так как от них зависит результат максимальной производительности организации.

Исходя из вышеизложенного, следует, что управление персоналом – это наука и искусство эффективного функционирования организации. Особенности управления персоналом раскрываются на основе принципов, методов и необходимой мотивации работников.

Список использованных источников:

1. Балашов А.П. Основы менеджмента: Учебное пособие. – М.: Вузовский учебник, 2019. – 112 с.
2. Горленко О.А. Управление персоналом: учебник для среднего профессионального образования / О.А. Горленко, Д.В. Ерохин, Т.П. Можаява. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 249 с.
3. Ружанская Л.С. Общий менеджмент: учебное пособие. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. – 116 с.

НОТАТКИ

Наукове видання

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
НОВОЇ ЕКОНОМІКИ
НА СВІТОВОМУ, ДЕРЖАВНОМУ
ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ**

МАТЕРІАЛИ
II НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: В. Удовиченко

Контактна інформація організаційного комітету:
73005, Україна, м. Херсон, а/с 20,
Науковий журнал «Молодий вчений»
Телефон: +38 (0552) 399 530
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 29.09.2020. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 6,51. Тираж 100. Замовлення № 0920-233.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, буд. 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.