

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА  
ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА  
МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра менеджменту

ГО «Регіональний центр євроінтеграційних проєктів»

# Збірник тез

*IX Міжнародної науково-практичної  
конференції вчених, молодих науковців,  
аспірантів та студентів*

*“Актуальні проблеми теорії і практики  
менеджменту в контексті євроінтеграції”*



Рівне – 2020

## **Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в контексті євроінтеграції:**

Збірник тез ІХ Міжнародної науково-практичної конференції 14 травня 2020 року. Рівне: НУВГП, 2020. – 547 с.

### **ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ**

#### **Голова оргкомітету:**

Мошинський В.С. – ректор, д.с.-г.н., професор – голова організаційного комітету.

#### **Заступники голови оргкомітету:**

Савіна Н.Б. – проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків, д.е.н., професор.

Ковшун Н.Е. – директор ННІЕМ, д.е.н., професор.

Кожушко Л.Ф. – зав. кафедри менеджменту, д.т.н., професор.

#### **Члени оргкомітету:**

Крачунов Христо – голова Міжнародної асоціації «Устойчивое развитие», Болгарія.

Регіна Дем'янюк – доктор наук, доцент, факультет економіко-правових наук, Університет природничих та гуманітарних наук Седльце, Польща.

Агнешка Кістер – к.е.н., доцент кафедри обліку, Університет Марії Кюрі-Склодовської в Любліні.

Панасюк Дам'ян – к.т.н., ад'юнкт, Університет Кардинала Стефана Вишинського.

Зборіна І.М. – декан факультету економіки, к.е.н., доцент, Поліський державний університет, Білорусь.

Зазерская В.В. – к.е.н., доцент, зав. кафедри менеджменту, Брестський державний технічний університет, Білорусь.

Пак Сонг Су – головний керівник “Global Youth Community”, м. Київ.

Хвесик М.А. – д.е.н., професор, директор інституту ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку», Національна академія наук України.

Черчик Л.М. – д.е.н., професор, зав. кафедри менеджменту, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки.

Бушуев С.Д. – д.т.н., професор, зав. кафедри управління проектами, Київський національний університет будівництва і архітектури.

Павленко О.П. – к.е.н, професор кафедри менеджменту природоохоронної діяльності, Одеський державний екологічний університет.

Герасимчук В.Г. – д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки, Київський політехнічний інститут.

Брич В.Я. – д.е.н., професор кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу, Тернопільський національний економічний університет.

Грицюк П.М. – д.е.н., професор, зав. кафедри економічної кібернетики.

Кушнір Н.Б. – к.е.н., професор, зав. кафедри економіки підприємства.

Мальчик М.В. – д.е.н., професор, зав. кафедри маркетингу.

Мішук Г.Ю. – д.е.н., професор, зав. кафедри трудових ресурсів і підприємництва.

Мельник Л.В. – к.е.н., професор, зав. кафедри фінансів та економіки природокористування.

Позняковська Н.М. – к.е.н., доцент, зав. кафедри обліку та аудиту.

Сазонець О.М. – д.е.н., професор, зав. кафедри міжнародної економіки.

Сазонець І.Л. – д.е.н., професор, зав. кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності.

Костюкевич Р.М. – к.е.н, доцент кафедри менеджменту.

Окорський В.П. – к.т.н., доцент кафедри менеджменту.

Пахаренко О.В. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту.

© Національний університет водного господарства та природокористування, 2020

**ЗМІСТ**  
**ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ГАЛУЗЕВОГО**  
**МЕНЕДЖМЕНТУ ТА УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ**

Aleksandra Kruszevska	FLUKTUACJA JAKO PROBLEM W FIRMIE	16
Diana Toniyevych, Weronika Doroszczuk	PROBLEM WIELOKULTUROWOŚCI W ORGANIZACJACH	18
Dominka Jastrzębska, Katarzyna Łukasik, Angelika Rozbicka	MCDONALD'S : FUNKCJE ZARZĄDZANIA	23
Jaszczuk Patrycja	PROBLEMY, KTÓRE WYSTĘPUJĄ W FIRMACH: ZA PRZYKŁAD POSŁUŻY MI POLSKA FIRMA LPP SA	30
Joanna Trębicka	CORPORATE BONDS AS A FORM OF FINANCING IN COMPANIES	32
Justyna Dek	PROBLEMY, KTÓRE WYSTĘPUJĄ W FIRMACH	33
Ivan Turchak	BRAK KONTAKTU Z KLIENTAMI	35
Karolina Gajo	ROZWÓJ LOKALNY I JEGO ZNACZENIE	38
Karolina Kobylńska	PROBLEMY W FIRMACH	40
Monika Andrzejczuk	BRAK KOMUNIKACJI W FIRMIE	43
Paulina Kowalczyk	PROBLEMY W PRZEDSIĘBIORSTWACH	46
Piotr Wawak	KONKURENCJA WOLNORYNKOWA I JEJ WPŁYW NA PRZEDSIĘBIORSTWO	48
Андрушак Т.О.	ОНЛАЙН МЕРЧЕНДАЙЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ	50
Бецко Р.В., Стасюк Б.Б.	АНАЛІЗ РИНКУ ПРОДАЖІВ ЛЕГКОВИХ АТОМОБІЛІВ	52
Боярчук Х.П., Мороз Е.Г.	ЕКОНОМІЧНІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ПАНДЕМІЇ COVID-19	55
Вручинська Т.В., Буняк Н.М.	ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ	58
Гавлітюк З.Б.	ЗНАЧЕННЯ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ СУЧАСНОГО СТУДЕНТА	60
Гаврон Є.О.	СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	63
Галкін М.О.	АЛГОРИТМ ІНФОРМАЦІЙНИХ КОМУНІКАЦІЙ В СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ	66
Галунка О.Д.	АКТИВНІСТЬ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	69

Гураль Н.В.	НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	72
Гутель К.С, Андрушак Т.О.	ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЛІДЕРСТВО	75
Гуца П.В.	ОПТИМІЗАЦІЯ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ	78
Джинджоян В.В.	ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ВИКОНАННЯ ВНУТРІШНІХ СОЦІАЛЬНИХ ФУНКЦІЙ	80
Євгейчук А.П.	РИНОК ЕКСПОРТУ ЗАМОРОЖЕНИХ ЯГІД: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ	83
Завадська Ю.І., Бояр А.О.	ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК	86
Задорожна І.Д.	ЕЛЕКТРОННІ ВІДХОДИ: ПРОБЛЕМИ ЧИ МОЖЛИВОСТІ?	89
Заклинська А.І., Міклуха О.Л.	МОДЕЛЬ «ДЕРЕВО ЦІЛЕЙ» У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ХЛІБОДАР»	92
Калетник О.В., Нікитенко Д.В.	ВПЛИВ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СТРУКТУРУ ЕКОНОМІКИ	94
Климович О.С.	СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ МЕТОДИ У МЕНЕДЖМЕНТІ	97
Колонтай С.М., Кирилюк К.С.	ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ	99
Костюкевич А.М., Демчук А.В.	ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ДЕЯКИХ РЕГІОНІВ ЗАХІДНОЇ УКРАЇНИ	102
Костюкевич Р.М., Костюкевич А.М.	ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У М. РІВНЕ	105
Костюкевич Р.М., Стефінін В.В., Куропась І.С.	ВРАХУВАННЯ ВПЛИВУ ПРОЦЕСІВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ В СТРАТЕГІЧНОМУ АНАЛІЗІ СІЛЬСЬКИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	108
Левицька С.О.	ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ В УНІВЕРСИТЕТАХ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ	111

Ліп'яцький О.С.	АНАЛІЗ ЗМІН У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ЧАС КАРАНТИНУ У ЗВ'ЯЗКУ З COVID-19	115
Ліп'яцький О.С.	ВПЛИВ КОЛИВАНЬ ВАЛЮТНОГО РИНКУ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	118
Літвінчук В.А.	НЕРІВНІСТЬ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ЯК СУСПІЛЬНА ПРОБЛЕМА	121
Літвінчук В.А., Стасюк Б.Б.	ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ	124
Марчук А.Ю.	ОСНОВНІ ВИКЛИКИ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ ПРИ УПРАВЛІННІ ІТ-ПРОЕКТАМИ	127
Меліхова Т.Л.	МЕНЕДЖМЕНТ У СТІЙКОМУ РОЗВИТКУ МІСТ	130
Мордечко Е.С., Зглюй Т.В.	УПРАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	132
Мороз Е.Г., Оборонова О.В.	РОЗВИТОК ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПОДАТКОВОЇ КУЛЬТУРИ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ УКРАЇНИ	134
Оверчук Д.А.	СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ТА КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА	137
Орлов В.О., Літвінчук В.А.	ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ	140
Павленко Ю.С., Тюлькіна К.О.	ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	142
Потапчук М.О.	РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СПІЛКУВАННІ РІВНЕНСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ ТА ГРОМАДИ МІСТА	145
Самоховец М.П., Гречишкіна Е.О.	РОЛЬ ІННОВАЦІЙ, ІНВЕСТИЦІЙ І ІНТЕГРАЦІЙ В ОБЕСПЕЧЕННІ УСТОЙЧИВОГО ЕКОНОМІЧЕСКОГО РОЗВИТКУ РЕСПУБЛІКИ БЕЛАРУСЬ	147
Сапіга П. А., Беленкова О.Ю.	ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА БАЗІ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТУ НЕРУХОМОСТІ	150
Скрипник О.В.	ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦИКЛІЧНОСТІ НА ЦІНОУТВОРЕННЯ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ТА ВИРОБІВ	153
Стасюк Б.Б.	ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ	154

Стаховец Д.В., Зглюй Т.В.	ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ ОАО “ПИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ”	159
Стеценко С.П.	ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	162
Стецюк Є.В.	УЧАСТЬ У ПРОГРАМАХ ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ ЯК ЕЛЕМЕНТ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ	164
Ступницька М.О.	ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЕФЕКТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЄЮ	167
Ступницька М.О.	МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	170
Ступницька М.О., Стасюк Б.Б.	ЕФЕКТИВНЕ ЛІДЕРСТВО В СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ	173
Судук О.Ю., Мельник В.О.	РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	176
Трач В.В.	ІНФОРМАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ПРОТИДІЇ ПОШИРЕННЯ КОРОНАВІРУСУ	179
Троць Л.Я., Буняк Н.М.	ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	182
Чинчик А.А., Моголівець А.А.	ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БУДІВНИЦТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦИКЛІЧНОСТІ	184
Щербакова А.С., Креденсир І.Р.	СТАРТАПИ В УКРАЇНІ: ПЕРЕШКОДИ ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ	187
	<b>ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b>	
Андрушко М.А., Павленко Е.П.	ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ВОДНОМУ ТРАНСПОРТІ	189
Андрущенко О.С.	ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ І ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА	191
Бухало А.	ЕКОЛОГО - ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВИРУБКИ ЛІСІВ РІВНЕНЩИНИ	193
Гавлитюк З.	ВПЛИВ АВТОТРАНСПОРТУ НА НАВКОЛИШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ МІСТА РІВНОГО	196
Гусарова Л.В., Боліла Н.В.	ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО	199

Зглюй Т.В., Ковхуга Е.С., Корнейчик Д.В.	ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ СЕЛЬСЬКОЕ ХОЗЯЙСТВО РЕСПУБЛІКИ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	201
Клименко Д.И., Зглюй Т.В.	ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И СБАЛАНСИРОВАННОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	204
Ковшун Н.Е., П'ятка Н.М.	КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО ІНВЕСТУВАННЯ	207
Козловцева В.А.	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕНЕРГЕТИКИ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕЦЕСІЇ	209
Кулик М.М.	АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО БУДІВНИЦТВА	212
Куліш Д.С., Мороз Е.Г.	ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН	214
Окорський В.П.	ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ВОДНИХ РЕСУРСІВ ТАДЖИКИСТАНУ	217
Пахаренко О.В., Оверчук Д.А.	ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ	220
Розмарина А.Л., Газібар С.І.	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	223
Самоховец М.П., Гречишкіна Е.А.	РОЛЬ ІННОВАЦІЙ, ІНВЕСТИЦІЙ І ІНТЕГРАЦІЙ В ОБЕСПЕЧЕННІ УСТОЙЧИВОГО ЕКОНОМІЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	226
Сиротюк К.А.	ВИРОБНИЦТВО ТА ПЕРЕРОБКА ПОЛІЕТИЛЕНОВИХ ПАКЕТІВ В РІВНОМУ	229
Филень Д.С., Зглюй Т.В.	РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ И ОХРАНА НЕДР РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ (НА ПРИМЕРЕ ИОО «СЛАВКАЛИЙ»)	232
<b>УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА РІЗНИХ ІЄРАРХІЧНИХ РІВНЯХ</b>		
Балаушко А.Г.	СУЧАСНИЙ «МЕНЕДЖЕР З ПЕРСОНАЛУ»: ВИМОГИ І ПРОПОЗИЦІЇ РОБОТОДАВЦІВ	235
Басовець Ю.О.	РІВЕНЬ ЩАСТЯ ЯК ІНДИКАТОР УСПІХУ	238
Боярчук Х.П.	МОТИВУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ R-ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ	241
Дитина О.М., Буняк Н. М.	МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ПОДОЛАННЯ ОПОРУ ІННОВАЦІЯМ В	244

Коваль А.М.	УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ПРАЦІ	246
Комар С.О.	ТІНЬОВА ЗАЙНЯТІСТЬ ЯК ЗАГРОЗА СОЦІАЛЬНІ БЕЗПЕЦИ В УКРАЇНІ	249
Костюк В.А.	ПРОФЕСІЯ «БІЗНЕС-АНАЛІТИК» ОЧИМА РОБОТОДАВЦІВ	252
Мазур Н.О., Гнатюк І.М.	ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО- ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ОСНОВІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРИВАЛОСТІ ВІДПОЧИНКУ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ	255
Мазур Н.О., Марчук Б.С	ПРОФЕСІЙНИЙ ПРОФІЛЬ ПРАЦІВНИКА СФЕРИ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ (НА ПРИКЛАДІ БАРМЕНА)	258
Мазур Н.О., Савчук Н.В.	КУПІВЕЛЬНА СПРОМОЖНІСТЬ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ТА В КРАЇНАХ ЄС	261
Мищук В.А., Романюк Д.П.	ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ	264
Овсійчук О.С.	СПІВБЕСІДА ЯК КЛЮЧОВИЙ МЕТОД ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ	267
Олійник О.О., Ігнатюк А.С.	ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ В ОПЛАТІ ПРАЦІ: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ	270
Повстин О.В.	ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ В УКРАЇНСЬКИХ СТАРТАП-ПРОЄКТАХ	272
Рошик І.А.	ЧИННИКИ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ	275
Самолюк Н.М.	ВИТРАТИ НА ОПЛАТУ ЖИТЛА ПРАЦІВНИКІВ ЯК ФАКТОР КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	278
Самолюк Н.М., Семчук Д.О.	АНАЛІЗ МОЖЛИВИХ ЗМІН У ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН	281
Смірнова К.В.	ГЕЙМІФІКАЦІЯ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЗАЛУЧЕНОСТІ ПЕРСОНАЛУ	284
Царук В.О.	МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ	287



Целюх Я.О.	ВОЛОНТЕРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ	290
Юрчик Г.М.	ФІНАНСОВІ ПЕРЕДУМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	293
<b>ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ</b>		
Білоус Н.М., Астахова В.Ю.	МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В НОВИХ РЕАЛІЯХ	296
Бойківська Г.М., Панас Я.В.	СТАН ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	299
Дичук С.В., Білоус Н.М., Комарницька В.А	ПОЛІС У СМАРТФОНІ – ВІД ПОКУПКИ ДО ВРЕГУЛЮВАННЯ	301
	ВІДДАЛЕНІ ПОСЛУГИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ: СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ	303
Кондрацька Н.М., Захожа М.С.	ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ: СУТНІСТЬ, ВЛАСТИВОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ	306
Котик О.В., Петрухіна В.А.	СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНО ВАЖЛИВИХ ГАЛУЗЕЙ В ПЕРІОД COVID-19	309
Котик О.В., Стасюк Л.М.	ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДХОДИ ЩОДО ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	312
Ляхович О.О., Бернацька Я.М.	ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	315
Ляхович О.О., Середюк О.С.	ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СФЕРІ МАЛОГО БІЗНЕСУ	318
Ляхович О.О., Хібеба Б.М., Міщук К.М., Білоус Н.М.	АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	321
Мельник Л.М., Яковчук О.В.	КОРОНАВІРУС І БІЗНЕС: ЯК КАРАНТИН ЗМІНИТЬ РИНОК СТРАХУВАННЯ	324
	ЗАОЩАДЖЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНІВ	327
Подлевський А.А., Вознюк Т.В.	ЕТАПИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ШЛЯХУ ДО INDUSTRY 4.0	330
Полухович В.Ф., Мельник Л.В.	ПРОБЛЕМА ТІНЬОВИХ ПРОЦЕСІВ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ	333
Савінський Б.О., Мельник Л.В.	ВПЛИВ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІПОТЕЧНОГО	336

	КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ	
Скаковська С.С.	СТАТИСТИЧНА СТАНДАРТИЗАЦІЯ В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ	339
Столяр А.Л., Шило Ж.С.	ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	342
Федина К.М.	ФАКТОРИ ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗВИТОК КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ	344
Шило Ж.С., Гапонюк Л.О	БОРГОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ	346
Яковчук О.В.	СТРАХУВАННЯ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАХИСТУ ВІД ШАХРАЇВ	349

**РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТОРГІВЛІ ТА ЕКОНОМІКИ  
ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Балаушко М.О.	ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ МАРЖИНАЛЬНОГО ПРИБУТКУ ПРИ АНАЛІЗІ ПРИБУТКОВОСТІ ВИРОЩУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР	352
Гарнага О.М.	НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	355
Горбачевський В.І, Левун О.І.	ТОВАРОЗНАВЧА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОСЛУГ АВТОСТАНЦІЙ	358
Гус В.М.	ТОВАРНІ БІРЖІ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	361
Декальчук М.А., Петрук В.А.	ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ СОРТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР НА ЕФЕКТИВНІСТЬ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА	363
Зданевич В.С., Кушнір Н.Б.	ХАРАКТЕРИСТИКА АСОРТИМЕНТУ М'ЯКИХ МЕБЛІВ	367
Карпова А.В., Кузнецова Т.В.	ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	370
Красовська Ю.В.	ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ТОГРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	373
Кузнецова Т.В., Лесняк О.Ю.	ЗАГАЛЬНА ФАКТОРНА ПРОДУКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ	375

Леонець М.В., Лесняк О.Ю.	ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА	378
Марков А.А., Якимчук Т.І.	ТОВАРОЗНАВЧА ХАРАКТЕРИСТИКА ДИТЯЧИХ ІГРАШОК	380
Мельник І.Б.	ОНЛАЙН МЕНЕДЖМЕНТ У КОНКУРЕНТНІЙ БОРОТБІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	383
Момотюк А.П., Стахів О.А.	ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ	385
Петрук І.Р., Петрук В.А.	СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ В РІВНЕНСЬКІЙ ОБЛАСТІ	388
Пилипчук Л.П., Попова С.О.	УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА	391
Подлевська О.М., Ковальчук В.Ю.	ФІНАНСОВЕ ШАХРАЙСТВО ЯК ЗАГРОЗА ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННЮ ПІДПРИЄМСТВА	394
Полухович М.Г., Петрук І.Р.	ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЯК ОДИН ЗІ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА	396
Попенко В.А.	ТЕХНІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ	400
Рижук Д.В., Якимчук Т.І.	ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ДП «АГРОФІРМА ЯН» ПП «ЯН»)	402
Сидоришин С.С., Костриченко В.М.,	ОБГРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	405
Солодкий В.О., Тегегн Х.Ч.,	УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	408
Трофімчук А.С.	РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КАРАНТИНУ: ВИКЛИКИ І МОЖЛИВОСТІ	410
Шандалюк І.О.,	ЦІЛЬОВІ ІНДИКАТОРИ	413

Костриченко В.М.	РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АСОРТИМЕНТНОГО ПОРТФЕЛЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	
<b>СУЧАСНІ ТРЕНДИ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ</b>		
Андрійчук І.В., Шпакович К.В., Коваль С.І.	ВДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ	416
Килюх М. О., Черненко М.Ю., Мартинюк О.В.	СУЧАСНА ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ	418
Ковальчук І.І., ОрешкоЛ.Ю., Мартинюк О.В.	УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В МАРКЕТИНГОВІЙ ТОВАРНІЙ ПОЛІТИЦІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	421
Мальчик М.В., Хоменчук Д.В., Гонтаренко Н.А.	РОЗВИТОК ПАРАДИГМИ ХОЛІСТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ	423
Малярчук А.В., Коваль С.І.	РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	426
Матвеева С.С., Оплачко І.О.	PR-ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ ПОЛІТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ	428
Оплачко І.О.	MANAGING CONSUMER CHOICE IN THE B2B AND B2C MARKET	430
Теслюк В.В., Півень А.Г., Коваль С.І.	РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	433
Шекшуєва Д.І., Мартинюк О.В.	ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ	435
<b>МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ</b>		
Акімова Л.М.	ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ: ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ	438
Ващишин О.А.	ВПЛИВ СИСТЕМНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ	441
Жемба А.Й., Шергіна Л.А.	МІЖНАРОДНІ ВАЖЕЛІ ГАРМОНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В УМОВАХ КЛІМАТИЧНИХ ЗМІН	443
Зеленюк Н.С., Ящук	ОСОБЛИВОСТІ РАМКОВОЇ ПРОГРАМИ ЄС	446

Н.О., Качан О.І.	З ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ІННОВАЦІЙ «ГОРИЗОНТ 2020»	
Кадиров Ю., Срібна Є.В.	ТЕХНОПОЛІС ЯК МИСТЕЦТВО НАЦІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ	449
Микитюк Д.В., Новицька С.О., Жемба А.Й.	ІННОВАЦІЙНІ ОРІЄНТИРИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ	452
Мохамед Абдулла Мохамед Сокні, Срібна Є.В.	ПРІОРИТЕТ ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ НАД ДЕРЖАВНИМ НА ПРИКЛАДІ ЛІВІЇ	454
Павліха Н.В., Тоцька О.Л.	МІЖНАРОДНА АКАДЕМІЧНА МОБІЛЬНІСТЬ У КРАЇНАХ ЄВРОПИ	457
Павлюк А.А., Сазонець О.М.	НЕОБХІДНІСТЬ ТА СУТЬ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	459
Петрук А.В., Сазонець О.М.	КИТАЙСЬКА ЕКОНОМІКА ПІД ВПЛИВОМ КОРОНАВІРУСУ. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА ЇХНЄ ПРОГНОЗУВАННЯ	463
Приступа В.О., Жемба А.Й.	ІНВЕСТИЦІЙНІ КОРПОРАТИВНІ СТРАТЕГІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	466
Сазонець І.Л., Вівсянник О.М.	СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ЇХ СПІВПРАЦІ З ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ	469
Сазонець І.Л., Зима І.Я.	ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ МЕДИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ДЛЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ОХОРОНОЮ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ	471
Сазонець І.Л., Обуховська Л.І.	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	473
<b>МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МЕНЕДЖЕНТУ</b>		
Бондарчук О.М., Бабич Т.Ю.	СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ	475
Бордюг В.М., Григор І.О., Цифра Т.Ю.	АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ БУДІВНИЦТВА ШЛЯХОМ ІНФОРМАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ-ВІМ	478
Васильєв Б.А., Василів В.Б.	УКРАЇНСЬКІ ПЛАТФОРМИ МАСОВИХ ВІДКРИТИХ ОНЛАЙН КУРСІВ	480

Гаврилюк М.С., Грицюк П.М.	СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗПОДІЛУ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТИВ ЗА КІЛЬКІСТЮ НАСЕЛЕННЯ	482
Гладка О.М., Карпович І.М., Мельник К.О.	ANDROID-ДОДАТОК ДЛЯ ОТРИМАННЯ КОНТЕНТУ З ПОРТАЛУ НОВИН	485
Ільчук Д.О., Бабич Т.Ю.	ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РОЗМІЩЕННЯ ПОЖЕЖНИХ ЧАСТИН У РЕГІОНІ	487
Красько Б.В., Джоші О.І.	АНАЛІЗ ПРОСТОРОВО-ЧАСОВИХ ЕФЕКТІВ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ: ДОСЛІДЖЕННЯ ПАНЕЛЬНИХ ДАНИХ	489
Кулініч В.В., Василів В.Б.	ПОРІВНЯННЯ ПЛАТФОРМ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОННИХ ПОРТФОЛІО СТУДЕНТІВ	492
Матвійчук Р.С., Василів В.Б.	ІНДЕКСАЦЯ САЙТІВ УНІВЕРСИТЕТІВ В ПОШУКОВІЙ СИСТЕМІ GOOGLE	495
Миرونенко В.Г., Волошин В.С.	WEB-РОЗРОБКА ІНТЕРНЕТ МАГАЗИНУ ЗАСОБАМИ NODEJS	498
Омелянюк А.А., Василів В.Б.	ІНТЕРНЕТ-ПРИСУТІСТЬ WEB-САЙТІВ УНІВЕРСИТЕТІВ УКРАЇНИ	500
Панасюк Н.О., Кардаш О.Л.	ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ОЦІНЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	502
Рудзінська А.М., Шпуртько О.В.	АВТОМАТИЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ВІЗИТІВ ГЛЯДАЧІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КІНОТЕАТРУ	506
Рудзінська А.М., Шевченко І.М.	СТВОРЕННЯ ДОДАТКУ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ С- ПОДІБНИХ МОВ ПРОГРАМУВАННЯ	509
<b>ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ</b>		
Smygur Witalij	AKTUALNE PROBLEMY ZARZĄDZANIA PERSONELEM W MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH RODZINNYCH	512
Браценюк М.С.	ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ: ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ	515
Велігурська А.М., Позняковська Н.М.	АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ КРАЇН ЯК ВІДПОВІДЬ НА НОВІ ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ	517
Довгалець Ю.В.	ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА	520

Довгалець Ю.В., Косарева А.Б.	ОБЛІК ПЕРСОНАЛУ: СУЧАСНІ ВИМОГИ	522
Єленець Ю.В.	РЕФОРМУВАННЯ АУДИТУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	524
Зиль М.І.	ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПРИКЛАДІ ПП «РІВНЕСПЕЦБУД»	526
Зиль М.І.	ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНОГО СКЛАДСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПРИКЛАДІ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА «РІВНЕСПЕЦБУД»	528
Павелко О.В.	АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА МАТРИЧНИМ ПІДХОДОМ: ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ	530
Павлюк В.В., Міклуха О.Л.	ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ	532
Позняковська Н.М.	СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ОБЛІКО- АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ	534
Ситнікова А.О., Міклуха О.Л.	ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УМОВАХ РЕОРГАНІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ КП «РІВНЕНСЬКА ОБЛАСНА ДИТЯЧА ЛІКАРНЯ» РОР	537
Хильчук Е.В.	ПРОФЕСІЙНІ ЯКОСТІ ТА ЕТИКА ПОВЕДІНКИ АУДИТОРА	539
Ярмоліна Г.Ю.	ПОЛЕГШЕННЯ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНОГО БІЗНЕСУ ЯК РЕАКЦІЯ НА НОВІ ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ	542

## ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ГАЛУЗЕВОГО

# МЕНЕДЖМЕНТУ ТА УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

**Aleksandra Kruszewska**, student (Uniwersytet Przyrodniczo - Humanistyczny w Siedlcach, Polska)

## FLUKTUACJA JAKO PROBLEM W FIRMIE

Zjawisko fluktuacji pracowników jest obecnie jednym z największych wyzwań, z jakim borykają się firmy w Polsce. Niska stopa bezrobocia i łatwość znalezienia pracy jeszcze bardziej pogłębiają to zjawisko. Nadmierna fluktuacja pracowników to najczęściej pewien wyraz niezadowolenia z warunków obecnej pracy. Ale czym właściwie jest fluktuacja?

Fluktuacja kadr jest to przemieszczanie się pracowników, a dokładniej ich przychodzenie i odchodzenie z pracy w określonym czasie. Odejście osoby z pracy może być:

- dobrowolne, czyli spowodowane jego rezygnacją.
- niedobrowolne, czyli niezależne od samego pracownika.

Analizując przyczyny fluktuacji warto sięgnąć do teorii Herzberga, która dzieli czynniki motywujące pracowników na dwie grupy:

- czynniki wyższego rzędu, czyli tzw. czynniki zewnętrzne, nazywane inaczej czynnikami motywacyjnymi,
- czynniki podstawowe, czyli tzw. czynniki wewnętrzne, nazywane inaczej czynnikami higieny.

Według tej teorii, aby pracownik był zadowolony muszą być spełnione warunki higieny. Wynika z tego, że powodem odejścia z pracy może być przede wszystkim niezadowolający poziom wynagrodzenia, nieodpowiednie warunki pracy, brak bezpieczeństwa pracy, trudny we współpracy przełożony czy też za niskie, niewykorzystujące możliwości pracownika stanowisko. Zapewniając te czynniki, przedsiębiorstwo nie otrzymuje gwarancji pozostania pracownika w firmie. Odwołując się do czynników motywacyjnych, człowiek potrzebuje czegoś więcej aby być zadowolonym i usatysfakcjonowanym. Ważnym stymulatorem dla ludzi jest możliwość rozwoju i awansu. Dlatego brak takiej perspektywy zniechęca pracownika do dalszej współpracy. Często zdarza się, że ludzie rezygnują z pracy, gdy pojawia się możliwość zmiany stanowiska lub pracy z atrakcyjniejszym wynagrodzeniem czy dodatkowymi benefitami. Dlatego ważne jest, aby monitorować raporty płacowe (zarobki powinny być dostosowane do dynamizmu rynku pracy).

Fluktuacja pociąga za sobą ogromne straty dla firmy oraz ma wpływ na jej strukturę. Skutkami tego zjawiska są między innymi:

1. utrata pracowników posiadających ogromną wiedzę oraz nieprzeciętne kwalifikacje,
2. czasochłonne przyuczenie nowych pracowników do fachu,
3. koszty jakie musi ponieść pracodawca w chwili odejścia personelu i rekrutacji nowych osób (tj. odprawy, szkolenia nowej osoby),
4. niezadowolenie pracowników spowodowane nowymi obowiązkami wynikającymi z przejęcia zadań osoby, która odeszła,
5. strata środków włożonych niegdys w wyszkolenie i przystosowanie osoby, która porzuciła swoje stanowisko.

Próba zmniejszenia fluktuacji nie jest łatwym procesem, jednak firma może zastosować kilka ciekawych rozwiązań. Po pierwsze już na procesie rekrutacyjnym warto zwrócić szczególną uwagę czy dany pracownik będzie pasował do kultury organizacyjnej



firmy. Drugim krokiem ku lepszej zmianie jest przede wszystkim przeprowadzenie badania satysfakcji pracowników. Mając wyniki tej analizy pracodawca może zidentyfikować przyczyny rotacji, co ułatwi mu planowanie i wdrożenie konkretnych działań mających na celu ograniczenie fluktuacji. Strategia jest zależna od zdiagnozowanych powodów, jednak można wyróżnić kilka czynników wpływających pozytywnie na postrzeganie pracy przez pracownika takich jak:

- wprowadzenie podwyżek, atrakcyjnych benefitów,
- możliwość awansu, rozwoju,
- dopasowanie motywowania do danego pracownika,
- dbanie o dobre relacje w firmie poprzez organizację eventów, integracji czy szkoleń,
- otoczenie opieką nowego pracownika i odpowiednie wdrożenie go w kulturę organizacyjną firmy,
- redukcja czynników wpływających na powstawanie stresu w miejscu pracy,
- przeprowadzenie tzw. exit interviews z odchodzącymi pracownikami.

Reasumując, fluktuacja jest popularnym zjawiskiem na rynku pracy, którego nie możemy w żaden sposób uniknąć. Niesie ona za sobą mnóstwo negatywnych skutków dla firmy. Występuje jednak kilka sprawdzonych i ciekawych sposobów, które mogą zredukować ją do minimum. Mimo to, przedsiębiorstwo powinno przede wszystkim dopasować metody walki z nadmierną fluktuacją do potrzeb osób zatrudnionych. Walka z fluktuacją to walka z niezadowolonym i niezmotywowanym pracobiorcą, tak więc klucz do sukcesu to usatysfakcjonowany i dobrze zmotywowany pracownik.

1. A. Pochtowski, A. Miś, Analiza zasobów ludzkich w organizacji, AE Kraków, Kraków 2000, s. 95-97, 2. Armstrong M., Zarządzanie zasobami ludzkimi, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2004 3. K. Cybulski, Fluktuacja sprzedawców w ocenie menedżerów polskich przedsiębiorstw. UW Faculty of Management Working Paper Series 5/2015.4. S. Pietrzyk, Transfer (nie)pożądany: czyli jak zarządzać rotacją pracowników?, Personel i Zarządzanie, 2016, nr 7, s. 50-53

## **PROBLEM WIELOKULTUROWOŚCI W ORGANIZACJACH**

Praktyka zarządzania dostarcza przykładów licznych niepowodzeń w organizacjach, których źródłem są różnice kulturowe. Dlatego celem niniejszego raportu jest pokazanie problemów kulturowych i podjęcie kroków w próbie podania przykładowych rozwiązań.

Definicje wielokulturowości w ujęciu teoretycznym prezentuje się następująco:

1. W płaszczyźnie opisowej wskazuje po prostu na wielość kultur; w. jest więc stwierdzeniem obiektywnego faktu zróżnicowania kulturowego danego społeczeństwa lub — szerzej — faktu istnienia na świecie odmiennych kultur etnicznych, grup religijnych, subkultur itp.;

2. Oznacza również politykę rządową zmierzającą do niwelacji napięć społ. związanych z faktem istnienia w. danej populacji;

3. Jest też nazwą pewnej doktryny, ruchu, nawet filozofii. W tym ostatnim przypadku w. oznacza działania środowisk mniejszościowych skierowane na emancypację i pełniejszy udział różnych środowisk w życiu społ., polit. i kult. kraju.

Idea wielokulturowości nabiera coraz większego znaczenia w obliczu takich procesów jak m.in. globalizacja współczesnego świata, mobilność społeczeństw, wzrastająca liczba wieloetnicznych państw, współistnienie odmiennych wartości w obrębie jednego państwowego.

Wielokulturowość jest zjawiskiem polegającym na współwystępowaniu na ograniczonej granicami państwowo-terytorialnymi przestrzeni dwu lub większej ilości grup o odmiennych językach, wyznaniach, tradycjach, obyczajach systemach organizacji społecznej (...)

Największą rolę w kształtowaniu współczesnych modeli wielokulturowości odegrały procesy kolonizacji i migracji.

Istotnym problemem w organizacjach wielokulturowych są sytuacje związane z komunikowaniem się. Dotyczą one nie tylko barier językowych, ale też znajomości kategorii myślowych danego języka, kontekstu. Okazuje się także, że biznesowy język angielski, którym posługują się cudzoziemcy w firmie, kieruje się zupełnie innymi prawami niż wersja wyuczona na kursach w Wielkiej Brytanii. Jest on bowiem najeżony zwrotami, metaforami, wyrażeniami kolokwialnymi i slangiem, który w ogóle nie ma nic wspólnego z grzeczными rozmówkami ćwiczonymi na zajęciach. Również istotnym problemem jest centralizacja lub decentralizacja metod zarządzania i sposób ich narzucania w formie, w jakiej sprawdza się w kraju macierzystym, bez względu na podłoże kulturowe kraju, w którym dokonuje się adaptacji modelu. Z punktu widzenia problemów kulturowych ważna jest też tożsamość i jej źródła. To ona decyduje o zdolności człowieka do przystosowania się do odmiennych kulturowo uwarunkowań i jest najbardziej narażona na wpływy kulturowe. Tożsamość to „świadomość siebie”, jest produktem wiedzy, że „ja” lub „my” posiadamy jako byt szczególnie cechy, które odróżniają mnie od ciebie, od nas, od nich.

Źródła tożsamości mogą być:

- przypisane (askryptywne) – np. wiek, przodkowie, płeć, krewni, przynależność etniczna, rasa;
- kulturowe – klan, plemię, język, narodowość religia, cywilizacja;

- terytorialne – sąsiedztwo, wieś, miasto, metropolia, region, kraj, kontynent, półkula;
- polityczne – frakcja, klika, partia, ruch, państwo;
- ekonomiczne – zawód, zajęcie, profesja, branża, związek zawodowy;
- społeczne – przyjaciele, klub, sposób spędzania wolnego czasu.

Główne problemy w organizacjach wielokulturowych występują głównie na podłożu psychologicznym, jest to między innymi rasizm, który objawia się uprzedzeniem grupowym, które opiera się na przynależności rasowej. Dwie osoby należące do tej samej rasy mogą być bardzo podobne fizycznie, ale wyraźnie różne, jeśli chodzi o kulturowe uwarunkowania ich myślenia i zachowania. To, że urodziliśmy się z pewnymi cechami fizycznymi czy biologicznymi, nie musi oznaczać, że przyswoimy sobie kulturę. Wyróżnia się trzy rasy ludzkie: mongoidalną, kaukaską, negroidalną, ale wyniki najnowszych badań mówią o istnieniu nawet 37 ras.

Innym problemem występującym na podłożu psychologicznym jest etnocentryzm, który oznacza, że własny stosunek do czegoś lub kogoś, własne wartości oraz sposoby myślenia są najlepsze. Etnocentryk uważa, że odmienne nastawienia bądź wartości powszechnie odnajdywane w innych kulturach nie są tak dobre, jak jego własne sposoby myślenia czy działania. Przejawem etnocentryzmu jest postrzeganie własnej kultury i kraju pochodzenia jako nadrzędnych względem innych, dyskryminowanie odmiennych kulturowo grup społecznych, uznawanie rodzimych wzorców postępowania, zachowania czy zarządzania za jedynie właściwe i sprawdzające się wszędzie. Istotne wydaje się więc to, czy zdajemy sobie sprawę z własnego etnocentryzmu.

Kolejnym istotnym problemem są stereotypy i uprzedzenia, które są silnie zakorzenione w świadomości każdego człowieka i ulegają zmianie raczej w tempie ewolucyjnym niż rewolucyjnym. Stereotypy to uogólnione przekonania dotyczące grup ludzi, a zwłaszcza ich cech psychicznych i osobowościowych. Można wyróżnić stereotypy oraz negatywne. Radykalny głos S. Huntingtona w jego koncepcji „zderzenia cywilizacji” przekonuje, że ludzie woleliby raczej zginąć w obronie ich kulturowego kodu (zaprogramowania) w dramatycznych wojnach, niż zmodyfikować swoje stereotypy o „innych”.



Faza trwania szoku kulturowego zależy od długości pobytu za granicą. Badania w organizacjach wykazały odczuwanie objawów szoku kulturowego trwające od 5 do 10 tygodni. Obserwacje tego zjawiska w środowisku organizacji wykazały, że może być ono powodem odwołania pracownika ze stanowiska a nawet konfliktu z prawem. Często reakcją na szok kulturowy jest posługiwanie się negatywnymi stereotypami. Oczywiście występowanie tego syndromu nie oznacza mniejszej przydatności pracownika do pełnienia swojej funkcji.

Doświadczenie szoku kulturowego jest swoistą szczepionką, która uodporni i wzbogaci takie osoby o wiedzę z zakresu różnic kulturowych, czyniąc ich bardziej

wartościowymi członkami zespołów.

Takie doświadczenie skłania do działań twórczych, myślenia refleksyjnego, a nie tylko oceny zdarzeń czy zachowań innych osób przez pryzmat stereotypów, których nie zawsze jesteśmy świadomi.

Model przebiegu tego syndromu odnosi się także do menedżerów przebywających na krótkich kontraktach zagranicznych lub odbywających częste podróże.

Krótkotrwałość nie pozwala bowiem na pełną adaptację, zamiast tego pojawia się „mieszanka uczuć” pozytywnych i negatywnych, niepewności i pewności, radości i frustracji.

Przykładowe rozwiązania problemów wymienionych powyżej w raporcie

Istotną rolę w przygotowaniu zespołu do pracy w środowisku wielokulturowym powinna odgrywać zatem faza preparacyjna (przygotowująca do wyjazdu za granicę), w której zespół mógłby poznać stereotypy dotyczące danego kraju, ludzi i kultury. Istotne w tym względzie wydają się także predyspozycje psychofizyczne zespołów, gwarantujące szybką adaptację w nowym otoczeniu, np. ekstrawersja, empatia, otwartość na inne wzorce i doświadczenia, ugodowość.

Natomiast korporacja działająca w bardzo odmiennych kulturach powinna posługiwać się komunikacją trans korporacyjną, która umożliwia przygotowanie ogólnokorporacyjnych planów szkoleniowych. Takie plany stwarzają możliwość uwzględnienia zarówno potrzeb korporacji w jej wymiarze globalnym i lokalnym, jak też potrzeb indywidualnych pracowników ze względu na gotowość lub brak gotowości do samostanowienia o swoim rozwoju.

Istotnym antidotum na wszelkiego rodzaju przejawy dyskryminacji, stereotypizacji czy rasizmu w organizacjach jest relatywizm kulturowy, który oznacza, że żadna kultura nie dysponuje kryterium absolutnym, które uprawniałoby ją do przyznawania wyższości lub niższości wytworom innej kultury.

Relatywizm nie oznacza też braku zasad ani dla samego siebie, ani dla własnego społeczeństwa. Wymaga jednak powstrzymania się od pochopnych ocen w przypadku kontaktu z innymi grupami i społeczeństwami. Właściwa ocena różnic kulturowych jest możliwa tylko wtedy, gdy zamiast stosowania własnych norm do innych jednostek, grup lub społeczeństw przyjrzymy się dokładnie istocie różnic, ich źródłom i konsekwencjom.

W kontaktach z innymi bardzo istotna okazuje się elastyczność kulturowa, czyli świadomość istnienia filtrów kulturowych, które zniekształcają, obracają i zabarwiają widziane przez nas obrazy.

Ponadto ułatwia ona zrozumienie, że przedstawiciele różnych kultur mają odmienne filtry, które w odmienny sposób zniekształcają obraz świata, a każda z grup kulturowych uważa swoją wersję rzeczywistości za tak samo trafną i prawdziwą, jak my uznajemy naszą. Elastyczność kulturowa pozwala też radzić sobie z reakcjami emocjonalnymi, sądami moralnymi oraz ocenami dotyczącymi osobowości.

Bliska pojęciu elastyczności kulturowej jest także inna umiejętność, tzw. płynność kulturowa. Na poziomie jednostki jest ona uwarunkowana umiejętnościami interpersonalnymi, np. zdolnością tworzenia porozumienia i dobrych relacji z reprezentantami innych kultur. W dużej mierze jest to osiągnięte przez obserwację i uważne słuchanie. Jest to także budowanie zaufania i szacunku, okazywanie drugiej stronie, że ją rozumiemy oraz rozumiemy, jak i dlaczego „oni” widzą nas. Następny poziom dotyczy kulturowo płynnej organizacji.

Proces ten powinien zaczynać się od doskonalenia samych menedżerów w następujących obszarach kompetencji:

- Rozwijania osobistych kompetencji międzykulturowych menedżerów i kluczowych pracowników w ramach dwóch podgrup umiejętności: specyficznych umiejętności kulturowych (znajomość języka, norm, zwyczajów, szczególnych wydarzeń w danym kraju) i ogólnych umiejętności kulturowych (empatia, postrzeganie z „ich” perspektywy, odporność emocjonalna, elastyczność).

- Kreowania kulturowej synergii (środowiska sprzyjającego osiągnięciu wysokiej wydajności) przez zapewnienie zaangażowania na wszystkich szczeblach, określenia modeli pożądanego zachowania, znajomość prawa, tworzenie grup wsparcia, wprowadzanie zmian w sposobie wykonywania pracy, zwracanie uwagi na język, rytuały.

- W efekcie ma to prowadzić do efektywnego zarządzania różnorodnością kulturową w taki sposób, aby zapewnić tworzenie korzystnego klimatu, dobrego dla różnorodnych grup i jednocześnie maksymalizującego potencjał firmy.

Wdrażanie tych wszystkich zmian będzie możliwe przy zachowaniu zasad zarządzania: refleksyjności, empatii, uznania dla różnorodności, uwzględniania wspólnych interesów, kompromisu, ciągłej adaptacji i szybkości działania. W ten sposób osiąga się wspomnianą już wcześniej synergię wielokulturową, co możemy również nazwać elastycznością kulturową lub płynnością kulturową.

Należy również dodać, że bycie elastycznym jest jedną z cech dobrego i dojrzałego lidera oraz menedżera. Elastyczność pozwala na realizację celu w sytuacjach, gdy plany się nie sprawdzają, a stare sposoby działania okazują się nieskuteczne. Tak często bywa w przypadku środowiska międzykulturowego, gdzie właśnie lider powinien wskazywać potencjał, który drzemie w zespołach wielokulturowych. Dużym wyzwaniem w pracy menedżerów w środowisku wielokulturowym jest ciągle uświadamianie pracownikom zróżnicowania kulturowego i płynących z tego zjawiska korzyści.

Szkolenia z zakresu różnic kulturowych powinny być podstawą pracy takiego menedżera.

**PROBLEM WIELOKULTUROWOŚCI W ORGANIZACJI GOOGLE**  
Największym przedsiębiorstwem w konglomeracie Alphabet jest Google, natomiast Alphabet jest również spółką-matką Calico, Google Ventures, Google Capital, Google X i Nest Labs.

Wiele przedsiębiorstw wchodzących wówczas w skład Google zostało przeniesione pod zarząd przedsiębiorstwa Alphabet, lecz najważniejsze produkty i usługi podległe Google, jak system operacyjny Android, YouTube, czy wyszukiwarka Google pozostały elementami Google, Inc. i nie zostały przeniesione do Alphabetu.



Jest to amerykańskie przedsiębiorstwo z branży informatycznej. Jego flagowym produktem jest wyszukiwarka Google, a deklarowaną misją – skatalogowanie światowych zasobów informacji i uczynienie ich powszechnie dostępnymi i użytecznymi.

Jest to przykład przedsiębiorstwa globalnego, które posiada oddziały na całym świecie. przedsiębiorstwem posiadającym ogromne zasięgi, a wciąż się rozwija i rozrasta, zyskuje nowe kanały dystrybucji, dlatego też bariery wielokulturowe nie powinny tam istnieć.

Osoby wchodzące w skład zarządu są zróżnicowane etnicznie: CEO – Sundar Pichai (Indie), zarząd głównego udziałowca: dyrektor - Larry Page (USA), prezes - Sergey Brin (Rosja).

Organizacja Google jest przedsięwzięciem na skalę światową, dlatego nie może sobie pozwolić na rzeczy typu np. rasizm; stereotypowość. Są na oczach wszystkich i wiedzą że mogą ponieść ogromne straty za tego typu błędy. Dokładają wszelkich starań by zniwelować występujące niedogodności. Starają się szerzyć podejście w organizacji, które jest nastawione przede wszystkim na ludzi. Ponieważ to ludzie są filarem każdej organizacji, dlatego tak ważne jest dobre samopoczucie i poczucie bezpieczeństwa każdej osoby w organizacji.

Każda jednostka w danej organizacji jest rozpatrywana osobiście, bowiem występuje w niej dbałość o najmniejsze a zarazem największe potrzeby pracowników. Poczucie przynależności do grupy, własnej wartości jest bardzo istotne w organizacji. Budowana jest w niej również solidna podstawa, tak by dany pracownik mógł następnie jak najefektywniej wykorzystywać swój czas pracy, podnosząc swoje kwalifikacje, oraz mieć możliwość stałego rozwoju. Ponieważ tak naprawdę rozwój osobisty pracownika jest ściśle związany jest z rozwojem organizacji.

Podsumowując, należy podkreślić, że organizacje w swoich działaniach powinny kierować się przede wszystkim poszanowaniem i zrozumieniem odmienności, tolerancją wobec inności, umiejętnością identyfikacji różnic kulturowych, wysoką wrażliwością na aspekty kulturowe oraz akceptacją różnych stylów pracy i realizacji celów w zespole, dotyczy to również jej kapitału ludzkiego, w tym przede wszystkim kadry kierowniczej.

Współcześni menedżerowie stojący na czele zespołów wielokulturowych powinni posiadać przede wszystkim zestaw umiejętności umożliwiających pracę w takim środowisku.

W przeszłości najważniejszym elementem była znajomość języka obcego. Dzisiaj jest to standard, a od liderów i menedżerów wymaga się przede wszystkim elastyczności na zmiany kulturowe, odpowiedniego podejścia do stereotypów i różnic kulturowych oraz posiadania kompetencji umożliwiających rozwój podległych ich zespołów.

Ten zestaw cech pozwala nie tylko zminimalizować zagrożenie powstawania konfliktów na podłożu różnic kulturowych, ale również nie dopuszcza do narzucenia przez jedną kulturę drugiej swoich wartości, norm i wzorów zachowań.

1. <http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-acae539d-a14c-433d-9248-4ad4d0c9127e>;

2. <http://www.konferencja.biblioteka.pswbp.pl/images/prezentacje/1A.-Has-Tokarz.pdf>;

3. <https://blog.google/perspectives/>;

4. <https://pl.wikipedia.org/wiki/Google>;

5. [https://pl.wikipedia.org/wiki/Alphabet\\_Inc.](https://pl.wikipedia.org/wiki/Alphabet_Inc.);

6. [https://pl.wikipedia.org/wiki/Alphabet\\_Inc./#media/Plik:Alphabet\\_Chart-vector.svg](https://pl.wikipedia.org/wiki/Alphabet_Inc./#media/Plik:Alphabet_Chart-vector.svg);

7. [https://www.google.com/search?q=szk+kulturowy&sxsrf=ACYBGNQWTn1xBL1i8CEY4pBz0C76jODNA:1575836798643&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKewjhre3E8abmAhXRy6QKHUBBAdMQ\\_AUoAXoECA8QAw&biw=1280&bih=578#imgrc=ty9geXNjyJttM](https://www.google.com/search?q=szk+kulturowy&sxsrf=ACYBGNQWTn1xBL1i8CEY4pBz0C76jODNA:1575836798643&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKewjhre3E8abmAhXRy6QKHUBBAdMQ_AUoAXoECA8QAw&biw=1280&bih=578#imgrc=ty9geXNjyJttM)

**Dominka Jastrzębska, Katarzyna Łukasik, Angelika Rozbicka**, student (Zarządzanie I stopnia, Uniwersytet Przyrodniczo - Humanistyczny w Siedlcach, Polska)

## **MCDONALD'S : FUNKCJE ZARZĄDZANIA**

McDonald's Corporation – amerykańska sieć barów szybkiej obsługi, sprzedająca głównie burgery, frytki i napoje.

Historia: Przedsiębiorstwo zostało założone 15 maja 1940 r. w San Bernardino w Kalifornii przez braci Richarda i Maurice'a McDonałdów. Od 1953 r. firma udziela franczyz. Jako spółka publiczna jest ona notowana na Nowojorskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (NYSE) od 5 stycznia 1966 r. Większość barów McDonald's serwuje dania zarówno dla gości zajmujących stoliki, jak i kierowców samochodów (McDrive), jednak w lokalach usytuowanych w centrach miast zwykle nie ma możliwości dokonania zakupu drive-through. Jest też wiele barów McDrive, w których przyjmuje się zamówienia wyłącznie od kierowców i nie ma stolików – zwykle przy autostradach, stacjach benzynowych lub centrach handlowych. Pod marką McCafe prowadzona jest także sprzedaż bardziej kawiarnianych produktów.

McDonald's w Polsce: Rozmowy na temat uruchomienia w Polsce barów McDonald's były prowadzone już pod koniec lat 70. dwudziestego wieku. Pierwszy bar otwarto 17 czerwca 1992 r. w Warszawie na rogu ulic Marszałkowskiej i Świętokrzyskiej. Koszt budowy wyniósł milion dolarów. W dniu otwarcia ustanowiony został rekord świata w liczbie transakcji: dokonano ich 13 000 (rekord ten został pobity sześć miesięcy później w Katowicach: 13 600 zamówień). W grudniu 2019 r. w 435 polskich lokalach tej sieci, znajdujących się w ponad 150 miejscowościach, zatrudnionych było ponad 24 tysiące pracowników.

Problemy firmy:

Popyt to ilość dobra, którą nabywcy mają chęć kupić i mogą kupić po określonej cenie. Zgodnie z prawem popytu, jeśli mamy takie same warunki gospodarcze, to jeśli cena będzie rosła, spadać będzie popyt na konkretne dobro. Jeśli cena spadnie, zwiększy się popyt. Popyt ogólnie rzecz biorąc popyt to ilość dobra, jaką nabywcy są w stanie zakupić przy różnych poziomach ceny, zamiar i oferta kupna poparte odpowiednią sumą pieniędzy, jaką dysponuje ewentualny nabywca. W większości przypadków rozmiary popytu i cena to wielkości odwrotnie proporcjonalne. Gdy cena rośnie, ilość sprzedawanego dobra spada i na odwrót- jeżeli cena maleje to ilość dobra, które jest sprzedawane rośnie. Prawidłowość ta jest nazwana prawem popytu. Kiedy popyt zrówna się z podażą mówimy o równowadze rynkowej. W graficznym ujęciu jest to punkt przecięcia się krzywej popytu z krzywą podaży. Ten punkt wyznacza cenę, którą nazywamy analogicznie ceną równowagi rynkowej, "oczyszczającą" rynek z jakiegokolwiek nadwyżki popytu bądź podaży. Każda inna kombinacja popytu i podaży powoduje nadwyżkę, bądź to popytu nad podażą (niedobór dobra na rynku), czy też podaży nad popytem (nadwyżka dobra na rynku). Wielkość popytu i jego zależność od ceny obrazuje krzywa popytu. Możemy stwierdzić, iż popyt to nabywcy, podaż - producenci. Ważną rzeczą jest umiejętność odróżnienia "popytu" od terminu: "wielkość popytu" (inaczej nazywana rozmiarami popytu), oznaczającego konkretną ilość dobra, jaką chce i może nabyć konsument przy konkretnej cenie.

Popyt odnosi się zarówno do indywidualnego nabywcy i wówczas mamy do czynienia z popytem indywidualnym na określone dobro oraz do wszystkich nabywców danego dobra- wtedy mówimy o popycie rynkowym. Popyt rynkowy na dane dobro to suma popytów indywidualnych. Mówiąc o popycie zgłaszanym na wszystkie dobra i

usługi lub ich określonego grupy, ze strony wszystkich nabywców mamy na myśli popyt globalny. Popyt na dane dobro jest funkcją ceny tego dobra, ale także funkcją innych czynników, które nazywamy pozacenowymi determinantami kształtującymi popyt.

Zaliczamy do nich m.in: dochód, ceny dóbr substytucyjnych, ceny dóbr komplementarnych, gusty i preferencje nabywców, liczbę ludności i jej strukturę według płci i wieku, sytuację gospodarczą i polityczną kraju, oczekiwania co do zmiany ceny i dochodów w przyszłości. Podane czynniki pozacenowe, biorąc pod uwagę kierunek zmian, sprawiają, iż krzywa popytu ulega przesunięciu w lewo (spadek popytu) lub w prawo (wzrost popytu). Zwykle wielkość popytu kształtuje się w kierunku odwrotnym niż cena. Możliwe są jednak sytuacje, gdy przy rosnącej cenie obserwujemy wzrost rozmiarów popytu i na odwrót- gdy cena spada, spada także wielkość popytu. Warto przyjrzeć się trzem przypadkom, które są nietypowe- mowa o paradoksach: Giffena, Veblena oraz spekulacyjnym. Zgodnie z prawem popytu wraz ze wzrostem ceny spada ilość nabywanych dóbr. Prościej, jeżeli produkt zdrożeje, to konsumenci będą go coraz mniej kupować.

Podstawową zmienną jest więc cena. Patrząc na to z drugiej strony, im mniej społeczeństwo będzie zarabiał, tym będzie mniej skłonne do zakupów, więc na popyt wpływają też dochody. Musisz pamiętać, że zarówno w prawie popytu, jak i w prawie podaży, zakładamy, że zmienia się tylko cena, a inne czynniki pozostaną bez zmian. Warto także zwrócić uwagę na cenę innych dóbr. Przykładowo, jeżeli tanieje benzyna, to ludzie chętniej będą kupować samochody, bo auto i paliwo to dobra ze sobą powiązane, czyli komplementarne. Ale jeżeli spadnie cena biletów na komunikację miejską, to część konsumentów może porzucić podróżowanie własnym pojazdem, co oznacza, że popyt na samochody spadnie. Dobra, które można sobą wzajemnie zastąpić, to dobra substytucyjne. Marketing jest dźwignią handlu, dlatego duże znaczenie mają także działania promocyjne w zakresie danego produktu oraz aktualnie panująca moda. Wchodząc do sklepu, a także idąc ulicą czy surfując po internecie, z każdej strony atakują Cię reklamy. Marketingowcy działają tak sprawnie, że nawet się nie spostrzeżesz, gdy poczujesz silną potrzebę posiadania danego produktu i kupisz go. W ten sposób można także pobudzić wzrost popytu.

McDonald's znalazł się w głębokim kryzysie. Na początku 2015 roku odnotowano spadek zysków tych szybkich restauracji o 30 procent. Powód jest prosty: większość klientów fast foodów zaczęła bardziej dbać o zdrowie. McDonald's nie jest w stanie skutecznie reagować na rosnący popyt na zdrową żywność. Koncern próbuje wprowadzać wysokiej jakości fast food, ale nie przynosi to pożądanego efektów. Sukces debiutantów nie zrodził się z niczego: - Klienci są gotowi zapłacić więcej za wysokiej jakości produkty. Słynna sieć fast foodów masowo traci klientów, ma gigantyczne problemy wizerunkowe i straty liczone w setkach milionów dolarów. McDonald's, a także inne przedsiębiorstwa z branży fast food, są na celowniku organizacją zajmujących się ochroną praw zwierząt. Organizacje te zarzucają przedsiębiorstwu, że zwierzęta przeznaczone na ubój żyją w ciasnych warunkach, często bez wybiegu. Twierdzą, że byki kastrowane są bez środków przeciwbólowych, a do pasz dodawane hormony i antybiotyki, aby zwierzęta szybko rosły i wcześniej mogły zostać odprowadzone do rzeźni. Podają też, że przekarmione osobniki często nie dożywają terminu uboju. Firmie zarzuca się ponadto niechęć do związków zawodowych oraz reklamowanie swych produktów jako pożywnych. Jest to kolejny problem McDonald's, ponieważ ze względu na niehumanitarne traktowanie zwierząt spada popyt na ich produkty.

Pasywa finansowe

Pasywa są to źródła finansowania majątku jednostki gospodarczej, czyli pokazują skąd przedsiębiorstwo pozyskało środki finansowe na zakup aktywów.



Przedstawiane są z reguły po prawej stronie bilansu. Według Ustawy o rachunkowości pasywa mają być wymienione zgodnie ze stopniem wymagalności i podzielone na kapitał własny oraz zobowiązania i rezerwy na zobowiązania. Kapitał własny definiuje się jako aktywa netto, czyli aktywa jednostki pomniejszone o zobowiązania, odpowiadające wartościowo kapitałowi własnemu. Jest pozycją niejednorodną. Wyodrębnia się tu różne pod względem źródeł pochodzenia i możliwości wykorzystania pozycje:

Kapitał podstawowy jest najistotniejszym kapitałem własnym. W spółkach akcyjnych nazywany jest kapitałem zakładowym. Jego wysokość jest ustalona w umowie spółki i wpisana w rejestrze sądowym. Jest to w pewnym sensie wkład właścicieli spółki, którzy wnoszą oni w momencie zakładania przedsiębiorstwa, aby miało ono środki do rozpoczęcia działalności. Może on być wniesiony w postaci gotówki, bądź np. środków trwałych takich jak maszyny bądź nieruchomości. W przypadku gdy wniesienie następuje w postaci niegotówkowej mówi się, że kapitał podstawowy został wniesiony aportem. Należne wpłaty na kapitał podstawowy należy rozumieć jako zadeklarowane, ale nie wniesione wpłaty. Wielkość kapitału podstawowego wpisana jest do rejestru, zdarza się jednak, że właściciele pomimo swoich deklaracji nie wnoszą do spółki pełnej wartości kapitału, lub robią to w ratach. W bilansie należy jednak wykazać taką ilość kapitału podstawowego, jaka została wpisana w rejestrze sądowym. W tej sytuacji powstaje pozycja należne wpłaty na kapitał podstawowy. Ujmowane są one w bilansie jako wartość ujemna. Obniżają wielkość kapitału podstawowego, który obejmuje zarówno kapitał rzeczywiście opłacony jak i jedynie zadeklarowany.

Akcje własne również są wartością ujemną obniżającą kapitał własny. Są to akcje firmy skupione przez nią samą od akcjonariuszy. Skupując akcje od ich posiadaczy, spółka niejako oddaje im wpłacony przez nich kapitał podstawowy, dlatego aby w bilansie wykazać jego odpowiednią ilość należy wykazać takie akcje jako wartość ujemną. Jako generalna zasada, posiadanie akcji własnych przez spółkę jest zabronione przez prawo, gdyż mogłaby ona próbować manipulować kursem swoich akcji poprzez ich zakupy i sprzedaż. Kodeks spółek handlowych dopuszcza jednak skupowanie akcji własnych przez spółkę w konkretnych przypadkach, np. jeżeli akcje te mają zostać rozdane pracownikom lub umorzone czyli zlikwidowane. Kapitał zapasowy stanowią odpisy z zysku, które są dokonywane, do czasu aż nie osiągnie 1/3 wartości kapitału zakładowego oraz dopłaty akcjonariuszy, mające na celu dodanie nowych przywilejów ich akcjom. Składa się na niego również nadwyżka wartości akcji, tzn. gdy cena akcji sprzedanej będzie wyższa niż nominalna, z tym że koszty emisji akcji poniesione przy powstaniu spółki akcyjnej lub podwyższeniu kapitału zakładowego zmniejszają kapitał zapasowy spółki do wysokości nadwyżki wartości emisji nad wartością nominalną akcji, a pozostałą ich część zalicza się do kosztów finansowych. Kapitał z aktualizacji wyceny tworzy się wskutek różnicy wartości netto środków trwałych, powstałej podczas aktualizacji wyceny. Kapitał ten nie podlega podziałowi, można go zmniejszyć przy ponownej aktualizacji wyceny, zbyciu czy zlikwidowaniu środka trwałego. Pozostałe kapitały rezerwowe tworzone są dobrowolnie w spółkach kapitałowych i innych jednostkach na pokrycie straty bilansowej lub na nową linię produkcyjną, szczególnie wydatki. Zysk (strata) z lat ubiegłych stanowiąc może nierozliczony zysk np. na wypłaty dywidendy w późniejszym terminie. Zysk (strata) netto podlega rozbićiu na np. kapitały zapasowe rezerwowe, dywidendy, premie itd., a strata podlega rozliczeniu w latach przyszłych. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna) stanowią sumę zaliczkowo dokonywanych odpisów na poczet wyniku finansowego w ciągu roku obrotowego. Zobowiązania to kapitały obce stanowiące roszczenia wierzycieli w stosunku do jednostki z tytułu sfinansowania przez nich aktywów, a jednostka gospodarcza zobowiązana jest zwrócić kapitały obce w umówionym

czasie uszczuplając bieżące lub przyszłe dobra ekonomiczne. Zobowiązania długoterminowe obejmują zobowiązania o terminie zapadalności powyżej 12 miesięcy.

Zalicza się tu przede wszystkim długoterminowe kredyty i pożyczki, obligacje i inne zobowiązania z tytułu emisji długoterminowych dłużnych papierów wartościowych. Zobowiązania o terminie spłaty poniżej jednego roku zaliczane są do zobowiązań krótkoterminowych. Jest to obszerna grupa obejmująca zobowiązania z tytułu dostaw i usług, z tytułu wynagrodzeń, podatków, cel, ubezpieczeń, kredytów i pożyczek, z tytułu emisji krótkoterminowych papierów wartościowych, zobowiązań wekslowych, otrzymanych zaliczek na dostawy oraz innych zobowiązań. Rezerwy na zobowiązania są to zobowiązania, których termin wymagalności lub kwota nie są pewne, lecz których wysokość można w sposób wiarygodny oszacować. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego tworzy się gdy możliwa jest różnica w wysokości podatku należącemu się urzędowi skarbowemu, a tym naliczonym. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne, tworzona jest np. na zobowiązania wobec pracowników za świadczenie pracownicze, które dopiero będą opłacone. Rozliczenia międzyokresowe obejmują koszty w wysokości prawdopodobnych zobowiązań przypadających na bieżący okres sprawozdawczy, wynikających ze świadczeń wykonanych przez kontrahentów jednostki lub z obowiązku wykonania, związanych z bieżącą działalnością oraz przyszłych świadczeń wobec nieznanymi osób.

McDonald's posiada dość pokaźne pasywa. Zadłużenie to 26 mld dol., z czego wszystko to kredyty długoterminowe. Kwota rachunków oraz rozliczeń międzyokresowych, należnych podatków oraz innych zobowiązań to kolejne 4 mld dol. Co daje po stronie pasywów kwotę 32,5 mld dol. Na kapitał akcyjny spółki zostaje zaledwie 640 mln dol., co daje wartość księgową w wysokości zaledwie 0,75 dol. za akcję, lub niecały 1 proc. obecnej ceny akcji na giełdzie. Notowanie dużo powyżej wartości księgowej nie jest niczym niezwykłym, ale w tym przypadku różnica odzwierciedla stopniowy spadek wartości księgowej spółki McDonald's, jaki nastąpił w ostatnich latach.

#### Kadra pracownicza

Pracownik – jedna ze stron stosunku pracy: osoba fizyczna wykonująca określonego rodzaju pracę na rzecz pracodawcy, pod jego kierownictwem, w wyznaczonym przez niego miejscu i czasie, za co przysługuje mu wynagrodzenie. W prawie polskim pojęcie pracownika zostało zdefiniowane w Kodeksie pracy. Wysoce wykwalifikowana kadra pracownicza jest jednym z podstawowych gwarantów do uzyskiwania efektywnych wyników firmy. Stąd też obecni pracodawcy stawiają nie tylko na odpowiednie wykształcenie zatrudnianych pracowników, ale również rozwijanie dodatkowych umiejętności, poszerzania ich wiedzy. Nie mniej ważne są kompetencje kadry zarządzającej przedsiębiorstwem, gdyż zapewnia to poczucie stabilności, pewności oraz odpowiedniej wartości w firmie. W celu zapewnienia powyższych czynników, należy wypracować w firmie odpowiednią strategię. W pierwszej kolejności należałoby zapewnić kadry zarządzającej odpowiedni poziom przygotowania w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi, nie tylko w zakresie umiejętności zatrudniania efektywnych i wszechstronnych pracowników, ale również naboru i utrzymania wysoce wykwalifikowanej kadry, a wszystko to w celu sprostania stawianym firmie wymaganiom. W tym celu kadra zarządzająca powinna zostać przeszkolona z:

- Zatrudniania efektywnych i wszechstronnych pracowników;
- Naboru i utrzymania wysoce wykwalifikowanych pracowników, aby sprostać stawianym wyzwaniom;
- Stałego podnoszenia kwalifikacji i kompetencji kadry;

- Podnoszenia kwalifikacji własnych kadry kierowniczej, w celu poprawy jakości świadczeń;

- Zapewnienia skoordynowanego działania pracy w zespole;
- Poprawy dostępu do podnoszenia kwalifikacji pracowników.

Firmy w Polsce mają problemy z utrzymaniem pracowników i poszukiwaniem nowych kandydatów. Pracodawcy, chcąc utrzymać pracowników, będą konkurować m.in. szkoleniami, premiami, nagrodami za wyniki, dodatkowymi wolnymi dniami od pracy. Według najnowszych raportów niemal 8 na 10 firm przyznaje, że ma problem z niekontrolowanymi odejściami pracowników fizycznych i produkcyjnych - w porównaniu z 2017 r. zjawisko to nasiliło się trzykrotnie. Najczęściej wskazywanym celem, na którym planują skoncentrować się przedsiębiorcy w ciągu najbliższych 12 miesięcy jest utrzymanie pracowników (57 proc. wskazań). "Co druga prywatna firma zamierza rekrutować nowych oraz wzmocnić inicjatywy nakierowane na zaangażowanie obecnych pracowników. Jak podkreślają eksperci, mniejsze firmy mają trudności nie tylko z utrzymaniem, ale i pozyskaniem specjalistów oraz kadry kierowniczej. "Utrzymanie pracowników jest priorytetem dla firm zatrudniających do 200 pracowników działających w branżach: nowoczesnych technologii, większych pracodawców w obszarze usług, a także bankowości i usług finansowych, transportu spedycji i logistyki, farmacji i ochrony zdrowia oraz administracji publicznej". Według dyrektora departamentu pracy mamy szczególnie okres na rynku pracy. "Bardzo dobrą koniunkturę gospodarczą, rekordowo niskie bezrobocie, ale od dłuższego czasu zagrożeniem jest niska aktywność zawodowa". W Polsce na 100 osób w wieku 20-64 lata pracuje tylko 71 osób. "Na tle innych krajów UE to bardzo niski wskaźnik". Pracownicy fizyczni, produkcyjni to jest ta grupa, która wykazuje się największą rotacją. Natomiast eksperci, osoby wysoko wykwalifikowane to grupa bardziej ustabilizowana" Pracodawcy bez względu na obszar działalności, podejmują starania o utrzymanie pracowników". Mówiąc o zatrudnieniu, 83 proc. badanych przedsiębiorców jako znaczącą barierą w prowadzeniu działalności wskazało brak dostępu do wykwalifikowanych pracowników". "Część szczególnie dużych pracodawców ma środki, by podwyższyć wynagrodzenia, na co przy obecnej sytuacji na rynku pracy jest duża presja" - elementem walki o pracownika są też dodatkowe bonusy. "W postaci ścieżki rozwoju, odpowiednich szkoleń czy gwarantowania nowych, ciekawych z punktu widzenia pracowników wyzwań"

Niestety są sektory, gdzie tego typu działania są ograniczone. "Np. w budownictwie możliwości pracodawcy ograniczają źródła finansowania danego projektu. To są często zamówienia publiczne, przetargi. W tego rodzaju przypadkach swoboda pracodawcy w zakresie podnoszenia wynagrodzeń jest uwarunkowana czynnikami zewnętrznymi" W Polsce pracuje coraz więcej cudzoziemców. Dla części pracodawców procedury zatrudniania cudzoziemców są wciąż bardzo złożone. "Procedury wydawania zezwoleń na pobyt i pracę trwają w niektórych województwach nawet po kilka-kilkanaście miesięcy. To powoduje, że pracodawcy nie zawsze mogą liczyć na to, że będą mogli skorzystać z zatrudnionego cudzoziemca". "W Polsce pracuje wiele osób z Ukrainy oraz Białorusi. Dalszy napływ siły roboczej zza naszej wschodniej granicy w ocenie pracodawców wyhamowuje. Kto miał przyjechać w poszukiwaniu emigracji zarobkowej już tutaj jest. Z informacji uzyskanych od pracujących w Polsce obcokrajowców wynika, że czekają na otwarcie rynku niemieckiego i krążą pomiędzy Polską a domem, wymieniając się ze zmiennikiem bądź zmienniczką czasowo. Widać, że branża budowlana, transport i logistyka mają poważne problemy z pozyskaniem fachowców i poszukują ich dużo dalej niż w krajach ościennych". Dane GUS wskazują na napływ do Polski pracowników z Azji, odległych kulturowo Indii czy Nepalu. ". "Widać, że firmy sięgają do

bardziej elastycznych form zatrudniania pracowników. Jest to pozytywny trend, który może wpłynąć na aktywność osób w wieku 50+, którzy nadal są w trudnej sytuacji z pozyskaniem miejsca pracy oraz kobiet wychowujących dzieci, dla których praca na pełen etat nie zawsze jest możliwa" To pozytywny trend, który wpływa też "na optymalizację kosztów pracy". Niepokojące jest to, że problem zarówno z przyciąganiem kandydatów, rekrutacją pracowników, jak i ich utrzymaniem i zaangażowaniem mają przedsiębiorstwa z sektora nowoczesnych technologii. "Jest to o tyle niepokojące, że zarobki w tym obszarze są dwukrotnie wyższe niż średnia krajowa, a z informacji uzyskiwanych od pracodawców wynika, że są to wynagrodzenia zbliżone do tych uzyskiwanych na Zachodzie" Na 10 tys. Polaków przypadają 334 osoby, które są studentami szkół wyższych. "Ale jeśli spojrzymy na profil kształcenia na studiach to okaże się, że technika, przemysł i budownictwo stanowi 16 proc., a najwięcej osób kształci się w naukach społecznych gospodarce (37,6 proc.), zaś obszar zdrowia i opieki społecznej, gdzie też mamy deficyty to zaledwie 7,6 proc." Problemem jest też to, że odeszliśmy od kształcenia zawodowego, a braki kadrowe występują w takich zawodach, jak tokarz, dekarz czy elektryk. "Gdy spojrzymy na to, gdzie jest najwięcej ofert w Polsce i za granicą to okaże się, że poszukiwani są: mistrz produkcji wędlin, rozbieracz, wykrawacz, pakowacz, konfekcjoner, pracownik magazynowy, rzeźnik, masaż, czy technik maszyn i urządzeń. Drugi obszar odczuwający deficyt fachowców to budownictwo i szeroko pojęta branża nieruchomości" Z raportu wynika, że firmy działające w tych branżach mają problemy z rekrutacją, jak i utrzymaniem pracowników oraz optymalizacją kosztów.

Problem z kadrą pracowniczą w McDonald's :

Jeśli działalność przedsiębiorstwa ma przynosić odpowiednie zyski, niezbędna jest odpowiednia obsługa klientów. Składa się na nią wiele aspektów, w tym te związane z oferowanym produktem bądź usługą, sposobem traktowania konsumentów a także szybkością przyjmowania i realizacji złożonych zamówień. Jak poinformował McDonald's Corp., w restauracjach popularnej sieci fast-foodowej to właśnie z ostatnim elementem występują największe problemy. Co leży u podłoża wspomnianych kłopotów? Okazuje się, że zbyt często rozbudowywane i urozmaicane menu. Dziwne? Bynajmniej. Według prezesa McDonald's USA, tempo wprowadzania nowości oraz ofert limitowanych było zdecydowanie za szybkie. W okresie od marca do lipca w amerykańskim menu pojawiła się bardzo duża ilość nowości sezonowych. Doprowadziło to do skomplikowania przygotowywania posiłków i wydłużenia realizacji złożonych zamówień, a w konsekwencji wolniejszej obsługi klienta. W związku z tą sytuacją McDonald's otrzymuje coraz więcej skarg. W celu poprawy sytuacji zarządzający siecią restauracji planują wydać w przyszłym roku mniej pieniędzy na przebudowę 300 swoich placówek, a więcej na inwestycje w nowe stoły dla kucharzy. Mają one umożliwić pracę z większą ilością składników, co przyspieszy proces wydawania gotowych potraw.

Nowe stoły mają ponadto posiadać funkcjonalności, które pozwolą kucharzom pracować sprawniej nad zamówieniami niestandardowymi. Według raportu na temat działalności restauracji fast-foodowych, McDonald's odnotował najwolniejszy średni czas obsługi klienta w 15-letniej historii badań – wyniósł on 189,49 sek. W związku z tym planowane jest zwiększenie szkoleń dla pracowników oraz wprowadzenie nowego systemu badania satysfakcji klientów. Ma on obejmować wszystkie 14 tys. restauracji sieci w Stanach Zjednoczonych. System prześle ewentualne uwagi bezpośrednio do właściwej placówki, z której konsument był niezadowolony, dzięki czemu możliwe będzie szybkie naprawianie ewentualnych błędów. Najbardziej problematyczną dla firmy porą dnia jest czas lunchu. Opóźnienia z wydawaniem posiłku prowadzą bowiem do sytuacji, w której spieszący się do pracy klienci wychodzą zniecierpliwieni i... już nie wracają. Planowane

usprawnienia w funkcjonowaniu zaplecza kuchennego powinny umożliwić obsługę większej liczby gości w porze lunchu i podnieść poziom ich zadowolenia. Kolejnym problemem jest to, że Przedsiębiorstwu zarzuca się wykorzystywanie pracy dzieci oraz wyzysk pracowników w zakładach dostawczych. Latem 2000 roku w Hongkongu opublikowano raport na temat nieprawidłowości w pięciu chińskich zakładach dostawczych, które wytwarzały figurki do zestawów dla dzieci „Happy Meal”. Opisano w nim pracę dzieci oraz fakt fałszowania dokumentów poprzez dodawanie lat małoletnim pracownikom. Za 8 godzin pracy przysługiwało wynagrodzenie w wysokości około 1,5 euro – zatrudnieni musieli pracować jednak nawet 15 godzin dziennie, a gdy było dużo zamówień, nie otrzymywali dnia wolnego. Koncern początkowo odciął się od zarzutów. Gdy udowodniono, że ponad setka dzieci w wieku 12–13 lat pracowała tam po 12 godzin dziennie, a sprawą zainteresowały się media, McDonald’s wysłał do fabryk kontrolę. Ostatecznie koncern wstrzymał wszystkie zamówienia z tych fabryk i powierzył je innym przedsiębiorstwom.

1. Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge „Zachowania w organizacji”. 2. Stanisław Thiel „Rynek kapitałowy i terminowy” 3. Wikipedia zarządzania. 4. Ustawa o rachunkowości 5. Coslychaćwbiznesie.pl 6. Wiedza własna

**Jaszczuk Patrycja**, student (Uniwersytet Przyrodniczo - Humanistyczny w Siedlcach, Polska)

## **PROBLEMY, KTÓRE WYSTĘPUJĄ W FIRMACH: ZA PRZYKŁAD POSŁUŻY MI POLSKA FIRMA LPP SA**

Zajmuje się projektowaniem, produkcją i dystrybucją odzieży. Firma skupia pięć rozpoznawalnych marek: Mohito, Reserved, House, Cropp i Sinsay. Sieć sprzedaży LPP składa się z ponad 1700 sklepów zlokalizowanych w 25 krajach. LPP zatrudnia ponad 25 000 osób w swoich biurach, centrum dystrybucyjnym oraz sieci sprzedaży w Polsce, krajach Europy, Azji i Afryki. Marki znane są już na 3 kontynentach, w tym w takich światowych stolicach mody jak: Londyn, Moskwa, Berlin czy Tel-Awiv.

Firma przedstawia swoje wartości w następujący sposób:

„Rozpala nas wewnętrzny ogień. Jesteśmy pełni energii. Naszą pasją jest nasz biznes, nasze marki i nasi klienci. Jesteśmy dumni z bycia częścią LPP.

Ambicja napędza nas w działaniu. Szukamy wciąż nowych wyzwań i dążymy do tego, by być najlepsi. Mamy odwagę sięgać po więcej. Spodziewamy się niespodziewanego.

Jesteśmy odpowiedzialni za to, co robimy. Dbamy o nasze bliższe i dalsze otoczenie. Wspieramy pracowników i partnerów. Wsluchujemy się w ich potrzeby, by działać w zgodzie z naturą.

Jako zespół jesteśmy największą siłą. Zdanie każdego członka naszego zespołu jest tak samo ważne. Traktujemy wszystkich tak, jak chcielibyśmy być sami potraktowani. Uczciwość, szacunek, sprawiedliwość i tolerancja to nasze drogowskazy do działania.”

Znając wartości firmy możemy uznać, że w przedsiębiorstwie wszystko powinno być w jak najlepszym porządku. Jednak problem, który chcę poruszyć to rotacja pracowników. W tego typu sklepach, tak zwanych sieciówkach, pracownicy na stanowisku sprzedawca pracują dość krótko. „Starzy” szybko zastąpieni są nowymi osobami. Zaś ci „nowi” w ekspresowym tempie zwalniają miejsce dla kolejnych chętnych. Pytanie brzmi: Dlaczego? Dlaczego w LPP rotacja pracowników jest tak zauważalna?

Powodów może być wiele, oto kilka z nich:

- Niedokładnie sprecyzowane ogłoszenie o pracę. Przeglądając oferty pracy możemy spotkać się ze zwrotem: „doświadczenie nie jest wymagane”. Taka informacja przykuwa uwagę osób, które tuż po szkole pragną zacząć zarabiać. Niestety pomimo adnotacji o braku doświadczenia, owe doświadczenie często jest podstawą zatrudnienia w sieciówkach.

- Pośpieszne przeszkolenie pracowników. Aplikujący na dane stanowisko posiadają tylko zarys zadań z ogłoszenia, z którymi będą się spotykać w pracy. Po podpisaniu umowy nadchodzi czas szkolenia. Często firmy wychodzą z założenia, że najlepszą formą nauki jest ta oparta na doświadczeniach. Pomijają przy tym niektóre elementy szkolenia, by pracownik jak najszybciej, choćby ze strzępką informacji, zaczął wykonywać powierzone mu zadania.

- Bywa i tak, że wina leży po stronie pracowników. Osoby składające CV myślą, że znajdują pracę łatwą i przyjemną. Niekiedy ich wyobrażenie diametralnie różni się od realiów.

A więc jak poradzić sobie z problemem rotacji pracowników? Co zrobić by zatrzymać pracowników na dłużej? Oto sposoby na zażegnanie sprecyzowanego wyżej problemu:

- Ułożenie oferty pracy tak, by przedstawiała szczegółowe informacje dotyczące doświadczenia, kwalifikacji, umiejętności i wymagań, które będą egzekwowane od osób chętnych na dane stanowisko. Mając dostęp do większej ilości informacji potencjalni kandydaci będą mogli aplikować z pełną świadomością o pracy i realizowanych zadaniach.
- Dobrą opcją będzie także przedłużenie szkolenia wstępnego. Czasami ustalony z góry czas przygotowania pracownika to za mało. Kandydaci na dobrego pracownika po dokładnym szkoleniu uzyskają niezbędną wiedzę o pracy w firmie, co oczywiście wpłynie na jakość ich pracy.

Wdrożenie w życie przedstawionych przeze mnie sposobów, związanych z problemem rotacji pracowników, powinno pomóc stworzyć dobry zespół. Dzięki temu praca stałaby się bardziej efektywna, a co za tym idzie wyniki sprzedaży czy produktywności z pewnością wzrosłyby. Kierownicy także byłiby zadowoleni mając zespół na który mogą liczyć.

<https://www.lppsa.com/>

**Joanna Trębicka**, student (Uniwersytet Przyrodniczo - Humanistyczny w Siedlcach, Polska)

## **CORPORATE BONDS AS A FORM OF FINANCING IN COMPANIES**

Corporate bonds are a form of debt financing that can be the main source of capital for many companies, as well as equity, bank loans and credit lines.

Companies usually issue bonds for two reasons. The first of these is the need for additional funds for a period longer than one year, resulting from investment needs. Another reason is the possibility of obtaining a cheaper source of financing in relation to the issue of shares, because the company pays interest on the bonds before paying the tax, and the dividend is paid from the net profit.

In general, a company must have some stable earning potential to be able to offer public debt securities at a favorable coupon rate.

If the credit quality perceived by the company is higher, it is easier to issue more debts at low interest rates.

The higher value of funds in the funds also encourages enterprises to raise capital for development in this way. Despite the high availability of bank financing, more and more companies finance their activities using corporate bonds, and the first and natural choice of issuers are, as a rule, institutional investors. There are several reasons for this, and the most important are the costs and speed of the entire process, as institutional investors can be obtained in a private offer, which does not require the preparation of an issue prospectus.

In most cases, banks require hard collateral on the company's assets. Often it is a mortgage or a pledge on inventory. Bond investors are able to accept other collateral. In this respect, corporate bonds as a debt instrument may be an alternative solution for companies.

Importantly, from the point of view of enterprises, not only the value of fund assets increases, but also the number of funds themselves, which translates into a better offer for enterprises interested in financing through corporate bonds. From the point of view of the company's financing strategy, this also allows you to further diversify your sources of capital and facilitates obtaining additional funds in the future from subsequent bond issues.

Thanks to bonds, investors only earn interest, not profits. In the event of bankruptcy, the company pays its bondholders along with other creditors to its shareholders, making the bonds probably safer than shares.

Because corporate bonds are usually seen as riskier than government bonds, they usually have higher interest rates.

Currently, corporate bond funds have a 3 to 4 percent return on investment for investors per year. They are also able to offer slightly higher rates of return than on deposits with limited risk. All these factors make investors more willing to buy corporate bonds allow companies to invest.

<https://www.investopedia.com/terms/c/corporatebond.asp>

<https://www.financeicontrolling.pl>

[https://mfiles.pl/pl/index.php/Obligacje\\_korporacyjne](https://mfiles.pl/pl/index.php/Obligacje_korporacyjne)



## **PROBLEMY, KTÓRE WYSTĘPUJĄ W FIRMACH**

Zacznijmy od tego, co rozumiemy przez pojęcie „problem”. Problemem potocznie nazywana jest trudna sytuacja, z której należy znaleźć drogę wyjścia. Może być to też sytuacja, która wymaga przemyślenia, a następnie podjęcia odpowiednich kroków w celu załagodzenia bądź wyeliminowania danej trudności.<sup>1</sup>

Często ludzie zazdroszczą właścicielom wielkich firm m.in. renowy przedsiębiorstwa, drogich samochodów, życia na wysokim poziomie, wynagrodzenia jakie uzyskują, podróży zagranicznych itp. Myślą, że nie mają Oni problemów, ale czy na pewno? Wielu z nich na co dzień zmagają się jednak z wieloma trudnymi, bądź na pozór łatwymi przeszkodami. Jednak te na pozór łatwe zagwozдки mogą doprowadzić do pogorszenia się sytuacji w firmie, a w konsekwencji doprowadzić do bankructwa danego przedsiębiorstwa.

Według mnie największym problemem jest znalezienie i utrzymanie w swojej jednostce gospodarczej idealnego współpracownika pod każdym względem. Każda firma chciałaby mieć wykwalifikowanego pracownika, czyli świeżo po studiach i najlepiej z jakimś doświadczeniem w branży, w której aktualnie ubiega się o pracę. Nie od dziś wiadome jest jednak to, że ciężko pogodzić studia dzienne z pracą na pełen etat. Dla niektórych wydaje się to wręcz niemożliwe. Często firmy zatrudniają nowych pracowników, ponieważ rozszerzają swoją działalność o nowe usługi, albo po prostu próbują uzupełnić etat osoby, która właśnie odeszła z firmy z różnych przyczyn. Przyczyn odejścia z firmy może być wiele począwszy od niskich zarobków, braku możliwości rozwoju osobistego, jak również braku komunikacji w zespołach.

W firmach szczególnie w branży IT kładzie się duży nacisk na doświadczenie i wiedzę. Przykładem takiego przedsiębiorstwa jest np. Asseco Poland- największa polska spółka informatyczna notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Firma ta specjalizuje się w produkcji i rozwoju oprogramowania. Przedsiębiorstwo buduje i wdraża systemy informatyczne dla sektora bankowego – korzysta z nich ponad połowa banków działających w Polsce<sup>2</sup>.

Zakład pracy poszukuje ludzi m. in. przez międzynarodowy serwis społecznościowy taki jak np. linkedin.com. Tam pracodawca ogłasza wolne wakaty na konkretne stanowiska. Potencjalny pracownik zainteresowany pracą na danym stanowisku w konkretnej firmie wysyła swoje cv. Następnie jeśli przedsiębiorstwo uzna, że dany kandydat spełnia oczekiwania, zaprasza na spotkanie. Na rozmowie kwalifikacyjnej rekruter sprawdza wiedzę osoby ubiegającej się o daną posadę np. poprzez rozwiązanie testu na znajomość podstawowych zagadnień związanych z daną branżą w naszym przypadku informatyczną. Jeśli dany człowiek wypadnie lepiej od innych kandydatów, prawie na pewno zostanie zatrudniony na 3 miesiące na tak zwany okres próbny. Jeżeli okres próbny przebiegnie bez zarzutu prawdopodobnie jest to, że firmie będzie zależało na tym, aby zatrzymać pracownika na stałe w swoim przedsiębiorstwie. Teraz zakład pracy musi podjąć odpowiedni kroki tak, aby nowo zatrudniony czuł się jak najlepiej w danym środowisku. Pracownik, aby dobrze a zarazem efektywnie wykonywał powierzone obowiązki powinien robić to z pasją. Taka osoba chętniej podejmuje wyzwania i z

---

1 <https://sjp.pwn.pl/slowniki/problem.html>

2 [https://pl.wikipedia.org/wiki/Asseco\\_Poland](https://pl.wikipedia.org/wiki/Asseco_Poland)

wszelką starannością doprowadza dane przedsięwzięcie do końca na jak najwyższym poziomie. Osoba wykonująca prace w przyjaznej atmosferze znacznie rzadziej będzie chciała odejść. Każdy zakład pracy poprzez małe gesty może tworzyć miłą atmosferę. Asseco dba o to przez chociażby mówienie sobie po imieniu. Taki zwyczaj pozwala zmniejszyć dystans, a co za tym idzie polepsza komunikację w szczególności między współpracownikami.

W dzisiejszych czasach ludzie dążą do samorealizacji, więc firmy powinny zapewniać przede wszystkim rozwój osobisty pracownika. Chcąc mieć na pokładzie kompetentną załogę trzeba organizować różnego rodzaju szkolenia i kursy. W branży informatycznej, jak i wielu innych branżach pracownik, który się nie rozwija w pewnym sensie się cofa, gdyż wszelkiego rodzaju techniki i technologie w bardzo szybkim tempie się zmieniają, bądź rozwijają.

Praca jest oczywiście bardzo ważnym elementem życia każdego obywatela, ale przecież nie sama pracą człowiek żyje. Czasami trzeba również oderwać się od codzienności i spędzić czas w inny sposób np. wybrać się na imprezę albo wyjazd organizowany przez firmę. Na tego typu spotkaniach można się dowiedzieć wielu ciekawych oraz przydatnych informacji związanych z daną branżą, które w późniejszym czasie będzie można wykorzystać. Można również lepiej poznać każdą osobę działającą w naszej jednostce organizacyjnej.

Asseco podobnie jak wiele innych firm każdego roku w określonym czasie i miejscu organizuje spotkania integracyjne np. przy okazji świąt. Jest to bardzo dobra forma relaksu, którą warto zastosować nie tylko w dużych korporacjach. Pracodawca powinien w jakimś stopniu motywować swoich pracowników. Przez motywowanie można rozumieć m.in. premie pracownicze, nagrody, wyróżnienie na tle zespołu, pochwałę słowną. Asseco stara się nagradzać swoich pracowników na wszystkie możliwe sposoby, gdyż zdają sobie sprawę, że we współczesnych czasach to pracownik decyduje, czy dana firma spełnia jego oczekiwania zarówno finansowe jak i w aspekcie rozwojowym. Jeśli pracownik chcący się rozwijać nie widzi takiej możliwości w danym przedsiębiorstwie to prędzej czy później będzie szukał kolejnego miejsca zatrudnienia.

Podsumowując uważam, że warto dbać o pracownika bo jak wiadomo dobry pracownik to skarb. Nawet najdrobniejsze gesty sprawiają, że człowiek z uśmiechem wstaje rano do pracy.

**Ivan Turchak**, student (Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach, Poland)

## **BRAK KONTAKTU Z KLIJENTAMI**

Zarządzanie relacjami z klientami (*customer relationship management, CRM*) – zestaw procedur i narzędzi istotnych w zarządzaniu kontaktami z klientami.

CRM należy postrzegać jako filozofię biznesową, skoncentrowaną na kliencie i oddziałującą na organizację. Klient, w tym jego potrzeby, oczekiwania, gusty, preferencje, zachowania, w tej filozofii jest wartością, a nie kosztem. Obecnie relacje z klientami stają się dla organizacji najważniejszym zasobem (najcenniejszymi aktywami). Aktywa te podlegają aktywnemu zarządzaniu w celu maksymalizacji wartości dodanej organizacji.

Implementacja systemów informatycznego CRM nie oznacza przyjęcia przez organizację filozofii CRM. CRM postrzegany jako system informatyczny jest jedynie jednym z dostępnych narzędzi ułatwiającym realizację celów jakimi są długofalowe relacje związane z zaspokajaniem sporadycznych (okazjonalnych) lub regularnych potrzeb klienta.

Czym kierujemy się przy zakupie?

Przy wyborze produktów, czy usług kierujemy się swoimi własnymi potrzebami. Decydując się na zakup musimy być pewni, że dany produkt spełnia nasze oczekiwania oraz jest dla nas najlepszym rozwiązaniem.

W zależności od osoby, różne będą kryteria wyboru produktu. Dla niektórych liczy się przede wszystkim cena, dla innych cena schodzi na drugi plan i liczy się wygląd, dla kogoś innego, wygląd i cena mają średnie znaczenie, a to co jest najważniejsze to jakość produktu. W większości przypadków jednak liczą się te wszystkie trzy kryteria jednocześnie. Zazwyczaj każdy chce, żeby produkt się dobrze prezentował, dodatkowo powinien być wysokiej jakości i w przystępnej cenie. Mówi się, że coś za coś, że jeśli chce się kupić porządny produkt, to musi on kosztować. Coś w tym jest, ponieważ często za ceną idzie właśnie jakość produktu, choć i zdarzają się takie przypadki, w których cena produktu, wcale nie oznacza jego wysokiej jakości, a jedynie markę.

### **Dlaczego firma traci klientów?**

Kiedy firmie uda się już pozyskać klienta, to w następnej kolejności musi ona zadbać o to, aby go utrzymać. Oczywiście każda firma postępuje według swoich zasad, choć są pewne ogólne sposoby na to jak zatrzymać klientów. Jednak okazuje się, że wiele firm tego nie potrafi, dlaczego?

### **Jakość produktu**

W wielu przypadkach, na utrzymanie klienta, bardzo duże znaczenie ma jakość oferowanych produktów. To właśnie z powodu rozczarowania produktem, klient więcej go nie kupi. Ale działa to także w drugą stronę - jeśli produkt, będzie dobry, klient będzie zadowolony, to wróci po kolejny, a co więcej zareklamuje go innym osobom i grono odbiorców się powiększa.

### **Jakość obsługi klienta**

Jednak zła jakość produktu nie jest tu najważniejszym czynnikiem, decydującym o tym czy dany klient zostaje przy danej firmie czy nie. To co przeważa to jakość obsługi klienta. Według badań prawie 70 procent klientów odchodzi od przedsiębiorcy właśnie z tego powodu. Jest to naprawdę duża liczba, co może sugerować, że zasada – Klient nasz Pan – powoli się gdzieś zatracza. Choć nie można nie zwrócić uwagi na fakt, że klient z biegiem lat staje się coraz bardziej wymagający, wybredny i ciężki do zadowolenia. Nie

zmienia to jednak faktu, że przedsiębiorcy powinni w pełni się dopasować i obsługiwać swoich klientów w sposób dla nich zadowalający.

### **Cena produktu**

Kolejną kwestią jest zbyt wysoka cena produktu. Nikt nie chce przepłacać, więc jeśli pojawia się bardzo podobny produkt, ale w niższej cenie, klient kupi ten tańszy. Takie są prawa rynku. Każdy ma prawo kupić produkt, takiego producenta jakiego chce, dlatego będąc przedsiębiorcą, aby zyskać i utrzymać klienta, należy go zachęcić zarówno jakością obsługi, jaki i standardem i ceną produktu.

Istnieją, jeszcze powody niezależne od przedsiębiorcy, przez które traci on swoich klientów. Mowa tutaj między innymi o przeprowadzce klienta lub zmianie przyzwyczajzeń. Tutaj firma niewiele może zaradzić, ale dobrze jest pozostawić dobre wrażenie, na wypadek gdyby w przyszłości klient powrócił na dane miejsce lub też z powrotem zmienił swoje przyzwyczajenia.

### **Dlaczego Alma miała problemy?**

#### **Bo nie słuchała klientów!**

Nie da się zrobić dobrego sklepu bez klientów. A Alma zdawała się nie słuchać ich potrzeb. Nie reagowała również na krytyczne uwagi ze strony klientów. Nie zwracano uwagi, gdy kupujący narzekali na braki kadrowe w sklepie, na to że produkty są nieświeże. Tutaj konkurencja znakomicie się odnalazła. Nie tylko dyskonty ale i supermarkety postawiły na świeże warzywa i owoce co spowodowało wyższe obroty.

Przykład? Pierwsza z brzegu opinia klienta z jednego z forów internetowych.

„Alma to nie były prawdziwe delikatesy. Co z tego, że były tam towary luksusowe, jak często zleżałe i nieświeże. A przy tym ceny podstawowych produktów masakra – dwa razy droższe od dyskontów i też nieświeże. Klienci nie są głupi. Stać mnie na zakupy w Almie, ale nie chcę być oszukiwana. Podstawa moich zakupów to dyskont + Carrefour supermarket albo Piotr i Paweł (który też zaczyna się staczać w tę samą stronę, co Alma). Oferta w dyskontach poprawiła się ogromnie w ostatnich latach, a takie sklepy jak Alma tego nie zauważyły”.

Prawdą jest, że Polacy zarabiają coraz więcej. W ciągu ostatnich 10 lat zarabiamy o połowę więcej. Jednak klienci nie lubią przepłacać. A oferowanie produktów popularnych w cenach znacznie wyższych niż w innych sklepach, to powód do tego by zmieniać sklep. (Rozwiązywanie problemu)

#### **Jak uniknąć utraty klientów?**

1. Staraj się poznać swojego klienta i jego potrzeby jak najlepiej. Motywy poszukiwania i wyboru jakiegoś produktu, usługi mogą być bardzo różne. Czasem dla klienta priorytetem jest tzw. oszczędność, czyli decydująca jest cena. Innym razem wybór determinuje wygoda, czyli nie ma on czasu na szukanie, jeżdżenie lub przeczesywanie internetu. Niemniej chce dokonać dobrego zakupu. Twoim zadaniem jest ich odkrycie, jak najlepsze rozpoznanie. Inaczej obie strony będą niepotrzebnie tracić czas.

2. Słuchaj, rozmawiaj, a nie tylko informuj o ofercie. Zaangażuj się! Nie traktuj klienta sztamkowo, wykorzystując stałą formułkę, szablon. Postaraj się, aby jak najwięcej powiedział Ci o swoich wizjach, pomysłach itp. Ekspersi podkreślają, że odpowiednio zadane pytania, które skłaniają do dłuższej wypowiedzi niż „tak” lub „nie”, pozwalają otworzyć rozmówcę i uzyskać istotne informacje. Uważnie słuchając klienta, a potem wyciągając z tego konstruktywne wnioski, masz szansę na wdrożenie innowacji, udoskonalenie. Jednym słowem zauważenie czegoś, co umknęło. To wszystko pozwoli Ci być lepszym od konkurencji.

3. Spraw, by klient czuł się komfortowo. Na to, czy klient poczuje się dobrze, ma wpływ wiele czynników, także niezwiązanych z ofertą. W zalewie podobnych propozycji,

usług - oważne, aby odróżnić się pozytywnie na tle konkurencji. Właśnie budując wokół pozytywne emocje. Jak wynika z badania konsumenckiego, aż 56% respondentów zrezygnowało z usług lub produktów danej firmy ze względu na złą obsługę klienta. Równocześnie niemal połowa badanych zadeklarowała, że jest skłonna zapłacić więcej, jeśli przełoży się to na wysoką jakość obsługi (badanie wykonane na zlecenie Interactive Intelligence przez Interaktywny Instytut Badań Rynkowych).

Dlaczego to się opłaca?

Bo budowanie dobrych relacji z tymi, których już znamy, w dłuższej perspektywie jest mniej kosztowne. Wynika to między innymi z tego, że aby przekonać stałego klienta do kolejnej transakcji potrzebujemy z reguły mniej wysiłku niż wobec tego, który dopiero nas poznaje. Ten, który nas zna, już nam ufa, jest naszym partnerem. Dodatkowo jak podkreślają eksperci, stali bywalcy są mniej wrażliwi na cenę. Są w stanie zapłacić więcej, bo są zadowoleni z jakości dostarczanych usług. Poza tym często stają się ambasadorami Twojego biznesu i podrzucają kontakt innym potencjalnym klientom.

1. <https://biznesnaostro.pl/jak-dyskonty-zabily-alme-czyli-niezwyczajne-przyczyny-upadek-almu/> 2. PROBLEMY FUNKCJONOWANIA I ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE – Ryszard Borowiecki, Barbara Siuta-Tokarska

**Karolina Gajo**, student (Uniwersytet Przyrodniczo - Humanistyczny w Siedlcach, Polska)

## **ROZWÓJ LOKALNY I JEGO ZNACZENIE**

Do podstawowych zadań jednostki samorządu terytorialnego należy zaliczyć dbałość o stały rozwój lokalny. Ma to wpływ na poprawę jakości życia społeczeństwa w wielu dziedzinach, a samorząd odpowiada za mieszkańców i ich otoczenie.<sup>3</sup>

Inwestycje lokalne jest to tworzenie nowej i modernizacja istniejącej już infrastruktury w celu zaspokojenia potrzeb lokalnej społeczności. Infrastruktura jest to zespół urządzeń, które mają fundamentalne znaczenie w funkcjonowaniu gospodarki.<sup>4</sup>

Dla zrozumienia pojęcia rozwoju lokalnego konieczna jest znajomość pojęć z nim związanych. Lokalność jest to niewielki obszar o charakterystycznych cechach społecznych oraz kulturowych, które wpływają na kreowanie przestrzeni. Społeczność lokalna to zbiorowość zamieszkująca relatywnie małe terytorium, które łączy wspólna kultura i potrzeby. Grupę tę wyróżnia przynależność do danego obszaru, w którym czują się bezpiecznie. Władza lokalna jest to zespół jednostek samorządowych za pośrednictwem których mieszkańcy mają prawo decydować o sprawach, które ich dotyczą.<sup>5</sup>

Inwestycje wpływają na rozwój społeczno-gospodarczy, który jest zróżnicowany w poszczególnych jednostkach samorządu terytorialnego. Rozwój definiowany jest jako dążenie do osiągnięcia zwiększenia i polepszenia danych dóbr lub usług, co będzie skutkowało poprawą jakości życia. Takie działania kształtują lepsze warunki zamieszkania, wypoczynku, pracy i rozwoju dla społeczności lokalnej oraz dostęp do usług na wyższym poziomie. Rozwój lokalny jest to określony cykl działań dążący do osiągnięcia ściśle określonego celu. Na takie efekty mają wpływ nie tylko władze jednostki samorządu terytorialnego, ale również mieszkańcy, którzy inicjują przedsięwzięcia. Rozwój lokalny wiąże się ze świadomością potrzeb społeczeństwa.<sup>6</sup>

Głównym założeniem rozwoju lokalnego jest zapewnienie odpowiedniej ilości miejsc pracy, które przyczynią się do zwiększenia płynności finansowej społeczeństwa, czego skutkiem jest wzrost zamożności.<sup>7</sup>

Jako składnik rozwoju lokalnego określa się powstawanie nowych działalności gospodarczych oraz miejsc pracy, budowę funkcjonalnej infrastruktury, wzrost atrakcyjności lokalnej, lepszy dostęp do rynku usług oraz dostęp do edukacji.

---

3K. Brzozowska, M. Gorzałczyńska- Koczkodaj, M. Kogut-Jaworska, M. Szaja, *Finansowe determinanty rozwoju lokalnego*, edu-Libri, Kraków 2018, s. 25

4A. Kowalski, *Inwestycje lokalne i źródła ich finansowania*, Dział Wydawnictw IERiGŻ-PIB, Warszawa 2013, s.5

5P. Józwiakowski, *Istota i determinanty rozwoju lokalnego*, Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze nr 5, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Zielonej Górze, Zielona Góra 2016, s.68

6M. Gęšina, *Istota i czynniki rozwoju lokalnego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach Seria: Administracja i Zarządzanie, Studenckie Koło Naukowe, Siedlce 2015, s. 268

7 Tamże. s.270

Wprowadzanie innowacyjnych technologii i nowych metod zarządzania, poszerzanie wiedzy, podnoszenie kwalifikacji i umiejętności.<sup>8</sup>

Rozwój lokalny ma szczególnie znaczenie dla społeczności lokalnej. Dzięki niemu, władze przyczyniają się do poprawy jakości życia, lub utrzymania jego poziomu mimo pogarszających się warunków. Do głównych celów zaliczamy:

1. tworzenie nowych miejsc pracy, zapewnienie mieszkańcom pracy,
2. maksymalizacja aktywności gospodarczej,
3. wspierania zamożności materialnej społeczności,
4. dbałość o środowisko naturalne i zdrowie mieszkańców,
5. dostępność usług na jak najwyższym poziomie,
6. dbałość o estetykę przestrzenną,
7. zapewnienie warunków bytu- wyżywienie, mieszkanie,
8. inwestycje w szkolenia i poszerzanie wiedzy.<sup>9</sup>

Prawidłowe zarządzanie rozwojem lokalnym powinno wyróżniać się zadowoleniem ogólnospołecznym, wysokim stopniem pokrycia potrzeb społecznych oraz minimalizacją niekorzystnych skutków realizacji danego przedsięwzięcia.<sup>10</sup>

Reasumując rozwój lokalny powinien być rezultatem konkretnej wizji kształtowania się przyszłego zagospodarowania przestrzennego gminy. Planowane cele i założenia władz gminy powinny być zgodne z potrzebami lokalnej społeczności. Rozwój przyczynia się do stałego indywidualnego rozwoju społeczności lokalnej. Zmiany te powinny prowadzić do polepszenia i tworzenia nowych wartości gminy.<sup>11</sup>

---

8 A. Szewczuk, M. Kogut-Jaworska, dr M. Ziolo, *Rozwój lokalny i regionalny. Teoria i praktyka*, C.H. Beck, 2011, s. 30

9 A. Sztando, *Lokalne i podlokalne polityki rozwoju lokalnego – istota, rodzaje, spójność*, Rocznik nauk społecznych tom 9, 2017, s. 28-29

10 H. Brandenburg, *Zarządzanie lokalnymi projektami rozwojowymi*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice, 2002, s.154

11 J. Hermaszewski, *Istota inwestycji lokalnych i ich rola w rozwoju gminy*, Państwowa Wyższa Szkoła w Głogowie, s.2, 08.12.2019

**Karolina Kobylińska**, student (Uniwersytet Przyrodniczo - Humanistyczny w Siedlcach, Polska)

## **PROBLEMY W FIRMACH**

Każde przedsiębiorstwo stara się funkcjonować jak najlepiej, jednak nie ma firm idealnych

i w każdej jednostce występują problemy. Niektóre są nieistotne, niemające większego znaczenia, jednak są też takie, które wpływają na funkcjonowanie całego przedsiębiorstwa. Niemniej jednak, kluczowym działaniem jest znalezienie "złotego środka" na ich całkowite usunięcie. Jednak, są też takie problemy, które będą występować praktycznie cały czas, ale dzięki prawidłowemu zachowaniu można je w znacznym stopniu zminimalizować.

Jednym z najczęściej występujących problemów w firmie jest brak zaangażowania ze strony pracowników, jak i pracodawcy. Firmy bardzo często borykają się z tym problemem. Niestety, nie wszyscy potrafią sobie z tym poradzić, znaleźć odpowiednie rozwiązanie. Brak zaangażowania prowadzi do znacznego pogorszenia się funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz do częstych konfliktów między pracownikami. Przez co pojawia się brak zaangażowania? Przyczyny te mogą być różne, jednak bardzo często za taki stan rzeczy odpowiada sam pracodawca, a mianowicie:

– Nieodpowiednie podejście pracodawcy do pracowników - niestety, często zdarza się, że pracodawca nie szanuje swoich pracowników, traktuje ich jako ludzi "gorszego sortu", nie rozumie, że pracownicy także mają swoje potrzeby. Gdy pracownik odczuje brak szacunku ze strony pracodawcy, nie będzie także szanował swojej pracy, nie będzie wykonywał jej rzetelnie, co spowoduje spadek efektywności pracy.

– Faworyzowanie jednego z pracowników - w wielu firmach występuje taki problem. Pracodawcy zupełnie inaczej traktują swojego ulubionego pracownika na tle reszty grupy. Zazwyczaj przejawia się to odciążeniem pracy wybranego pracownika, wyższą pensją, lepszym traktowaniem. Reszta pracowników niestety bardzo odczuwa takie zachowanie, przez co tracą chęć do pracy i nie widać ich zaangażowania.

– Brak szkoleń - należy dbać o swoich pracowników, a zwłaszcza o ich rozwój. Jednak wielu z pracodawców tego nie rozumie, a co gorsza - uważają, że szkolenia to strata pieniędzy i czasu. Skoro pracownik nie będzie czuł, że poszerza swoje umiejętności w pracy, nie będzie widział sensu w angażowaniu się w to co robi.

– Niedocenienie - należy pamiętać o tym, że o pracownikach trzeba dbać, jednak nie każdy to praktykuje. Każdy pracownik za rzetelnie wykonaną pracę, czy osiągnięcie znacznych

i lepszych wyników na tle innych powinien być w jakiś sposób nagradzany, jednak pracodawcy często o tym zapominają co znacznie demotywuje pracownika w dalszych działaniach na rzecz firmy.

– Brak znaczących korzyści dla pracowników – bardzo częstym powodem niskiego zaangażowania w pracy jest brak znaczących benefitów dla konkretnych pracowników. Jeżeli oferuje się pracownikom płacę niższą niż obowiązująca na rynku, lub pracownicy nie otrzymują atrakcyjnych dla nich korzyści pozapłacowych, wtedy mogą uznać, że nie są traktowani poważnie przez pracodawcę.



– Zbyt duże oczekiwania – pracodawca często oczekuje od swoich pracowników zbyt wiele, w zbyt krótkim czasie, zapominając przy tym o zakresie obowiązków pracownika, czy chociażby o godzinach pracy. Pracownik przez duży natłok pracy może czuć się po prostu zmęczony i nie będzie odpowiednio angażować się w swoje obowiązki.

– Braki w kadrach – pracodawcy zazwyczaj mają bardzo dużo spraw, przez co odpowiednio nie kontrolują swoich pracowników, a przez brak kontroli pracownicy odpowiednią nie angażują się w swoje obowiązki.

Bardzo często brak zaangażowania występuje w dużych firmach czy zakładach, gdzie rotacja pracowników jest bardzo duża, a nakład pracy jeszcze większy. Przez ogromną ilość obowiązków, nie zwraca się uwagi na jakość wykonywanej pracy, a stawia się tylko i wyłącznie na wykonanie jak największej pracy. Przykładami takich firm są np. firmy transportowe, banki, sklepy sieciowe.

Jak pracodawca oraz pracownicy powinni prawidłowo zareagować w takich sytuacjach? Kluczowym rozwiązaniem jest po prostu rozmowa. Przede wszystkim pracownik powinien porozmawiać z pracodawcą o zaistniałym problemie i starać się na spokojnie wszystko wyjaśnić, aby takie sytuacje nie miały już więcej miejsca, podać swoje przykłady rozwiązania sytuacji, aby obie strony były zadowolone. Pracodawca powinien także zadbać o różne imprezy integracyjne, rozrywki, aby pracownicy poczuli się równo traktowani w firmie oraz docenieni za swoją pracę, a dodatkowo pozytywnie wpłynęło to na relacje i atmosferę w pracy. Przy zbyt dużym natłoku pracy, pracodawca powinien pomyśleć o zatrudnieniu dodatkowej osoby do pracy, aby uniknąć narzucania zbyt wielu obowiązków innym pracownikom. Jednak przede wszystkim, pracodawca musi pamiętać o odpowiednim nagradzaniu swoich pracowników np. poprzez przyznanie premii. Pracodawca powinien także regularnie prowadzić spotkania ze swoimi pracownikami w celu rozmowy o tym jak czują się w firmie, czy nie występują konflikty, czy wszystko im się podoba. Dzięki takim spotkaniom pracodawca będzie mógł wyciągać wnioski i ewentualnie naprawiać niechciane sytuacje w firmie.

Kolejnym najczęściej spotykanym problemem w przedsiębiorstwach jest niedobór pracowników. Obecnie, rynek pracy nie jest już rynkiem pracodawcy, a rynkiem pracownika. Zwłaszcza w dużych miastach, cierpiących na niedobór pracowników, trend ten jest dostrzegalny gołym okiem i trudno się z nim nie zgodzić. Dla wielu firm zjawisko odpływu pracowników do konkurencyjnych firm staje się coraz powszechniejszym problemem i coraz większa grupa przedsiębiorców jest zmuszona się z nim borykać – zwłaszcza jeśli mówimy o rynku dobrych specjalistów. I chociaż mówi się, że nie ma ludzi niezastąpionych, to tuż po odejściu fachowca z naszej firmy musimy zadać sobie pytania „dlaczego do tego doszło” i „jak temu przeciwdziałać” aby uniknąć takich sytuacji w przyszłości. Pracodawcy jednak zapominają o tym, że problem także tkwi w firmie oraz w jej funkcjonowaniu, a nie tylko w ludziach. Co sprawia, że są tak duże braki pracowników?:

– Wynagrodzenie - stanowi jedną z najważniejszych kwestii, mających wpływ na podjęcie lub też rezygnację z konkretnego stanowiska. Pieniądzesą jednym z głównych motywatorów do wykonywania pracy. Często w firmach niskie wynagrodzenie łączy się ze zbyt dużą ilością obowiązków. Pracodawcy w poszukiwaniu oszczędności często wpadają w pułapkę przekazywania kolejnych zadań do tych samych pracowników – obciążają załogę dodatkowymi funkcjami za czym rzadko idzie podniesione wynagrodzenie. Ci dosyć szybko dostrzegają konieczność zostawiania po godzinach pracy, czują się niedocenieni oraz odczuwają presję która jest na nich wywierana przez kolejne zadania.

– Atmosfera w pracy lub problemy z pracodawcą - atmosfera panująca w miejscu pracy oraz problemy w relacjach z bezpośrednim przełożonym, są jedną z najczęściej podawanych przez byłych pracowników przyczyn. Nie wszystkie osobowości mogą sobie po prostu przypaść do gustu, co ma spory wpływ na atmosferę w pracy. Podobny problem dotyczyć może szefa, managera czy też kierownika – trudno pracując się z kimś, za kim nie przepadamy. Często winna jest też druga strona, ponieważ szef powinien być przykładem i szanować po równo każdego z pracowników, niestety często prywatne relacje negatywnie na to wpływają. Warto więc dbać o obustronne przyjazne relacje, zwłaszcza, że na rynku dostępny jest cały szereg usług, które mogą nam w tym pomóc.

– Brak celów lub sprzeczne cele - pracownicy nie wiedzą jakie są cele konkretnych działań, nie wiedzą czego oczekują od nich managerowie, nie posiadają odpowiedniego sprzętu i zasobów potrzebnych do zrealizowania konkretnych działań negatywnie wpływają na poczucie samorozwoju pracowników. Czasem dochodzi też do sytuacji, w której ambitni pracownicy próbują sami narzucać sobie cele, często niekoniecznie zgodne celami zarządu czy też całej firmy.

– Brak zaangażowania ze strony pracodawcy - przełożony zapomina o dbaniu o dobrego pracownika. Mowa tutaj o szkolenia, benefitach za osiągnięcie wybitnych efektów. Pracownik, który nie będzie czuł, że się rozwija w firmie, a co gorsza – nie czuje się doceniony za ciężką pracę - będzie szukał innej jednostki, która będzie doceniać i dbać o jego rozwój.

Taki problem można napotkać w każdej firmie, która nie stawia na rozwój swojej załogi, dla której liczą się tylko zarobki, a nie ludzie, dzięki którym widać efektywność firmy. Należy pamiętać, że bez odpowiedniej kadry nasze przedsiębiorstwo nie będzie funkcjonować poprawnie, nie będzie widoczna efektywność, co może doprowadzić do poważnych strat materialnych.

Jak poprawnie poradzić sobie z brakiem pracowników? Firma powinna przede wszystkim stawiać na swój dynamiczny rozwój, ale nie zapominając o pracownikach. Przedsiębiorcy powinni organizować różnego rodzaju szkolenia, aby dokształcać swoich pracowników, powinni podnosić ich kompetencje różnymi zadaniami, co też zachęci zespół do dalszej współpracy. Powinni też być odpowiednio nagradzani za swoje wybitne dokonania, np. podwyżki, awanse, nagrody. Pracodawca powinien także zadbać o odpowiednią atmosferę w firmie organizując regularnie różnego rodzaju spotkania integracyjne, co w pewien sposób zaprzyjaźni ze są współpracowników. Jeżeli chodzi o wynagrodzenie, pracodawca powinien odpowiednio dobrać zarobki do kompetencji i zadań każdego pracownika. Każdy powinien także zadbać o odpowiednią organizację pracy, aby każdy pracował na spokojnie.

Każde przedsiębiorstwo ma różnego rodzaju problemy. Należy o tym pamiętać i zawsze starać się je rozwiązać w jak najlepszy sposób, aby nikt na tym nie ucierpiał oraz firma. Trzeba także pamiętać, że problem tkwi nie tylko w pracownikach, ale także w pracodawcach oraz w funkcjonowaniu firmy. Każdy pracodawca powinien jak najszybciej załagodzić sytuację, aby nie wpłynęło to na efektywność grupy.

1. Osobiste doświadczenia

2. [https://wskaznikihr.pl/biblioteka/jak\\_radzic\\_sobie\\_z\\_niska\\_efektywnoscia\\_pracownika\\_w\\_11d033c7](https://wskaznikihr.pl/biblioteka/jak_radzic_sobie_z_niska_efektywnoscia_pracownika_w_11d033c7)

3. <http://kadromierz.pl/blog/5-przyczyn-utruty-pracownikow/>

**Monika Andrzejczuk**, student (Uniwersytet Przyrodniczo - Humanistyczny w Siedlcach, Polska)

## **BRAK KOMUNIKACJI W FIRMIE**

Komunikacja to podstawowa część naszego życia. Powstają coraz nowsze technologie usprawniające komunikację, jednak jest to obszar, który wciąż stanowi wyzwanie dla niektórych firm. Badania firmy About.com z 2014 roku udowodniły, że trzy główne powody dlaczego ludzie nie lubią swojej pracy są związane z komunikacją. Największymi problemami są słaba ogólna komunikacja lub zmiany, które nie są dobrze lub wcale komunikowane.

Komunikacja w firmie:

1. pozwala pracownikom organizacji zyskać wiedzę na temat realizowanych projektów i sposobów na wykonanie zadania – dzięki temu ich działania są dużo bardziej efektywne,
2. usprawnia proces decyzyjny i daje możliwość rozpatrzenia wszystkich plusów i minusów danego rozwiązania,
3. daje możliwość kontrolowania przeprowadzanych w firmie procesów, a nawet zachowań i działań członków danej organizacji,
4. pomaga kształtować postawy pracowników – dobrze poinformowana osoba będzie czuła się lepiej zmotywowana i doceniona,
5. pozwala zlokalizować problem i tym samym znaleźć rozwiązania, które pozwoli go wyeliminować,
6. poprawia relacje – zarówno między pracownikami, jak również na linii menedżer – pracownik, co ma niebagatelny wpływ na funkcjonowanie firmy.

Słaba komunikacja i nieporozumienia z nią związane są powszechnym problemem. dzieje się tak ponieważ:

1. Zła komunikacja, czy też jej brak prowadzi do powstawania plotek, pogłosek, podejrzeń, czy nawet urazy. Kiedy ludzie nie wiedzą co się dzieje, sami próbują sobie to dopowiedzieć. Często zakładają najgorsze i pesymistyczne scenariusze. Kiedy do firmy przyjeżdżają właściciele, wszyscy podejrzewają, iż szykują się zwolnienia, nawet jeśli nie ma co do tego podstaw.
2. Brak komunikacji to spadek produktywności. Jak pracownicy mają skończyć pracę, skoro nie wiedzą dokładnie jakie zadania mają zrobić albo w jakim celu tym mają się zająć? Marnują czas na zastanawianiu się, co mają w danej chwili robić i jak bardzo mają się zaangażować w zadanie. Wydajność wymaga jasnego planu – poczucie co robić i kiedy, nie mówiąc już o tym jak i dlaczego.
3. Rodzi niepewność i wątpliwości. Pracownicy mogą zacząć kwestionować swoją pracę, obowiązki, ich pozycje w firmie, a nawet własną wartość. Brak komunikacji zaburza pewność siebie i podnosi stres. Jeśli nie czują wsparcia, muszą się domyślać, co ma na myśli ich menadżer, nie będą odnosić sukcesów. Najlepszym sposobem aby rozwiązać wszelkie wątpliwości jest otwarta komunikacja.
4. Prowadzi do gorszej obsługi klienta. Nieporozumienia w komunikacji nie tylko wpływają na produktywność pracowników i zespołów. Kiedy problemy komunikacyjne docierają do klientów firmy, sprawa jest już bardzo poważna. Jak firma nie działa płynnie, nie trzeba długo czekać aby to wpłynęło na jej funkcjonowanie. Klienci nie otrzymują swoich zamówień na czas albo mają jakąś sprawę do załatwienia, a są odsyłani od działu do działu, bo nikt nie potrafi się zająć danym problemem. Sprawna komunikacja

pozwoiliaby uniknac wielu błedów. A jeśli już do nich dochodzi, jasna komunikacja pozwala je szybko i skutecznie rozwiazac. Wiadomo, klient, który uzyskal pozytywną reklamację, czy rozwiązanie problemu docenia starania firmy i jest wobec niej jeszcze bardziej lojalny.

5. Większa rotacja pracowników. Jeśli pracownik czuje się nieszczęśliwy, zastanawia się nad odejściem z firmy, przejściem do konkurencji. Niepewnosc i wątpliwości, slaba wydajnosc, tworzące się plotki sprawiają, że pracownik nie czuje się zaangażowany i usatysfakcjonowany z pracy. Nie czuje się dumny z tego co robi. I wtedy postanawia odejsc.

Chcąc zadbać o prawidlowa komunikację w firmie, należy umieć dostrzec peelna bledy, za które odpowiedzialny jest wlasciciel firmy. Niestety, znaczenie prawidlowej komunikacji jest często przez niego bagatelizowane i dochodzi do licznych błedów oraz problemów.

Problem komunikacji w firmie można omowic na przykladzie firmy Rossmann. Rossmann to jedna z największych sieci drogerijnych w Europie, funkcjonująca w Polsce, Niemczech, Czechach, Albanii, Turcji i na Węgrzech. Firma zalozona zostala przez Dirka Rossmanna 17 marca 1972 roku. W Polsce Rossmann posiada 1264 placówki samoobslugowe.

Pracownicy Rossmanna zwlaszcza ci mlodzi, boją się zwolnień oraz plotek na swój temat. Zależy im na pracy oraz dobrej opinii, jednak obawa, że coś złe zrozumieją lub przekreślą sprawa, iż często boją się przychodzić do pracy. W Rossmannie w, pracownicy często nie rozumieją poleceń przelozonych, a co za tym idzie nie są w stanie ich wykonać. Często tracą czas na niepotrzebne zadania, zamiast zajac się czymś co przyniesie korzyści firmie. Polecenia często są niesprecyzowane i niejasne. Pracownik, który otrzymal polecenie aby porozkladac na pólkach towar, nie wie jaki rodzaj produktu ma rozlozyc oraz w jakiej ilości. Ponadto, jeśli zadanie to wykona złe zostanie skrytykowane. Krytyka wspolpracownikow lub przelozonego prowadzi do braku komunikacji. Przez nią pracownicy boją się wykonywać powierzone im zadania w obawie, że wykonają je złe i zostaną ponownie skrytykowani. Problemem w Rossmannie jest również stosunkowo niskie wynagrodzenie, przez które pracownicy często niechętnie wykonują polecenia i rozważają opcję odejścia z pracy. Nawal pracy, koniecznosc szybkiego przekazania informacji i pomylki tworzą chaos, a wymiana informacji nie przebiega prawidlowo.

Co może zrobić firma Rossmann, aby upewnić się, że pracownicy sluchają, rozumieją i podejmują wlasciwe dzialania? Przede wszystkim rozwiązaniem jest otwarta i zgodna komunikacja. Kiedy otrzymują oni prawidlowe, jasne komunikaty, dzialają sprawniej i skuteczniej. Trzeba zmierzyc się z problemami i barierami w komunikacji. Pracownicy musa mieć dokladna instrukcję, co robić, w jaki sposób i w jakim celu. Pracownicy Rossmanna musa mieć dokladnie określone polecenia, na przyklad: jaki towar mają rozlozyc na pólkach i w jakiej ilości. Tablice informacyjne, biuletyny firmowe czy indywidualne spotkania z pracownikami już nie wystarczają. Dzisiaj, w dobie rozwoju srodkow przekazu, niezbędne jest zelektronizowanie komunikacji. Przede wszystkim poprzez wprowadzenie komunikatorów internetowych, komunikacji mailowej czy specjalnych systemów informatycznych (CRM, ERP), za pomocą których możliwe będzie pozostawianie informacji innym pracownikom. Dzięki temu, w natłoku obowiązków, nikt nie zapomni co ma zrobić.

Aby pracownicy w Rossmannie w pelni zaangażowali się w pracę, należy zostawić im trochę swobody, aby mogli się wykazać. Nigdy nie wiadomo, co pracownicy myślą. Niech powiedzą sami co trzeba wykonać. Zgoda na wyrażenie zdania przy podejmowaniu jakiejś decyzji podwyższy ich samoocenę. Przelozony powinien być otwarty na nowe

pomysły i nie bać się dyskusji. Coraz więcej menadżerów zachęca swoich pracowników do niezgadania się z nimi, najlepiej na forum firmy. To niejasność i niepewność mogą łatwo doprowadzić do plotek. Dlatego tak ważne jest, aby wyrażać się prosto, jasno i szczerze, bez względu na to, czy wiadomość jest zła czy dobra. Nieprawidłowe przekazanie złych informacji jest jeszcze gorsze.

Pracownicy nowoczesnych firm są chętni do czynnego udziału w życiu organizacji. Jasny przekaz w komunikacji jest kluczem do sukcesu. Kształtowanie właściwej atmosfery i dobrych relacji w pracy oraz budowanie sprawnie komunikującego się zespołu to zadania przełożonego. Trudno przyjąć, aby miał on obowiązek zatrudniania pracownika, który utrudnia ich realizację.

1. <https://michal-kowalak.com/dlaczego-brak-komunikacji-powoduje-ze-ludzie-odchodza-z-pracy/> 2. <https://mtc.pl/komunikacja-w-firmie/> 3. Adler Ronald, Rosenfeld Lawrence B. Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się. Dom Wydawniczy Rebis 2018. 4. Intranet. Skuteczna Komunikacja Wewnętrzna W Organizacji, Urszula Kandefer, Grzegorz Mazurek, Wydawnictwo Poltext. [https](https://pl.wikipedia.org/wiki/Rossmann) 5. <https://pl.wikipedia.org/wiki/Rossmann>

**Paulina Kowalczyk**, student (Uniwersytet Przyrodniczo - Humanistyczny w Siedlcach, Polska)

## **PROBLEMY W PRZEDSIĘBIORSTWACH**

Jednym z wielu problemów wśród przedsiębiorstw jest przyciąganie nowych klientów i poszerzanie swojego asortymentu o nietypowe lub niedostępne na każdym kroku produkty, bądź oferowanie jak najlepszych usług.

Jak efektywnie i sprawnie przyciągnąć nowego klienta?

To pytanie na pewno występuje w wielu firmach. W obecnych czasach powstaje coraz więcej sklepów, zarówno stacjonarnych, jak i internetowych, które przyczyniają się do zwiększenia konkurencji w danej branży.

Niewątpliwie każda z tych jednostek „walczy” o to, aby być liderem, osiągać jak najwyższy zysk oraz o to, aby posiadać największą ilość klientów.

Aby jednak wspomnianego klienta zachęcić do tego, żeby w przyszłości wrócił do danego sklepu ponownie, powinien on zapewnić mu dostęp do najlepszych produktów, postawić na innowacyjność, a przy tym zwracać uwagę na wysokość cen swoich dóbr. Kluczem do posiadania stałych klientów jest bowiem zaufanie, którym zostaniemy obdarzeni jedynie wtedy, gdy wszystkie te czynniki wpłyną na zadowolenie konsumenta.

Żeby jednak pójść o krok do przodu i stale powiększać listę nowych klientów (którzy mogą stać się w przyszłości stałymi klientami) należy postawić na rozwój, zarówno całej działalności i świadczonych usług oraz na marketing, który niewątpliwie odgrywa znaczącą rolę.

Z pomocą przychodzi tutaj internet, który pozwala nam dotrzeć z ofertą do szerokiego grona odbiorców. Reklamy nie tylko przedstawiają produkty, którymi możemy zainteresować klienta, ale też samą firmę i jej politykę, o której wcześniej mogli nawet nie słyszeć.

Oprócz reklam wyskakujących podczas przeglądania stron internetowych coraz większą popularność zyskuje rozgłos przez social media. Takie reklamy pojawiają się nie tylko na profilach firm, ponieważ grupa ludzi obserwujących takie konta zazwyczaj już zna oferty danego przedsiębiorstwa, lecz coraz częściej reklamy tego typu możemy zobaczyć na profilach różnych celebrytów czy influencerów. Trzeba jednak uważać na recenzje od takich gwiazd sieci, ponieważ najczęściej za rozgłos pozytywnej opinii dostają pieniądze i niekoniecznie zachwytem produktem musi przekładać się na rzeczywistość. Dla właściciela firmy taka reklama, mimo pokrycia kosztów rozgłosu, przynosi duży zysk ze względu na zasięg i różnorodne grono, do jakiego ona dociera. Dzieje się tak tak, ponieważ obserwatorzy takich kont najczęściej pochodzą z różnych branż, mają różnorodne zainteresowania i sami może niekoniecznie weszli by do danego sklepu, aby obejrzeć asortyment, ale pozytywna opinia kusi ich do sprawdzenia i zrobienia zakupów. Skutkuje to stale zwiększającą się liczbą nowych klientów.

Ważnym elementem w rozwoju przedsiębiorstwa jest stale powiększanie swojego asortymentu i dawanie konsumentom dostęp do nowości występujących na rynku. Plusem jest też posiadanie produktów słabo dostępnych na rynku. W takim wypadku nawet jeśli mamy dużo konkurencyjnych firm w naszej branży, wypadamy na ich tle lepiej, ponieważ możemy zadowolić większą ilość klientów i zostać docenieni z tytułu posiadania rzadko spotykanych produktów.

Świetnym przykładem na stale rozwijające się przedsiębiorstwo jest firma WAY TO BEUTY, która na rynek weszła jako niewielki sklepik z profesjonalnymi kosmetykami

fryzjerskimi. Obecnie jest to sieć sklepów występujących w całej Polsce, odnotowująca coraz to większy zysk i liczbę klientów. Oferuje dostęp do kosmetyków popularnych marek, ale w swoim asortymencie ma także rzadko spotykane produkty, najczęściej sprowadzane od zagranicznych dostawców.

Jednak dużą rolę w sukcesie firmy odegrała reklama, ponieważ to dzięki rolgłosowi zaczęło pojawiać się coraz to więcej klientów, co przyczyniło się na konieczność otwarcia nowych punktów w Polsce.

Reklamy dostępnych tam produktów możemy zobaczyć na profilach celebrytów w social mediach. Najczęściej jest to Instagram bądź Facebook. Dzięki nim informacje docierają do szerokiego grona odbiorców i pozytywnie wpływają na sprzedaż.

WAY TO BEUTY oprócz sklepów stacjonarnych posiada także sklep internetowy, w którym często można skorzystać z kodów rabatowych, do których dostęp mają obserwatorzy influencerów. Sklep ten stale powiększa swój asortyment o nowe i niespotykane dotychczas produkty, aby nie tylko przyciągnąć nowych klientów, ale także pozwolić tym stałym na ciągły dostęp do nowości.

**Piotr Wawak**, student (Uniwersytet Przyrodniczo - Humanistyczny w Siedlcach, Polska)

## **KONKURENCJA WOLNORYNKOWA I JEJ WPLYW NA PRZEDSIĘBIORSTWO**

Upadek komunizmu w 1989 roku przynosi wielkie zmiany w polskiej gospodarce. Możliwość tworzenia przedsiębiorstw prywatnych oraz utworzenie w Warszawie Giełdy Papierów Wartościowych otworzyła Polakom drogę do wolnego rynku. Po transformacji systemowej większość przedsiębiorstw została sprywatyzowana na polecenie ówczesnego Ministerstwa Przekształceń Własnościowych. Niewątpliwie zalety gospodarki wolnorynkowej idą w parze z wadami. Konkurencja ze strony wchodzących na krajowy rynek spółek zagranicznych stała się powodem upadku wielu rodzimych firm. Jedną z nich była KrakChem(3) sprywatyzowana 2 stycznia 1991 roku i przekształcona w Alma Market.

Utworzona w 1991 roku sieć luksusowych dyskontów Alma Market miała być odpowiedzią na potrzeby bogatszych Polaków niechęcych robić zakupów w zwykłych sklepikach osiedlowych. Początkowy szybki rozwój przedsiębiorstwa, które do 2004 roku było liderem sprzedaży detalicznej w Polsce zakończył się bankrutstwem i likwidacją upadłej spółki w 2017 roku. Czy można było temu zapobiec ?

Przyczyny braku konkurencyjności:

- Brak kampanii reklamowych w środkach masowego przekazu
- Nie odpowiadanie na potrzeby klienta i panujące trendy
- Złe zarządzanie spółką

Jak można było zwiększyć konkurencyjność sklepów Alma Market ?

Każdy z nas posiada swojego idola lub gwiazdę której życiem się interesuje, czyta artykuły prasowe związane z tą osobą lub ogląda spoty reklamowe.

Organizacja dobrej kampanii reklamowej to klucz do sukcesu każdego przedsiębiorstwa. Zatrudnienie do roli zadowolonego klienta naszej firmy, znanej aktorki lub sportowca utożsamia go z naszą marką. Kiedy słyszymy O Davidzie Beckhamie od razu kojarzymy go z produktami Gillette, Robert Lewandowski telefony marki Huawei, Kamil Stoch reklama operatora sieci komórkowej Play można tak wymieniać w nieskończoność. Jednak dobra kampania reklamowa nie musi być realizowana wyłącznie z celebrytami. Programy lojalnościowe dające nam korzyści podczas robienia zakupów to też dobra metoda na przyciągnięcie klienta. Dobrym przykładem będzie akcja sklepów Biedronka gdzie za zakupy powyżej ustalonej kwoty otrzymujemy naklejki a za zebranie określonej ilości dostajemy pluszową zabawkę. Podświadomie kupujemy więcej nawet jeśli nie potrzebujemy danego produktu liczy się dla nas to aby jak najszybciej zebrać ilość naklejek upoważniającą nas do odbioru nagrody. Można też stworzyć piosenkę o chwytliwej melodii



prosty słowach tak jak zrobiła to sieć sklepów Lidl. Kto z nas nie nuci sobie czasem Jak sobota to do Lidla do Lidla. Jest wiele metod na realizację kampanii reklamowej ale najważniejsza cecha przy tworzeniu reklamy to być kreatywnym.

Ludzie na całym świecie chcą być popularni podążać za nową modą wyznaczaną przez celebrytów i taki musi być też sklep. W swojej ofercie powinien posiadać asortyment odpowiadający aktualnie panującym trendom. W obecnych czasach modne jest wszystko to co „fit, bio i eco”, więc oczywistym jest że sklep musi być przygotowany na konsumenta, który chce kupić coś zdrowego i nieprzetworzonego. Naprzeciw tym oczekiwaniom wyszedł kolejny raz sklep Lidl który na terenie swoich sklepów posiada stoisko z warzywami i owocami prosto od rolnika. Na tle konkurencji wyróżnia się też sieć sklepów Tesco posiadająca stoisko z suplementami diety dla sportowców. Jedzenie to jednak nie wszystko w życiu człowieka dużym zainteresowaniem cieszą się też działy z książkami, filmami i zabawkami.

Złe zarządzanie czasem i pieniędzmi to problem dotyczący każdego z nas nie zawsze potrafimy odmówić sobie obejrzenia ulubionego serialu pomimo że już późno lub kupna ulubionej przekąski. Nie martwimy się tym czy jest to dobre dla nas i naszej kieszeni. Dopiero później ponosimy konsekwencje złe podjętej decyzji. Tak samo jest w przedsiębiorstwie nie trafiona inwestycja lub zakup może doprowadzić naszą spółkę do bankructwa. Ochroną przed takimi sytuacjami jest zatrudnienie wykwalifikowanej kadry doradców finansowych, którzy po zapoznaniu się z naszym pomysłem doradza nam czy jest on dobry.

Nie każde przedsiębiorstwo potrafi poradzić sobie w realiach wolnego rynku. Wiele firm upada z powodu braku innowacyjności, braku popytu lub zbyt dużej konkurencji ze strony przedsiębiorstw tego samego sektora. Przyniesiony wyżej brak konkurencyjności na tle innych to duży problem dzisiejszych firm w Polsce. Wysoka ilość działalności upada już po pierwszym roku funkcjonowania. Metody wymienione w artykule mogą pomóc w zwiększeniu konkurencyjności ale nie gwarantują osiągnięcia sukcesu rynkowego. Czasem po prostu potrzebne jest szczęście i spryt aby przetrwać na rynku i stawić czoło zagranicznej konkurencji. Kreatywne i nie szablonowe pomysły na prowadzenie przedsiębiorstwa to podstawa. Zawsze staraj się być o krok przed konkurencją.

1. Ministerstwo Przekształceń Własnościowych – resort zajmujący się procesami prywatyzacji przedsiębiorstw Skarbu Państwa. Ministerstwo zostało zlikwidowane w wyniku reformy centrum w 1996 roku. 2. Transformacja systemowa w Polsce – ogół zmian zapoczątkowanych w Polsce w latach 80. XX wieku, które zostały ukierunkowane na budowę wolnego rynku, stworzenie społeczeństwa obywatelskiego oraz demokratyzację. 3. Krakchemia SA – spółka giełdowa z siedzibą w Krakowie, Krakchemia jest jednostką zależną spółki Alma Market SA.

**Андрушак Т.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)  
*Науковий керівник: к.е.н., доцент Фроленкова Н.А.*

## **ОНЛАЙН МЕРЧЕНДАЙЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ**

У сучасних умовах торгівля є складним, багаторівневим, динамічним бізнесом. Для здійснення успішної торгівлі, фахівці в галузі товарознавства та комерції повинні шукати покупців, виявляти їх потреби, закуповувати відповідні товари, складувати, перевозити їх, домовлятися про ціни та умови продажу.

Комплекс заходів спрямований на просування та збут товарів у магазині, отримав назву *«мерчендайзинг»* – це інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу, специфічна маркетингова технологія, інструментами якої є всі елементи маркетингу мікс (товар, ціна, збут, маркетингові комунікації).

Візуальний мерчендайзинг не лише напрям, це справжня наука, яка допомагає збільшити середній чек, рівень зручності для користувача і обсяг продажів не тільки в традиційній роздрібній торгівлі, але і для інтернет-магазинів. Візуальний онлайн-мерчендайзинг - це спосіб викладки товарів на веб-сайті, який привертає увагу покупців і збільшує продажі.

В інтернет-магазинах єдиний орган почуттів, на який може впливати продавець, - це зір. Тому рітейлери намагаються використовувати в візуальному мерчендайзингу кращі прийоми з психології маркетингу.

«Хіти продажу» виконують роль соціального доказу, категорія «Знижки» залучає можливістю заощадити, «Вибір знаменитості» покриває необхідність слідувати за лідерами думок і бути в тренді, а «Останні екземпляри» грають на страху користувача щось упустити.

### ***Основні тактики онлайн-мерчендайзингу:***

1. *Лідери продажів.* Одна з найбільш поширених та ефективних тактик онлайн-мерчендайзингу - розміщувати лідерів продажів у верхній частині сторінки. Цей розділ привертає 80% уваги користувачів. Крім хітів, ви можете розмістити зверху актуальні акційні пропозиції, товари з розділу «Розпродаж», а також «Новинки».

2. *Схожі товари та рекомендації.* Основна мета цієї тактики - збільшити час сесії користувача за допомогою пропозиції переглянути інші товари на обраній картці. В цьому випадку вам зіграє на руку тренд персоналізації з використанням алгоритмів AI (штучний інтелект).

3. *Візуалізація колекцій.* Щоб дати покупцям уявлення про те, як конкретний товар буде виглядати в будинку або на покупці, можна виставити фотографії всієї колекції вгорі сторінки, а трохи нижче розмістити мініатюри самих товарів.

Такий підхід активно використовує ІКЕА. Завдяки відмінній фотокомпозиції, окремі товари виглядають як пазл, з якого покупці можуть вибрати відсутню деталь для свого інтер'єру.

4. *Додатковий акційний блок.* Ще один підхід до мерчандайзингу, який утримує покупців в інтернет-магазині - додавати в якості картинок категорій на головній сторінці фотографії товарів зі знижками. Простий психологічний трюк полягає в тому, що 77% покупців звертають увагу на знижки і промоакції перед оформленням замовлення.

5. *Карусель з товарами на головній сторінці.* Карусель товарів на головній сторінці здатна виконувати кілька функцій. По-перше, її можна наповнювати рекомендованими товарами з певної категорії. Якщо ж товарів занадто багато, цей підхід буде досить трудомістким - доведеться оновлювати асортимент каруселі щомісяця або щотижня. Інший варіант - додавати в карусель товари з різних розділів. Наприклад, можна створити категорію «Вибір редактора» і додати в неї по одному товару з кожної категорії, щоб охопити весь асортимент. Створювати окрему сторінку сенсу немає, оскільки мета такого угруповання - збільшення частоти відвідувань головної сторінки сайту.

6. *Мікс товарів за певною ознакою.* Ще один прийом візуального онлайн-мерчандайзингу - комбінування товарів з різних категорій на одній сторінці з метою збільшення середньої кількості найменувань в чеку. Це відмінний спосіб запропонувати покупцеві різноманітні товари, які можуть знадобитися з особливої нагоди/в певному стилі/колірній гамі, і заощадити його час на пошук.

7. *Сезонні товари.* Один з найпростіших і найпопулярніших підходів - розміщення сезонних товарів на головній сторінці. Цей метод можна вдосконалити, пограти з асоціаціями і, скажімо, зібрати всі товари в пастельних відтінках в категорію «Кольори цієї зими».

8. *Варіації кольору.* Показати всю кольорову гамму певного товару - це чудовий прийом мерчандайзингу, який збільшує кількість сторінок за візит, що в свою чергу позитивно позначається на досвіді клієнта.

9. *Візуалізація товарів при пошуку.* Майже 30% покупців використовують пошук по сайту, вибираючи товари. Зробити цю функцію більш результативною можна за допомогою мініатюр товарів, які з'являються в результатах пошуку разом з підказками по категорії або товару.

Отже, результативність комерційної діяльності в сфері електронного бізнесу залежить не тільки від товарного асортименту, якості консультування та швидкості оформлення замовлень. Головна конкурентна перевага будь-якого інтернет-магазину може бути сформована за рахунок інструментів онлайн-мерчандайзингу.

**Бецко Р.В.**, студент, **Стасюк Б.Б.**, старший викладач (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **АНАЛІЗ РИНКУ ПРОДАЖІВ ЛЕГКОВИХ АТОМОБІЛІВ**

Створення автомобілів спонукає розвиток науки і сучасних технологій на користь людям та всьому світу. Володіння автомобілем дозволяє людям жити та працювати в покращених умовах і можливостях. Автомобілі забезпечують переміщення людей в різні географічні частини країни або навіть світу, тобто це унікальний продукт, який задовольняє або допомагає задовольнити велику кількість потреб власника.

Автомобільний ринок являється основною частиною глобальної економіки. Так, в світі виробляється майже 82 мільйони штук легкових автомобілів (разом з легкими комерційними автомобілями) на суму майже 2 трильйонів доларів США, а з суміжними галузями це майже 5% ВВП світу. Автомобільна промисловість – унікальна галузь світової економіки, яка показує фактично постійне зростання та стимулює розвиток економіки.

Так, глобальний автомобільний ринок показує 30% зростання за останні 10 років. Якби автомобільна промисловість була би окремою країною, то це була б країна з шостою за силою економікою світу.

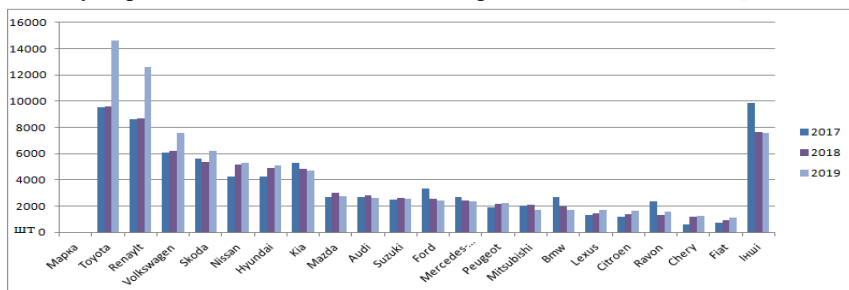
Світова автомобільна галузь, як основа світового господарства, потребує забезпечення трудовими ресурсами, в автомобільній промисловості безпосередньо працюють 9 мільйонів чоловік. Це більше, ніж 5% від всього зайнятого населення в світовій промисловості. Підраховано, що кожне робоче місце в автомобільній промисловості підтримує та стимулює надання роботи 5 іншим працівникам в суміжних промисловостях. А це в свою чергу створює біля 50 мільйонів робочих місць і зайнятості населення яке працює в автомобільній та суміжних індустріях.

Автомобілі виробляються з великої кількості матеріалів, запчастин і комплектуючих. А це означає роботу та виготовлення різних товарів у багатьох інших суміжних галузях промисловості. Таких як: видобувна, металообробна, скляна, текстильна, каучук та багато інших.

Так як, автомобільний ринок являється основною частиною глобальної економіки, і коливання попиту та пропозиції на цьому ринку досить часто провокує економічні кризи та зростання світової економіки, такий зв'язок підкреслює необхідність контролю за даним ринком.

Український автомобільний ринок, як нових так і б/у автомобілів, має важливе значення бо безпосередньо впливає на державний б'юджет.

Адже, велика кількість надходжень приходиться саме з мита на автомобілі. Нажаль на сьогоднішньому етапі розвитку України, при майже відсутньому власному виробництві, значення має лише реалізація автомобілів.



Мал.1. Динаміка продажу марок автомобілів в період 2017 - 2019 рр.

Завдяки законодавчим змінам за останні 2017-2019 роки, іноземні старі автомобілі стали більш доступними для українців. Спочатку Верховна рада прийняла закон, згідно з яким були знижені ставки акцизів на імпортні автомобілі, випущені до 2010 року. Це трохи дозволило наростити поставки машин. Друга хвиля припала на нелегальне ввезення "євроблях" і закон про їх легалізацію. На ринку намітилася нова тенденція – збільшення поставок машин з США.

Порівняльний аналіз продажу автомобілів в Україні за 2017-2019 рр.Табл.1.

Марка	2017			2018			2019			Марка	17/19%
	К-ть штук	У відсотках	17/18%	К-ть штук	У відсотках	18/19%	К-ть штук	У відсотках			
Toyota	9515	11,86%	1,22%	9631	12,28%	69,47%	14642	16,37%	Renault	40,90%	
Renault	8652	10,78%	0,45%	8691	11,09%	31,01%	12618	14,10%	Toyota	24,60%	
Volkswagen	6082	7,58%	1,69%	6185	7,89%	57,95%	7599	8,49%	Kia	30,12%	
Skoda	5639	7,02%	-4,36%	5393	6,88%	15,17%	6211	6,94%	Skoda	9,21%	
Nissan	4250	5,29%	22,12%	5190	6,62%	2,47%	5317	5,94%	Nissan	20,07%	
Hyundai	4282	5,33%	13,90%	4877	6,22%	4,94%	5118	5,72%	Hyundai	16,34%	
Kia	5310	6,62%	-9,40%	4811	6,14%	-24,04%	4698	5,25%	Volkswagen	-29,46%	
Mazda	2702	3,37%	12,25%	3033	3,87%	26,94%	2780	3,11%	Peugeot	32,09%	
Audi	2690	3,35%	3,72%	2790	3,56%	0,00%	2618	2,93%	Suzuki	4,70%	
Suzuki	2495	3,11%	4,93%	2618	3,34%	-16,02%	2547	2,85%	Mazda	-6,09%	
Ford	3333	4,15%	-22,68%	2577	3,29%	21,62%	2408	2,69%	Bmw	-11,72%	
Mercedes-Benz	2658	3,31%	-9,67%	2401	3,06%	10,66%	2356	2,63%	Mitsubishi	12,95%	
Peugeot	1888	2,35%	16,00%	2190	2,79%	-6,83%	2237	2,50%	Mercedes-Benz	-18,82%	
Mitsubishi	2051	2,56%	3,80%	2129	2,72%	-33,53%	1713	1,91%	Ford	-94,57%	
Bmw	2691	3,35%	-26,42%	1980	2,53%	15,29%	1697	1,90%	Lexus	23,16%	
Lexus	1304	1,62%	12,88%	1472	1,88%	-39,50%	1688	1,89%	Audi	-59%	
Citroen	1189	1,48%	14,89%	1366	1,74%	38,30%	1672	1,87%	Chery	62,26%	
Ravon	2366	2,95%	-45,22%	1296	1,65%	17,64%	1607	1,80%	Citroen	26,01%	
Chery	631	0,79%	91,60%	1209	1,54%	40,00%	1260	1,41%	Fiat	45,32%	
Fiat	698	0,87%	28,94%	900	1,15%	47,28%	1109	1,24%	Land Rover	45,15%	
Inui	9845	12,26%	-22,32%	7648	9,76%	-7,62%	7567	8,46%	Inui	-30,10%	
<b>Всього</b>	<b>80271</b>	<b>100,00%</b>	<b>-2,35%</b>	<b>78387</b>	<b>100,00%</b>	<b>14,13%</b>	<b>89462</b>	<b>100,00%</b>	<b>Всього</b>	<b>10,27%</b>	

Аналізуючи таблицю можна зробити наступні висновки, що спостерігається ріст продажів легкових автомобілів в період з 2017-2019 рр. Великим попитом користуються французькі та японські авто, які утримують лідируючі позиції. Також збільшується попит на корейські автомобілі. А ось всі автомобілі німецького виробництва стрімко втрачають свої позиції. Також стрімкий ріст, за даний період у китайського виробника Chery, а

найбільший спад у Ford. В цілому ж по рейтингу залишилися ті ж самі виробники лише змінили свої позиції.

Такі тенденції можна пояснити наступними факторами. Ріст продажів у 2017-2019 роках можна пояснити певним зростанням доходів населення та погравленням економічної ситуації в країні. Попит на французькі та японські автомобілі пояснюється помірною ціною яка відповідає якості. Корея виводить на ринок моделі які успішно складають конкуренцію європейським авто та чудово співвідносяться «ціна-якість». Стрімке падіння продажу німецьких авто можна пояснити завищеною ціною яка значно перевищує конкурентів які за меншу ціну пропонують ті ж опції а в більшості випадків, навіть, кращі. Перевагу даним автомобілям надають люди яким найбільшу роль відіграє імідж. Китайський автовиробник Chery здійснив ріст на 62% за 3 роки, що є найвищим показником з усіх авто. Це пояснюється його ціною та доступність усім верствам населення які надають перевагу новому автомобілю за мінімальну ціну, навіть нижчу ніж б/у авто з Європи. Спад Ford пояснюється зростанням б/у авто цієї марки які великими партіями завозяться з США. Останніми роками автомобілі з США заповнили б/у ринки тому є дуже велика пропозиція, відповідно попит на нові авто падає, оскільки таке ж авто з мінімальними пробігами можна купувати на 30-40% дешевше. Це підтверджує, що ринок уже сформований на якому йде боротьба за певні ніші. Кожен автовиробник йде стосовно своєї моделі та стратегії орієнтуючи свій продукт на конкретних споживачів.

Також важливу роль у попиті на автомобілі відіграли фактори: - зростання витрат населення; - зменшення ціни нафти та бензину; - зростання населення; - зростання довжини шосейних доріг; - зменшення вартості автомобіля; - зменшення споживання палива автомобілем; - зменшення вартості утримання та експлуатації автомобіля. Але ж важливо розуміти, як буде поводити себе ринок у наступні роки, тому необхідно виявити важливість факторів впливу на споживання автомобілів населенням світу, оскільки на сучасному етапі даний ринок стає глобальним.

1. Інтернет – ресурс «УКРІНФОРМ» <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3005516-svitova-ekonomika-cogoric-moze-vpasti-do-minus-3-mvf.html>. 2.  
5. AUTOUA.net <https://autonews.autoua.net/novosti/18049-statistika-avtoprodazh-v-ukraine-za-2017-god.html>. 3. Інтернет – ресурс «МИНФИН» <https://minfin.com.ua/2020/03/25/42401017/>.

**Боярчук Х.П.**, студентка, **Мороз Е.Г.**, к.е.н, доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## ЕКОНОМІЧНІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ПАНДЕМІЇ COVID-19

На даному етапі соціально-економічного розвитку будь-якої країни пандемія COVID – 19 стала центральним ризиком для глобальної економіки. Варто зазначити, що представлена в січні цього року на Світовому економічному форумі в Давосі Карта ризиків навіть й не передбачала світову епідемію.

Так, за підрахунками Bloomberg Economics, глобальний ринок лише у 2020-му році втратить через пандемію коронавірусу \$2,7 трлн. дол. Світова економіка і так перебувала на межі рецесії, а тепер зростання виробництва у ключових регіонах бізнес-активності (США, Євросоюз, Китай) впаде до десятирічних мінімумів [1].

### Сценарії розвитку світової економіки у 2020-2025 роках

Падіння світового ВВП на 3%. Глобальне зростання економіки в 2021 році в розмірі 5,8%. Сукупні втрати світового ВВП за 2020-2021 роки можуть скласти близько \$9 трлн – це більше, ніж економіки Японії і ФРН разом узяті

Якщо пандемію не вдасться стримати в другому півріччі 2020 року – глобальна економіка може знизитися на 6%. А в разі переходу шоку від пандемії на 2021 рік, падіння економіки може досягти і 8%.

Рис. 1. Сценарії розвитку світової економіки у 2020 – 2025 роках

За прогнозами аналітиків фонду МВФ показник ВВП України зменшиться на 7,7%. При цьому, вже в 2021 році прогнозується відновлення української економіки на 3,6%. Також фахівці прогнозують зростаючу тенденцію споживчих цін на 4,5% в цьому році і на 7,2% в наступному. Дефіцит поточного рахунку може зрости з 0,7% ВВП в 2019 році до 2% ВВП з подальшим розширенням його до 2,4% ВВП в 2021 році [2].

Аналізуючи динаміку попиту споживачів, варто звернути увагу, що на тлі пандемії люди стали значно менше купувати товарів тривалого використання. Зокрема, в перші тижні лютого 2020 року продажі автомобілів знизилися на 92%, а міжнародний туризм впав на 70% [3]. Через переведення багатьох співробітників на дистанційну роботу виріс попит на периферійну техніку, а також вочевидь зріс попит на спортивний інвентар, оскільки багато людей тренуються вдома. Також аналітиками очікується

зростання обсягів реалізації у сфері онлайн-продаж, сфері логістики та поштових послуг. У той же час при переході до онлайн закупівель спостерігаються значні кібер-ризиками.

На даний час у світі спостерігається тенденція зниження активності на фінансових ринках, втрата довіри до уряду держав з боку приватного сектору. Одним з важливих механізмів, що надасть можливість поліпшити таку негативну ситуацію є пошук та знаходження оптимального балансу між потребами держави та очікуваннями бізнесу і суспільства, що могло б сприяти збереженню або хоча б мінімізації впливу пандемії COVID-19 на соціально-екологічне та економічне життя. Зрозуміло, що оподаткування господарської діяльності у даному контексті перебуває у зоні підвищеної уваги і не лише в Україні.

З метою недопущення катастрофічних наслідків у світі вводяться різноманітні заходи для підтримки сектору бізнесу та приватних осіб. Такі заходи набувають форми різноманітних податкових інструментів та стимулів, а саме – незастосування штрафів на певний визначений період, відсутність необхідності обґрунтування затримок у сплаті та подачі декларацій. Також призупиняються податкові перевірки, звільняються окремі операції від сплати ПДВ, підприємства окремих галузей взагалі тимчасово звільняються від сплати податків тощо.

У цьому контексті заслуговують на увагу заходи, яких вживають найближчі сусіди України, зокрема, Угорщина та Польща. В Угорщині податкові інституції повідомили про можливість отримання спеціальних умов для сплати податків, штрафів та пені, якщо відповідні проблеми платника податків зумовлені наслідками COVID-19. Заявники можуть скористатися наступними варіантами: 1) відтермінування сплати податку; 2) сплата податку окремими частинами; 3) звільнення від сплати податку. Останній варіант стосується лише фізичних осіб-платників податків. У свою чергу звернення до податкових інституцій для отримання доступу до податкових пільг є безкоштовним лише для фізичних осіб-платників податків, а також для фізичних осіб-підприємців, а от юридичні особи змушені сплачувати адміністративний збір у розмірі 10000 угорських форинтів.

Наступним податковим стимулом є те, що угорські платники податків мають змогу призупинити виконання примусових заходів стосовно стягнення податкової заборгованості за умови звернення до уповноважених органів та обґрунтування підстав для такого призупинення. Таке призупинення може надаватись на певний період або до настання визначених обставин. Нарахування пені на час дії призупинення не здійснюється.

Крім того, в Угорщині було запроваджено ряд заходів спрямованих на послаблення негативних наслідків пандемії COVID-19:



.визначення найбільш постраждалих секторів: готельний бізнес, креативна індустрія, гральний бізнес, внутрішній водний транспорт, надання косметичних послуг тощо;

.у відповідних секторах запропоновано запровадження: тимчасового звільнення від несплати податків з заробітної плати та соціальних внесків працедавцями та найманими працівниками, а також підприємцями;

.тимчасове призупинення сплати збору на розвиток туристичної галузі готелями та сектором кейтерингу.

Відповідні можливості є доступними лише у тому випадку, якщо щонайменше 30% доходу платника податків генерується за рахунок найбільш постраждалих секторів.

У іншого нашого сусіда, Польщі, певні категорії внутрішніх поставок товарів, необхідних для протидії пандемії COVID-19 та збереження людських життів, тимчасово оподатковуватимуться ставкою ПДВ у розмірі 0% [3]. Крім того, запропоновано відтермінування сплати фізичними особами-підприємцями та компаніями авансових платежів з податку на доходи фізичних осіб за березень і квітень 2020 року, утримуваних із заробітної плати найманих працівників; також зменшення підприємцями та компаніями бази оподаткування на суму пожертв, здійснених з метою протидії пандемії COVID-19; призупинення податкових та митних перевірок на визначений термін тощо.

Під час стрімкого поширення пандемії COVID – 19 в США уряд країни почав вживати заходи для стримування негативного впливу пандемії на економіку країни. Спочатку було припинено авіасполучення з Європою, згодом – і з іншими регіонами. Потім президент Сполучених Штатів Дональд Трамп ухвалив антикризовий пакет розміром у 2 трильйони доларів.

У багатьох країнах світу центральні банки почали знижувати облікові ставки, щоб зробити фінансові ресурси дешевшими, а позики – доступнішими. В цілому це має підтримати споживчий попит. Серед тих інституцій, які вирішили знизити свою облікову ставку, варто зазначити Федеральну резервну систему США та Банк Англії.

Провівши теоретичні дослідження економічних та податкових аспектів пандемії COVID – 19, можна зробити висновок, що 2020 рік стане втраченим роком для економіки, однак завдяки кризі внаслідок пандемії COVID-19 у бізнесу можуть з'явитися нові можливості.

1. Сайт Bloomberg Economics [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/europe> 2. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/russian/index.htm> . 3. Сайт «Новини України та Світу» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://nv.ua/ukr>. 4. Офіційний сайт ГО Інститут податкових реформ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ngoipr.org.ua/>

**Вручинська Т.В.**, студентка, **Буняк Н.М.**, к.е.н, доцент  
(Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м.  
Луцьк)

## **ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ**

Сьогодні в багатьох країнах світу спостерігається перехід до безперервного інноваційного процесу. Нині інновації є головною конкурентною перевагою підприємств, орієнтованих на зміцнення своїх ринкових позицій та забезпечення сталого зростання. Це пояснюється, насамперед, прискоренням темпів змін, які відбуваються в глобальній економіці.

Нові технології швидко застарівають, а вподобання споживачів змінюються, що змушує керівництво підприємств переглядати свої плани та стратегії. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває пошук шляхів удосконалення технології управління інноваційними процесами.

Вивченню теоретичних та практичних аспектів інноваційної діяльності на мікро- та макrorівні присвятили свої дослідження такі вчені, як О.Ф. Андросова [1], А.В. Ковач [2], П.П. Микитюк [3], Л.І. Федулова [4] та інші.

Ми погоджуємося з думкою науковців, що інноваційні процеси впливають на розвиток економіки, а її високий рівень сприяє швидкому й ефективному впровадженню у виробництво інноваційних процесів.

Узагальнюючи результати наукових напрацювань у сфері інноватики можна зробити висновок, що в основному інноваційний процес розглядається на рівні підприємства й охоплює наукову, інформаційну, проєктно-конструкторську та виробничу діяльність. Найбільш значущою для організації інноваційного процесу на мікрорівні є матеріально-технічна база наукових і проєктних розробок.

Раціональна побудова та управління інноваційними процесами залежить від оптимізації витрат на створення інновацій, термінів їх реалізації, а також ринкових можливостей суб'єкта господарювання. Інноваційний процес передбачає використання нововведення для задоволення нових або для поліпшення задоволення уже відомих потреб людей. Загалом він є складним і важким для управління, а тому вимагає використання специфічних управлінських інструментів.

Технологія управління інноваційним процесом – це система цілеспрямованих послідовних операцій і комплексної діяльності зі створення, розробки, освоєння, використання та поширення нововведень. Основними її складовими елементами є:

- методи обробки інформації (методи групування, узагальнення, порівняння та економіко-математичні методи);
- методи прийняття управлінських рішень (неформальні методи (ґрунтуються на аналітичних здібностях осіб, що приймають управлінські

рішення), колективні методи (потребують прийняття рішень визначеним колом осіб, учасників цієї процедури), методи багаторівневого анкетування та кількісні методи);

- методи генерування інноваційних ідей (методи інноваційної творчості (метод аналогії, метод інверсії, метод ідеалізації, метод спроб і помилок); методи колективної творчості (мозковий штурм, конференція ідей, метод колективного блокноту); методи активізації творчості (метод контрольних запитань, метод фокальних об'єктів, морфологічний аналіз); фактографічні методи творчості (статистичний, випереджальний та функціонально-вартісний аналіз));

- розробка послідовності процесів для створення нових продуктів;

- прийоми впливу на споживачів нового продукту (реклама; особистий (персональний) продаж; пропаганда (пабліситі); стимулювання збуту).

Значна частина складових елементів технології управління інноваціями є результатом емпіричних досліджень, нагромадження практичного досвіду підприємців та менеджерів усіх рівнів управління. Ті з них, що довели свою дієвість, широко використовуються з метою підвищення ефективності управління інноваційними процесами підприємства та нарощення його конкурентних переваг.

На нашу думку, впровадження на підприємстві будь-яких інновацій без зміни методів та технологій управління є неефективним. Загалом технологія управління інноваційним процесом повинна сприяти покращенню інноваційних можливостей підприємства, нарощенню його інноваційного потенціалу.

Отже, конкурентоспроможність підприємства й можливість забезпечення його сталого розвитку безпосередньо залежить від дієвості складових елементів технології управління інноваційними процесами. У теперішніх економічних реаліях інновації є визначальним чинником економічного зростання, який спонукає керівництво підприємства до пошуку нових або вдосконалених існуючих технологій управління інноваційними процесами для нарощення конкурентних переваг у коротко- та довгостроковій перспективі.

1. Андросова О. Ф. Організаційно-економічні аспекти використання трансферу технологій на підприємствах авіаційної промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Київ, 2006. 20 с. 2. Ковач А. В. Особливості управління інноваційними процесами на підприємстві. Державне будівництво та місцеве самоврядування. 2014. Вип. 27. С. 258-269. 3. Микитюк П. П., Сенів Б. Г. Інноваційна діяльність: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 392 с. 4. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підручник. Київ: Либідь, 2006. 480 с.

**Гавлитюк З.Б.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: асистент Андрійцьов-Рузаєва А.Ю.*

## ЗНАЧЕННЯ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ СУЧАСНОГО СТУДЕНТА

Актуальність даного питання формується на основі самопізнання та самоідентифікації як найважливіших прийомів самоменеджменту молодшої людини, яка отримує статут «студента» - від лат. *studens (studentis)* – той, хто навчається, старанно працює, оволодіває знаннями. Саме походження даного слова підкреслює сенс самоудосконалення та розвитку особистості, яка перебуває на конкретних стадіях розвитку: психологічній (характер, темперамент, воля, здібності, навички та компетенції) і біологічній (фізичні дані, тип вищої нервової діяльності, безумовні рефлекси, інстинкти). Ці чинники детерміновані спадковістю і вродженими задатками, соціальним (місце в соціумі, національність) та освітнім (відмінність навчальних закладів I-II від III-IV рівнів акредитації) середовищами та сферами життєдіяльності (професійне навчання, особистісне зростання та самоствердження, розвиток інтелектуального потенціалу, духовне збагачення, моральне, естетичне і фізичне самовдосконалення).

Таким чином бачимо, що студентський період життя, незалежно від професійного вибору – це період активного самоменеджменту, ефективність якого залежить від усвідомлення та ідентифікації власних сильних та слабких сторін для посилення позитивних і зменшення негативних впливів факторів на розвиток сучасного студента. Студент повинен самоідентифікуватися відповідно до віку, періоду, етапів розвитку ідентичності, ознак кризових ситуацій, сфер власної життєдіяльності, соціальної ролі дорослого і вміло застосовувати різні форми адаптації та мотивації при різних типологічних особливостях, що систематизовані нижче у табличній формі.

Таблиця 1

Типологічні особливості сучасних студентів			
Ознака типології	Автор типології	Кількість ознак	Характеристика типології студентів
За ставленням до професії	М. І. Дьяченко, Л. А. Кандибович[1]	3 типи	1 тип: студенти з позитивною професійною спрямованістю; 2 тип: студенти, які остаточно ще не визначилися; 3 тип: студенти з негативним ставленням до професії.
За ставленням до навчання і громадської активності	Подоляк Л.Г., Юрченко В.І. [1]	3 типи	1 тип: зорієнтовані на комплексний підхід до мети та завдань навчання; 2 тип: орієнтуються на вузьку спеціалізацію; 3 тип: студенти ледарі та нероби.
За психологічними ролями та навчальними	В. Т. Лісовський [2]	2 види, 11 типів	<u>-за персоналіями:</u> «Гармонійний», «Професіонал», «Академік», «Організатор»

досягнення-ми

громадської роботи», «Любитель мистецтва»

- за успішністю у навчанні:

«Старанний», «Середняк»,

«Розчарований», «Ледар»,

«Творчий», «Богемний»

Відмінники - «зубрили»

Відмінники - «розумні»

Студенти - «трудівники»

«Випадкові» – не піддаються чіткій ідентифікації

Студент – «трутень»

За ставленням до навчального процесу

Студентський фольклор [2]

5 типів

В результаті дослідження було класифіковано типологічні особливості сучасних студентів за такими ознаками як: ставлення до професії, ставлення до навчання і громадської активності, психологічні ролі та навчальні досягнення, а також за ставленням до навчального процесу загалом. Виявлено крайні точки інтерпретації характеристики типології студентів, а саме: від ефективного самоменеджменту до повної його відсутності. Найвищий рівень формують студенти з позитивною професійною спрямованістю, зорієнтовані на комплексний підхід до мети та завдань навчання, демонструють проактивні персоналії, успішні у навчанні, відмінники. Найнижчий - студенти з негативним ставленням, студенти ледарі та нероби, «розчарований», «ледар», студент – «трутень».

Аналізуючи вищезазначені рівні розвитку можна зробити графічний висновок (див. рис. 2). Найнижчому рівню досягнень – найгіршому студенту завжди притаманні ознаки кризи: сильна фрустрація, виникають сильні переживання незадоволеної потреби; загострення рольових конфліктів «студент – викладач», «студент – студент»; ціннісно-сміслова невизначеність, неструктурованість особистості (наприклад, дехто вперше дізнається про можливість самоуправління, саморегуляції та самовиховання); інфантильність (студент поводить себе як безвідповідальна людина) або вдаються до пияцтва, сексуальної розпусти, вживання наркотиків.

Найвищий рівень досягнень (ідеальний

озвучено

Максимальне використання особистого потенціалу і можливостей навколишнього середовища для досягнення

Ситте

Найнижчий рівень досягнень (найгірший

## Рис. 2. Роль самоменеджменту в житті сучасного студента

На завершення слід підкреслити, що будь-яка освітня установа повинна сприяти розвитку студента за допомогою: спеціальних дисциплін («Самоменеджмент», «Психологія» та ін.); індивідуальних і практичних завдань, що сприяють формуванню різних підходів до отримання знань; конференцій, творчих заходів, секцій, інтелектуальних ігор.

Без самоменеджменту студенту важко організувати ефективне навчання та оволодіти на високому рівні майбутньою професією. Він повинен освоїти цілепокладання для досягнення мети управління собою, діяльністю, ситуацією. Саморозвиток, самореалізація, самомотивація і самоконтроль сприяють подоланню труднощів, досягненню максимально ефективних результатів, задоволеністю собою і власним життям.

1. Подоляк Л.Г., Юрченко В.І., Психологія вищої школи: підручник. – К.: Каравела, 2008. – 352 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.psych.kiev.ua>. 2. Психологічні особливості, типологія студентів і формування студентського колективу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://works.doklad.ru/view/9uPswzA0yn0.html>

**Гаврон Є.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри менеджменту Щербакова А.С.*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ**

Інновація є ключовим чинником конкурентоспроможності країни. Ефективна діяльність промислових підприємств в значній мірі залежить від їх здатності до інноваційного розвитку, що в кінцевому результаті впливає на рівень розвитку країни загалом. На сьогоднішній день, дослідження проблем інноваційного розвитку економіки країни та шляхів їх вирішення є надзвичайно важливим й сприяє виконанню актуального наукового та практичного завдання – підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу країни.

В Україні для сприяння підвищенню ефективності використання інтелектуального потенціалу країни на державному рівні розроблено «Стратегію інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів». В даній стратегії висвітлено ряд проблем, що гальмують інтенсивний розвиток економіки на інноваційних засадах, зокрема: технологічно низькоукладна вітчизняна економіка; несприятлива система підприємництва; невідповідність сектору досліджень і розробок, освіти, винахідництва сучасним потребам та тенденціям та інше [1].

Науково-інноваційна сфера належить до тих галузей господарського комплексу України, які зазнали найбільш істотних змін в умовах трансформації економічних відносин. На думку науковців, загальні тенденції розвитку наукової діяльності в нашій державі свідчать про те, що нині відбуваються зміни в існуючій системі організації наукових досліджень і неефективно використовують наукові ресурси в країні. У цілому, інноваційний потенціал України зазнає істотних структурних змін, пов'язаних із скороченням діяльності великих наукових установ, конструкторських бюро і проектних організацій, що орієнтовані на широкомасштабні і комплексні фундаментальні та прикладні дослідження.

Для оцінки розвитку інноваційної діяльності в державі використовують кількісні показники інноваційної активності підприємств різних напрямків. Так, інноваційна активність держави формується як сукупність інноваційних заходів суб'єктів господарювання, які функціонують на її території. Інноваційну активність підприємств країни характеризують наступні показники: 1) питома вага підприємств, що впроваджують інновації; 2) питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової; 3) кількість освоєних інноваційних видів продукції; 4) кількість впроваджених нових технологічних процесів (у т.ч. маловідходних та ресурсозберігаючих) [2].

Протягом 2013-2019 років питома вага підприємств, що займалася інноваціями, має хвилеподібний характер. У 2014 році спостерігається спад інноваційної активності підприємств, що становить мінімальну активність (12,1%). У 2016 року спостерігається найбільша частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (16,6%), починаючи із 2000 року. Проте, у 2019 році інноваційна активність знову зазнає значного зменшення і становить 13,8% (найнижче значення за останніх п'ять років) [3].

Відомо, щоб наукові дослідження в країні могли надавати економічний результат, показник наукоємності ВВП повинен перевищувати 0,9% [4], й чим інтенсивніші вкладення в НДР, тим вище їх ефективність. На сьогоднішній день, в Україні частка витрат на НДДКР у % до ВВП становить 0,4%. Причому в останні роки спостерігається постійне скорочення цих витрат (із 1% у 2005 році до 0,4% у 2019 році). Тоді як провідні інноваційні країни світу такі США, Південна Корея, Швеція, Японія постійно підвищують частку вкладень у НДДКР. Зважаючи на це, для підвищення рівня інноваційного потенціалу України, НДДКР потребують збільшення фінансування.

Досить невисокий рівень інноваційного розвитку України спричинений рядом проблем, зокрема серед основних варто відзначити:

- дефіцит фінансових ресурсів та погіршення матеріально-технічної бази наукових та дослідницьких центрів;
- масову еміграцію кваліфікованої робочої сили;
- недосконалість законодавства, яке регулює інноваційну діяльність;
- відсутність механізму трансферу технологій та нерозвиненість інститутів венчурного бізнесу;
- високий ступінь фізичного та морального зносу основного обладнання;
- недосконалість методики з оцінки ефективності інноваційних проєктів;
- відсутність фондів підтримки інноваційного підприємництва [5].

Основною серед зазначених проблем, на нашу думку, є не відповідність умов правової охорони інтелектуальної власності завданням розвитку національної інноваційної системи України, адже це є причиною низької патентної активності науково-промислового комплексу. Крім того, не належний облік об'єктів права інтелектуальної власності та нематеріальних активів призводить до того, що частка інтелектуальної власності та нематеріальних активів в основних фондах за бухгалтерськими документами є вкрай низькою.

Тому, виходячи з виявлених проблем, можна визначити такі напрямки підвищення інноваційного потенціалу України в сучасних умовах:

1. законодавчі зміни щодо системи пільг та стимулів у галузі інноваційної діяльності;



2. створення інноваційної інфраструктури на загальнодержавному та регіональному рівні, яка б забезпечувала ефективне використання науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності підприємств (бізнес-інкубатори, технопарки, центри трансферу технологій);

3. розвиток та посилення дії фінансово-кредитних інститутів, що забезпечують безперервність фінансування інноваційних проєктів (венчурні компанії, інноваційні фонди);

4. формування сучасної організаційної структури управління за здійсненням інноваційної діяльності на загальнодержавному, регіональному рівні та на рівні підприємства;

5. використання маркетингових підходів щодо вивчення майбутніх потреб у нових товарах та послугах;

6. підготовка висококваліфікованих працівників та залучення їх в активні галузі для створення нових технологій;

7. активізація міжнародного наукового та науково-технічного співробітництва.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку, інноваційний сектор України характеризується дефіцитом фінансових ресурсів, що в значній мірі спричинено недоліками під час розробки ефективної інвестиційно-інноваційної політики та виконання державних цільових програм. Реалізація запропонованих заходів дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні та залучити зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність.

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів: К.: 2010. – 87 с. 2. Максименко А.Я. Інноваційна діяльність в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку // Вісник ХНАУ ім.В.В.Докучаєва. Серія „Економічні науки”. No1. 2018, С.231-238. 3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> 4. Ляшенко О. М. Результативність бюджетного фінансування наукових досліджень в Україні. Аналітична записка/ О. М. Ляшенко // Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень.–2017.–Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/biudzhet\\_fin-58b32.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/biudzhet_fin-58b32.pdf) 5. Мірошник Р.О. Проблеми використання та оцінки інноваційного потенціалу підприємств / Мірошник Р.О., Меренюк Л.В. // Вісник НУ «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління» – Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка» – 2008. – № 611. – С. 191 – 197.

**Галкін М.О.**, студент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: к.т.н., доцент Ключа О.О.*

## **АЛГОРИТМ ІНФОРМАЦІЙНИХ КОМУНІКАЦІЙ В СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ**

Інтенсивний розвиток соціальних мереж і зростання кількості користувачів в останні роки значно підвищили їхню роль в інформаційно-комунікаційному просторі. Саме тому поступово відбуваються зміни у функціонуванні засобів масової комунікації, які почали активно використовувати соціальні мережі у своїй діяльності. Соціальні мережі сьогодні сприяють якісному збільшенню аудиторії, забезпеченню зворотного зв'язку із користувачем і таким чином є важливим каналом поширення і генерування медіа-контенту.

Метою роботи: є комплексне вивчення особливостей ефективної взаємодії соціальних мереж.

Об'єкт дослідження – соціальні мережі (Facebook, Twitter, YouTube, Instagram). Предмет дослідження – система методів і прийомів використання соціальних мереж.

Соціальні мережі як особлива комунікаційна платформа: поняття «медіа» у мові походження, англійській, має кілька значень: «засіб, спосіб», «посередник», «засоби масової інформації». Проаналізувавши ресурси інтернету, з появою «інтернету» та особливо такого його сегмента, як соціальні мережі, міжособистісна чи групова комунікація легко переходить в масову [1]. Нові медіа стерли географічні відстані між людьми по всьому світу, що зумовило можливість комунікації та взаємодії в інтернеті людей, фізично розташованих у найвіддаленіших куточках Землі. Функціонування віртуальних спільнот у режимі онлайн відбувається незалежно від географічних і соціальних меж, державних кордонів. Користувачі стають залученими до інформаційного простору та отримують більше можливостей для спілкування. Зараз телебачення починає переходити в соціальні мережі та здобуває прихильників на різних платформах. Серед них телепередачі, на платформи (YouTube, iTunes, IGTV), соціальні мережі (Facebook, LinkedIn, Google+); блоги (Blogger, Wordpress, Livejournal, Blox'у; мережі міні-блогів (наприклад Twitter, Tumblr); [3]. З перманентним розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, удосконаленням освоєних способів і механізмів інформаційної роботи в цифровому середовищі перелік запропонованих систем може постійно оновлювати і поповнюватися.

Сучасні медіа намагаються засвоїти та впровадити принципи, використовуючи можливості саме соціальних мереж. Найактивніше соціальні мережі в журналістській діяльності використовуються з метою моніторингу інформації. Можливе використання мобільних сервісів –

агрегаторів, які допомагають журналістам відстежувати інформацію в соціальних мережах та керувати інформаційними потоками. Сучасні ЗМІ використовують соціальні мережі для репрезентації власного контенту, оскільки більшість споживачів інформації сконцентрована довкола цих платформ, методи роботи яких визначають інформаційну поведінку, формують інформаційні потреби, інтереси і запити. Зокрема, серед останніх анонсованих інновацій у Facebook – прийняття рішення розробниками про зниження пріоритету новин від брендів і ЗМІ на користь постам родичів, друзів і близьких людей [3]. Серед найпопулярніших інтернет-сервісів для просування контенту є Facebook та Twitter. **Facebook** – джерело інформації. Можна виокремити такі способи використання соціальної мережі Facebook в журналістській діяльності: пошук героїв для матеріалів та їх контактів; розширений збір інформації в мережі про подію чи людину, на які спрямована увага журналіста; поширення контенту; зв'язок з аудиторією, через коментарі, відгуки, оцінки, зауваження; просування рекламного контенту, який є додатковою можливістю розширення бюджету. **Twitter** – є комунікація з аудиторією, яка може змінювати свої ролі: джерело інформації, адресат, розповсюджувач. Взаємодія із соціально активними користувачами підвищує репутацію, збільшує її аудиторію, дозволяє прислухатися до побажань та порад, приймати рішення щодо оптимізації своєї діяльності. **YouTube** – це безкоштовна онлайн-служба для роботи з поточним відео, яка надає можливість всім бажаючим переглядати та надсилати власне відео. Завдяки простоті та зручності використання YouTube став одним з найпопулярніших сервісів для розміщення відеофайлів. Саме за допомогою нього можна швидко передавати інформацію та знаходити однодумців. **Instagram** – соціальна мережа, що базується на обміні фотографіями, дозволяє користувачам робити фотографії, застосовувати до них фільтри, а також поширювати їх через свій сервіс і низку інших соціальних мереж [2]. Є одним із найпопулярніших сервісів у мистецтві айфонографії. **TikTok** – соцмедійний застосунок для створення та поширення відеофайлів та онлайн-трансляцій. Сервіс запущено у вересні 2016 китайською компанією ByteDance, це найпопулярніша платформа для коротких відео в Азії, яка поширилася на інші частини світу і швидко набирає популярність. Нині знімати відео на цій платформі є популярно, оскільки зможеш отримати багато читачів. Та інші.

Зараз із популярних методів набирання аудиторії в соціальних мережах є фейкові новини, або дезінформація. Це роблять для того щоб: навіяти страх у людей, зробити за рахунок цього популярність сторінки, роз'єднати народи та країни, та створити конфлікти між групами. Найчастіше, це бувають проплачені новини, щоб тим самим створити проплачені мітинги. Також в інтернеті створюються багато ботів та фейкових сторінок для тієї чи іншої роботи. Часто зловмисники спотворюють інформацію, вдаючись до неправдивого чи однобічного

висвітлення, подаючи лише вибіркові факти, маніпулюючи в заголовках. Типи фейків: фактологічні підробки, неправдива інформація, фотофейки, відеофейк, подробиці документи. Крім того, часто використовують несправжніх експертів. Деякі фейкові новини. Журналіст із Нідерландів Роберт ван дер Ноорда виявив ботоферму місцевого поп-співака Дотана (Dotan). Спочатку пан Ноорда знайшов один акаунт, який не мав жодного друга та постив лише інформацію про співака. Далі він визначив усі дії цього акаунта: з ким він взаємодіє, кого лайкає. Вийшло близько 600 облікових записів, із них 74 фейкових. Один із дієвих інструментів, який допоміг виявити фальш, був реверсний пошук аватарок цих акаунтів. Прикладами роботи ботів називає меми «Не плати Лукойлу», кампанію #StopAdidas проти продажу футболок із символікою СРСР, чи фейсбук-шторм #пораСказатьПравду у річницю підписання пакту Молотова – Ріббентапа на сторінці пропагандистського медіа РФ Sputnik. Створення численних груп в соціальних мережах та месенджерів (найбільше: Viber, Telegram). Наприклад, група у Viber про евакуацію українців з Китаю у Нові Санжари, у якій закликали до агресивних протестів. Жахливі результати ми бачили у всіх засобах ЗМІ та соцмережах.

Сьогодні фейки: поповнення банківської картки на 5000 гривень з проханням повідомити особисті дані; Пентагон оприлюднив відео НЛО; масові протести проти карантину у світі та багато інших.

Отже: 1. На основі аналізу результатів наукових та медіа-аналітичних досліджень виявлено, що соціальні мережі як особливий тип нових медій та інформаційно-комунікаційних платформ викликають великий інтерес у суспільстві. 2. У зв'язку з активною концентрацією реальної та потенційної аудиторії інтернет-ЗМІ довкола соціальних мереж, зокрема Facebook, Twitter, YouTube, Instagram, TikTok редакції почали використовувати широкі можливості цих платформ у своїй фаховій діяльності: пошук тем, джерел інформації, коментарів, експертних думок, очевидців та учасників подій для формування колективної думки не цураючись фейкової інформації. 3. В умовах «перевантаження» інформаційного простору потрібно вміти «фільтрувати» інформацію, та не вестися на фейкові повідомлення. 4. Визначальним сьогодні є критичне мислення.

1. Амзин А. Как новые медиа изменили журналистику. 2012—2016 / А. Амзин, А. Галустян, В. Гатов, М. Кастельс, Д. Кульчицкая, Н. Лосева, М. Паркс, С. Паранько, О. Силантьева, Б. ван дер Хаак; под науч. ред. С. Балмаевой и М. Лукиной. — Екатеринбург: Гуманитарный университет, 2016. — 304 с. (Звернення 7.05.2020)2. Амирханова Г. Твиттер для журналистов [Електронний ресурс] / Гулим Амирханова // Новый репортер. — 2011. — Режим доступу: [URL:http://newreporter.org/2011/06/29/twitter-dlya-zhurnalistov/](http://newreporter.org/2011/06/29/twitter-dlya-zhurnalistov/) (Звернення 7.05.2020)3. Бабак А. Як публікувати контент від очевидців подій: поради журналістам [Електронний ресурс] / Артем Бабак // MediaSapiens. — 2016. — Режим доступу: [URL:http://osvita.mediasapiens.ua/mediaprosvita/how-to-yak-publikuvati-kontent-vid-ochividtsiv-podiy-poradi-zhurnalistam/](http://osvita.mediasapiens.ua/mediaprosvita/how-to-yak-publikuvati-kontent-vid-ochividtsiv-podiy-poradi-zhurnalistam/) (Звернення 7.05.2020)

**Галунка О.Д.**, аспірант (Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ)

## **АКТИВНІСТЬ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Уряд кожної країни у світі постійно у пошуку нових або реорганізованих економічних, політичних та соціальних методів для визнання і утримання рівня конкурентоспроможності держави і окремо кожного підприємства відповідно. Один з пріоритетних і стратегічних напрямків є дослідження інноваційного розвитку в економіці України. Однією з найважливіших і впливових галузей із народного господарства є саме будівельна галузь, але при цьому і дуже залежна від інших. Тому виникає потреба в дослідженні активності інноваційного розвитку будівельних галузей з подальшим визначенням стратегічних напрямків розвитку України в цілому.

Питаннями інноваційного розвитку цікавляться і опікуються багато науковців, дослідників. Значний вклад у розвиток цієї теми внесли такі вітчизняні автори: Полясковська К.В.[2], Гринько Т.В.[5]. Але саме проблеми інноваційного розвитку в будівельній галузі досліджують значно менше науковців: Русінко М.І.[3], Федотова С.Ю.[4], Стеценко С.П.[7], Куліков П.М.[8], Зінченко М.М.[9].

Актуальним є дослідження сучасного стану активності інноваційного розвитку в будівельній галузі України за допомогою статистичних методів та показників, які дають повне уявлення про реальний стан інноваційного розвитку будівельних підприємств так і галузі в цілому [1].

Інноваційний розвиток може розглядатись як різновид розвитку, що підвищує науково-технічний рівень виробництва (будівництва), і як певний інструмент, і з позиції процесного підходу, коли він ототожнюється з процесом структурного вдосконалення або з процесом спрямованої закономірної зміни об'єкта управління, джерелом якого є інновації [6]. Основною думкою багатьох науковців є тісний і взаємопропорційний зв'язок між інноваційним розвитком і активністю інноваційної діяльності в будівельній галузі, інноваційній політиці в цілому так і окремо взятого будівельного підприємства, його інноваційною стратегією. Ефективність, а саме результативність від активності інноваційного розвитку залежить від фінансування наукових досліджень і розробок та витрати на їх виконання.

Зміна внутрішніх витрат на виконання НДР за джерелами фінансування показує позитивну динаміку за 2010-2018 роки, особливо це спостерігається за останні 4 роки.

За 2010-2018 фінансування у науково-дослідні роботи збільшились на 8666,667 млн. грн, а це становить 206,9 %. Зростання витрат на наукові та науково-технічні роботи мають приблизно сталий характер, окрім витрат у НДР за власні кошти у 2015 (збільшення на 349,8%). Також значні але нехарактерні зміни є у позиції витрат на НДР за рахунок приватних некомерційних підприємств. У абсолютних і відносних показниках, ця різниця суттєва, що становить: спад до 1,5 % порівнюючи 2010 і 2015 роки, і значний зріст до 1974,2% у 2016р. На протязі 2017р. спостерігається значний спад до 101,5%, і знов збільшення у 2018 р. на 749,7%. Звісно, що 4 періоди не зовсім показові, тому проаналізовано динаміка внутрішніх витрат на виконання НДР за джерелами фінансування в Україні за всіма науковими напрямками за 1995-2014 роки.

Не всі структурні позиції фінансування НДР можливо порівняти і проаналізувати. Так як на протязі часу, із зміною законодавчої бази та різних нормативних документів відсутні значення таких пунктів як кошти бюджету та кошти місцевих бюджетів.

Статистичні дані [1] свідчать про значний зріст фінансування у розвиток інноваційної діяльності України загалом. На першому місці фінансово впливовим на інноваційний розвиток є держбюджет, суттєво фінансуються наукові роботи також за рахунок підприємств України та іноземних держав, останнім часом спостерігається збільшення вкладання власних коштів населення. Це загальна ситуація по Україні і вона все ж таки відрізняється від фінансування НДР за будівельною галуззю починаючи з 2005р. і до 2014р. включно.

Суттєво, те що третє місце з фінансування НДР у будівельній галузі займають іноземні держави, причинами яких можуть бути як позитивні, так негативні аспекти.

Статистичні дані по будівельній галузі, ще раз довели потребу будівельних підприємств України у науково-дослідних роботах, які є першими за розміром фінансування.

Виникає актуальність подальшого дослідження інноваційного розвитку в будівельній галузі, і розробці відповідного інструментарію для підвищення рівня потенціалу інноваційного розвитку .

Досліджуючи структуру джерел і обсяги фінансування науково-дослідних робіт в Україні, можливо стверджувати що за останні десятиліття держава поступово збільшує витрати і вкладає кошти у інноваційний розвиток країни.

Враховуючи збільшення державного фінансування у науково-дослідні роботи, потрібно загальна інноваційна політика країни, будівельної

галузі, яка б створювала умови до сталого інноваційного розвитку будівельного підприємства.

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні:[Стат. збірник]/Державний комітет статистики України.-К.: Держкомстат України. 2018-. – 108с. 2. Поляковська К. В. Інноваційний розвиток підприємств: сутність та особливості у сфері торгівлі / К. В. Поляковська // Економіка розвитку. - 2014. - № 3. - С. 93-99. 3. Русінко М.І. Дослідження інноваційної активності будівельних підприємств України, як відображення потенціалу їх інноваційного розвитку. Сталий розвиток економіки №3, 2014. 4. Федотова С.Ю. Сучасний стан інноваційної діяльності в будівництві. Економіка і держава., № 10 2008, стор. 50 - 51 № 10 2008, стор. 50 — 51 5. Гринько Т.В. Інноваційний розвиток України: тенденції та проблеми. Технологічний аудит і резерви виробництва. №1/3(9), 2013. 6. Регулювання інноваційного розвитку будівельної сфери [Електронний ресурс] / А.П. Дука // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3 (13). – С. 203-208. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html> 7. Інвестиційно-інноваційний розвиток в контексті економічної безпеки підприємства /Федоренко В.Г., Воронкова Т.Є., Ризакова Г.М., Стеценко С.П. //Монографія – ДКС центр, Київ, 2015.-350с. 8. Економіка та організація інноваційної діяльності [Текст] : навч. посіб. / Куліков П. М., Тищенко Д. О., Кулешова Н. В. ; Харк. нац. екон. ун-т. - Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. - 246 с. 9. Зінченко М.М. Врахування інтелектуально-інноваційної складової при розробці моделей вартісно-орієнтованого управління підприємством [Текст] / М.М. Зінченко // Програма та тези доп. Другої Міжнародної науково-практичної конференції «Перезавантаження будівництва: економіка, організація, менеджмент». (9-11 листопада 2016 року, м. Київ). - Київ, КНУБА, 2016. - С. 56-58.

**Гураль Н.В.**, аспірантка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Внаслідок існування різних загроз, що можуть одночасно стосуватися різних сфер діяльності підприємства виникає об'єктивна необхідність розробки та реалізації заходів, щодо вдосконалення економічних механізмів управління його фінансово-економічною безпекою.

Об'єктом системи забезпечення фінансово-економічної безпеки виступає стабільний фінансовий стан суб'єкта підприємницької діяльності в поточному і перспективному періоді. Конкретними ж об'єктами захисту виступають фінансові, матеріальні, інформаційні та кадрові ресурси. Оскільки об'єкт захисту є багатоаспектним, то ефективне забезпечення фінансової безпеки повинне ґрунтуватися на системному підході до управління цим процесом [3, с. 9].

До складу механізму управління фінансовою безпекою підприємства С.В. Васильчак відносить такі елементи: сукупність фінансових інтересів підприємства, функції, принципи і методи управління, організаційну структуру, управлінський персонал, техніку і технології управління, фінансові інструменти, критерії оцінювання рівня фінансової безпеки. У такому розумінні механізм фінансового убезпечення підприємства становить єдність процесу управління та системи управління, що відповідає існуванню діалектичної суперечності змісту (процес управління) і форми (структура управління) [2, с. 152].

Фінансова рівновага передбачає, що грошові надходження підприємства дорівнюють або перевищують потребу в капіталі для виконання поточних платіжних зобов'язань. Зважаючи на необхідність забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства можна стверджувати про те, що функціонування підприємства потребує створення, ефективної діяльності, розвитку комплексної системи фінансово-економічної безпеки. Тому важливо враховувати її основи під час стратегічного і тактичного планування, формування мети та визначення операційних цілей.

Діяльність із управління фінансово-економічної безпеки підприємства дозволяє посилити аспект усієї планової роботи, оскільки використовується для обґрунтування не тільки одного рішення, а для сукупності можливих варіантів поведінки суб'єкта господарювання залежно від змін у зовнішньому середовищі.

Визначальні завдання фінансово-економічної безпеки у процедурі стратегічного планування розвитку підприємства полягають в оцінці рівня й описі характеристик стану безпеки за кожною стратегічною альтернативою, дослідженні ризиків і чинників впливу на реалізацію стратегії, узгодженні



обраної стратегії розвитку підприємства з основами його життєдіяльності при формуванні кінцевої стратегії, моніторингу стану безпеки та врахуванні його зміни при коригуванні стратегії розвитку.

З метою забезпечення платоспроможності та ліквідності підприємства, що знаходиться в фінансовій кризі, доцільно використовувати моделі фінансової рівноваги, за якими спрямовувати ресурси варто на збільшення вхідних грошових потоків та зменшення вихідних. Збільшення вхідних грошових потоків можна досягти за рахунок наступних заходів:

1. рефінансування дебіторської заборгованості;
2. стимулювання збуту основної продукції;
3. мобілізації внутрішніх резервів самофінансування;
4. залучення додаткового акціонерного капіталу;
5. одержання нових позик.

Вихідні грошові потоки зменшуватися в результаті таких заходів:

1. реструктуризації кредиторської заборгованості;
2. заморожування інвестицій;
3. перегляду дивідендної політики;
4. зниження собівартості продукції.

Система санаційних заходів, що ґрунтується на використанні моделей фінансової рівноваги в довгостроковому періоді, формує тактичний механізм фінансової стабілізації.

Для недопущення фінансових втрат при формуванні структури капіталу підприємства потрібно враховувати правила для гарантування вкладень інвесторів і кредиторів та для аналізу фінансового стану підприємства. До основних правил фінансування підприємств належать:

1. золоте правило фінансування;
2. золоте правило балансу;
3. правило вертикальної структури капіталу.

По мірі збільшення рівня ризику та, відповідно, зниження фінансово-економічної безпеки підприємства необхідно активізувати діяльність із зміцнення безпеки, що потребує збільшення обсягів фінансування таких заходів або здійснення окремих організаційних дій. Відповідно, якщо стан безпеки низький, проте підприємство має змогу виділити на політику управління безпекою значні фінансові ресурси, доцільно обирати стратегію «інституціоналізації та послідовного зміцнення». Згідно з нею підприємству потрібно здійснити комплекс заходів інституційного та організаційного характеру, які передбачають створення відповідних внутрішніх нормативних документів, що регламентують діяльність підприємства з безпеки та створити відповідну структуру (відділ, службу) чи надати певні повноваження вже існуючим відділам. Крім того, ця стратегія передбачає здійснення постійного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування на предмет виявлення чинників впливу на

функціональні складові безпеки, вжиття превентивних заходів із недопущення реалізації потенційних загроз.

Якщо стан безпеки низький, а фінансові можливості підприємства середні, то доцільно обрати стратегію «сегментованого забезпечення», що передбачає виділення коштів на безпеку за найбільш важливими (найменш захищеними) аспектами діяльності (функціональними складовими безпеки) з метою недопущення критичних змін життєдіяльності.

У випадку обмежених фінансових можливостей та низького стану безпеки суб'єкту господарювання доцільно обрати стратегію «делегування функцій», яка передбачає надання повноважень з безпеки існуючим службам та відділам підприємства.

У ситуації, коли підприємство немає достатніх фінансових ресурсів на політику безпеки та діє в умовах середнього рівня ризику, воно може обрати стратегію «часткового врахування», яка передбачає здійснення заходів для запобігання окремим, лише найбільш істотним ризиків, свідомо приймаючи ризик настання менш значних загроз. Діяльність підприємства зводиться до часткового врахування витрат, пов'язаних із реалізацією загроз.

У випадку середніх фінансових можливостей та прийнятного стану безпеки доцільною видається реалізація стратегії «комплексного гарантування». Підприємство, володіючи середніми фінансовими ресурсами та діючи в умовах низької ймовірності настання загроз, здатне фокусувати політику в сфері безпеки за окремими функціональними складовими[1, с. 145].

За прийнятного стану фінансово-економічної безпеки підприємству з великими фінансовими можливостями пропонується використовувати стратегію «системного планового забезпечення». Це передбачає виділення достатньої кількості ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових), необхідних для планування основних показників, повноцінного моніторингу, контролю та забезпечення безпеки за кожною функціональною складовою в умовах низької ймовірності настання загрози. Зрозуміло, що цей тип стратегії найкращий, адже гарантується найповніша системна сукупність заходів управління безпекою при найменш ймовірному настанні загроз.

1. Варналій З. С., Буркальцева Д. Д., Насенко О. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: Монографія / За заг. ред. проф. З. С. Варналія. – К. Знання України, 2011. – 299 с.
2. Васильчак С. В. Управління фінансовою безпекою підприємства / С. В. Васильчак, Н. В. Процикевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.18. – С. 151-153.
3. Хістева О. В. Фінансовий потенціал як основа фінансової самодостатності економічної системи / О. В. Хістева, Т. О. Сторкіна // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013. – т. 9, № 1. – С. 5-13.

**Гутель К.С, Андрушак Т.О.**, студенти (Національний університет водного господарства та природокористування, м Рівне)

*Науковий керівник: к.с.-г.н., доцент Судук О.Ю.*

## **ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЛІДЕРСТВО**

На сучасному етапі розвитку суспільства перед нами постають все складніші питання, що потребують вірних й виважених рішень, ефективного й відповідального управління різноманітними процесами, де не останню роль відіграє особистість лідера-керівника, його професійна й особистісна компетенція. Саме потреба в ефективному управлінні організацією в умовах трансформаційних процесів та кризових ситуаціях зумовлює появу низки сучасних концепцій лідерства.

Проблема лідерства, як одного з механізмів управління соціальними групами й суспільством у цілому, є предметом роздумів і наукових пошуків уже не одне тисячоліття. Дослідженню питань лідерства присвятили свої праці Адизес І., Бартел С., Гоулман Д., Бояцис Р., Маккі Е. [1, 2, 3, 4] та багато інших науковців та практиків.

В наш час лідеру не достатньо мати тільки високий рівень розумового інтелекту (IQ) та вміння налагоджувати зв'язки. Так само йому необхідно вміти контролювати свої емоції, розпізнавати їх причини. Саме про це наголошує Д. Гольман [3], коли зазначає, що емоційний інтелект – це розумна поведінка в емоційній сфері. Отже, робота лідера, керівника включає емоційну першооснову. Зазвичай, цей ключовий аспект лідерства ігнорується, але саме він визначає, чи приведуть зусилля лідера до бажаного результату.

Концепція емоційного лідерства заснована на теорії емоційного інтелекту. Термін «емоційний інтелект» (EQ) з'явився в 90-х рр. XX ст. завдяки американським психологам П. Саловею та Дж. Майеру. На їх думку, «емоційний інтелект» – це здатність усвідомлювати, досягати та генерувати емоції в такий спосіб, щоб сприяти мисленню, розпізнавати емоції та те, що вони означають, та відповідно управляти ними таким чином, щоб сприяти своєму емоційному та інтелектуальному росту» [4, с. 6].

Емоційний інтелект як здатність управляти собою й іншими людьми, за Д. Гоулманом, містить: самосвідомість, самоконтроль, соціальну чуйність, керування відносинами [3, с. 53]. Сутність теорії емоційного лідерства полягає в тому, що лідер повинен направляти колективні емоції в потрібне русло, створювати атмосферу дружності, боротися з негативними настроями. Вона передбачає емоційну компетентність, можливість надання емоційної підтримки, вміння управляти собою та відносинами з іншим людьми.

Цікавим є питання стосовно того, які особистісні характеристики, крім зазначених Д. Гоулманом, здатні впливати на становлення емоційних лідерів, наприклад, рівень IQ та креативність.

Низка досліджень, проведених вченими всього світу, показує взаємозв'язки між лідерством та рівнем загального інтелекту (IQ), емоційного інтелекту (EQ) та креативності (креативності як оригінальності, що передбачає творчий підхід, можливість створення нового). Результати дослідження показали значущі відмінності між рівнем IQ та статусом індивіда в групі (рис. 1). Середнє значення IQ серед лідерів становить 123, що відповідає високому рівню загальних здібностей, у той час як серед аутсайдерів середнє значення IQ нижче – 104, що відповідає середньому рівню. Слід зазначити, що максимальний рівень IQ, що зустрічається як серед лідерів, так і серед аутсайдерів є досить високим, однак серед лідерів він вищий. При аналізі мінімального рівня IQ спостерігається істотна різниця: серед лідерів мінімальне значення IQ 98 балів, що відповідає середньому рівню, у той час як серед аутсайдерів мінімальний рівень – 64 бали, що є дуже низьким показником [2].

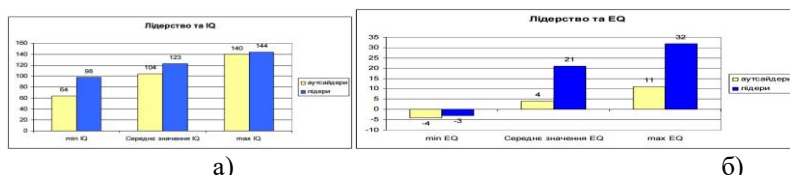


Рис. 1. Лідерство й рівень інтелекту (а) та лідерство й рівень емоційного інтелекту (б) (порівняно з аутсайдерами) [2]

Середнє значення емоційного інтелекту для лідерів складає 21 бал, що відповідає середньому рівню EQ. У той час як серед аутсайдерів цей показник становить 4 бали, що відповідає низькому рівню EQ. Існує велика різниця і в максимальному значенні рівня емоційного інтелекту між лідерами та аутсайдерами, максимальне значення EQ у лідерів становить 32 бали, у той час як серед аутсайдерів тільки 11 балів. Тобто всі аутсайдери мають низький рівень інтелекту. Мінімальне значення за групами мало відрізняється. Креативність (оригінальність) припускає здатність створювати незвичайні ідеї, відхилитися в мисленні від традиційних схем (нестандартні підходи, що відрізняються від загальноприйнятих), швидко вирішувати проблемні ситуації. Рівень креативності лідерів у цілому значно вищий за рівень креативності аутсайдерів. Так, 17,65% лідерів характеризуються високим рівнем креативності, серед аутсайдерів таких – 12,5%. 76,47% лідерів мають середній рівень креативності, серед аутсайдерів таких – половина (50%). Серед лідерів дуже невелика кількість таких, що характеризуються низьким рівнем креативності, у той час як серед аутсайдерів таких 37,5% [2].

Можемо припустити, що креативність є значущою для становлення лідера, особливо коли вона трансформується в креативність дії – проявлення креативності в професійній діяльності. Водночас, на наш погляд, індивід з низьким рівнем креативності може посісти лідерську позицію (що мало вірогідно), але йому буде важко її втримати. Таким чином, було простежено взаємозв'язки між лідерством та індивідуальними характеристиками (загальним рівнем інтелекту, рівнем емоційного інтелекту та креативністю), що дозволяє удосконалити визначення емоційного лідерства, висвітлити його переваги, порівняно з іншими типами лідерства.

На нашу думку, емоційне лідерство – це здатність формувати колектив і вести його до намічених цілей на основі, по-перше, індивідуальних якостей (рівня інтелекту не нижче за середній, високого рівня емоційного інтелекту, рівня креативності не нижче за середній), по-друге, особливого емоційного профілю: здатності викликати повагу, довіру, певною мірою викликати емоції симпатії, дружби, інтересу та радості, не викликати сором, зніяковілість, сум та відразу.

Перевагами емоційного лідерства, порівняно з іншими типами лідерства, є:

- спроможність аналізувати власні емоції та розпізнавати їх вплив на себе, інших, ситуацію в цілому;
- використання інтуїції при прийнятті рішень;
- адекватна самооцінка: розуміння власних сильних сторін і меж своїх можливостей;
- уміння контролювати руйнівні емоції й імпульси;
- ініціативність та креативність дії, що мають місце в професійній діяльності, сприяють розвитку організації;
- сприятливий для роботи емоційний клімат у колективі;
- використання командної роботи та співробітництва.

Високий рівень розумового інтелекту (IQ), не виступає гарантією успіху в управлінні, бізнесі, кар'єрі. Ефективність діяльності керівника на 80% залежить від рівня емоційного інтелекту. Керівник може мати хороший рівень знань, розвинене логічне мислення, але ніколи не стане лідером. Саме тому важливим завданням на сьогодні постає розвиток емоційної компетенції та формування емоційного лідерства у керівного складу організацій. Отже, теорія емоційного лідерства у XXI ст. буде привертати до себе все більше дослідників, серед яких певно з'являться і вітчизняні вчені.

1. Адизес И. Развитие лидеров: Как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями иных стилей / Ицхак Калдерон Адизес; Пер. С англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 259 с

2. Белікова Ю.В. Емоційний профіль лідера / Ю.В. Белікова // Соціальна психологія. – 2012. – № 2.

3. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта : пер. с англ. / Д. Гоулман, Р. Бояцис, Э. Макки. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 302 с.

Гуша П.В., к.э.н., доцент (Полесский государственный университет, г. Пинск)

## **ОПТИМИЗАЦИЯ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

В условиях резких колебаний цен на энергоносители важнейшая задача, которая стоит перед сельским хозяйством Республики Беларусь – это максимальное повышение эффективности производства оптимального объема сельскохозяйственной продукции. Одним из направлений, направленных на достижение этой цели, является оптимизация и совершенствование системы материального и морального стимулирования труда работников сельского хозяйства.

Рыночная модель экономики характерна отказом от жестких регламентированных мер управления персоналом и переходом к более либеральным, демократическим, создающим у работников заинтересованность в достижении запланированной стратегии и тактики хозяйственной деятельности предприятий. В этой ситуации необходимо найти такую модель организации системы материального стимулирования труда, которая бы как можно больше заинтересовала работников в высокопроизводительном труде.

При разработке конкретных схем оплаты важно сделать систему оплаты труда прозрачной и понятной для каждого работника, повысить заинтересованность работников в качественном выполнении своих обязанностей, предоставить руководителям отраслей и подразделений возможность корректировать и оптимизировать основную и дополнительную оплату труда, увязать эффективность работы подразделения, отрасли и предприятия с размером оплаты труда коллектива и каждого работника в отдельности.

Для повышения стимулирующей роли заработной платы недостаточно использовать только денежные средства. Во многих предприятиях эти источники в настоящее время еще ограничены. Поэтому с учетом особенностей распределительных отношений доходы работников от общественного производства должны складываться из двух частей: денежной и натуральной оплаты труда. При этом соотношение данных частей должно зависеть от уровня экономического развития предприятий.

Определить оптимальное соотношение выплат, составляющих систему материального стимулирования труда, можно при помощи решения экономико-математической задачи, цель которой – найти их оптимальное соотношение при достижении максимума прибыли.

В основе построения задачи использована типовая экономико-математическая модель оптимизации специализации и сочетания отраслей сельскохозяйственного предприятия, которая дополнена блоком ограничений по формированию валового дохода и распределению валового дохода и прибыли. Объект исследования – ОАО «Плещицы» Пинского района Брестской области.

Для обоснования исходной информации задачи использована система взаимосвязанных информационных моделей, представленных

корреляционными моделями. На основе исходной информации составлена развернутая экономико-математическая модель оптимизации специализации и сочетания отраслей сельскохозяйственного предприятия при условии оптимального соотношения выплат, составляющих систему материального стимулирования, с целью получения максимума прибыли. В задаче все стоимостные показатели рассчитаны на основании средних цен базового периода (2017 г). В результате решения задачи была оптимизирована структура посевных площадей, поголовье животных, районы кормления животных и другие факторы, оказывающие влияние на эффективность производства продукции.

На основании полученного решения можно сделать вывод, что для достижения более высоких результатов требуется изменить структуру выплат, составляющих систему материального стимулирования труда (табл. 1)

Таблица 1

Структура выплат, составляющих систему материального стимулирования труда ОАО «Плещицы»

Вид стимулирующих выплат	Фактическое значение	Расчетное значение
Оплата труда в денежной форме	65,4	62
Оплата труда в натуральной форме	4,1	21
Премии	15,7	14
Выплаты, имеющие социально-бытовой характер	14,8	3
Итого	100	100

В 2017 году оплата труда в денежной форме в структуре стимулирующих выплат занимала 65,4%, в то время как премии составляли всего 15,7%. В дальнейшем целесообразно больше внимания уделять материальному стимулированию за результаты производственной деятельности в виде натуральной оплаты труда. Результаты решения разработанной модели позволяют рекомендовать следующую структуру выплат, составляющих систему материального стимулирования: доля премий не должна быть ниже 14%, оплата труда в денежной форме должна быть не менее 62%, выплат, имеющих социально-бытовой характер не более 3%. Оплата труда в денежной форме должна составлять не менее 21% от общего фонда оплаты труда.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод, что рациональная организация системы материального стимулирования является мощным средством активизации человеческого фактора. Необходимо, чтобы в систему материального входили основная денежная оплата труда, премии, оплата труда в натуральной форме, выплаты, имеющие социально-бытовой характер (трудоые и социальные льготы). Установленная их оптимальная структура будет стимулировать любые аспекты трудовой активности, что, в конечном итоге, повысит экономическую эффективность производства.

**Джинджоян В.В.**, к.е.н, доцент (ВНПЗ «Дніпровський гуманітарний університет», м. Дніпро)

## **ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ВИКОНАННЯ ВНУТРІШНІХ СОЦІАЛЬНИХ ФУНКЦІЙ**

Новітні економічні перетворення суспільства негативно відбилися на стані та якості соціально-трудових відносин: скорочується чисельність зайнятих на підприємствах; зростає число конфліктних ситуацій в соціально-трудовій сфері; відбувається обмеження фінансових коштів, що спрямовуються на оплату праці; знижується ступінь соціальної захищеності працівників підприємств. Бурхливе формування суспільства ринкового типу призвело до трансформації системи соціальної стратифікації, в результаті реформ суспільство виявилось розколоте між значним розширенням доходів та багатства, слабо представлений середній клас як основна частина розвиненого суспільства. Збільшилася різниця в капіталах, посилилася економічна нерівність. В умовах послаблення можливості впливу органів державної влади в соціальній сфері обумовлює підвищення ролі соціальних функцій підприємств, певної орієнтованості економіки в цілому на покращення соціальних умов населення. Активізація соціальних функцій підприємств, реалізація необхідних соціальних практик стають одним з значущих факторів успішного та стійкого розвитку не тільки окремих підприємств, але й економіки України в цілому. У цих умовах недооцінюється роль конкретних способів реалізації соціальних функцій підприємств, зокрема опцій соціального пакета підприємства. Вищезазначені аспекти зумовлюють проблему дослідження соціального пакета підприємства як способу реалізації соціальних функцій підприємства з позицій зниження рівня стратифікації в сучасному суспільстві на прикладі підприємств туристичної галузі України.

За таких умов стає очевидним протиріччя між суспільними потребами в зниженні рівня соціального розшарування доходів в суспільстві, подоланні бідності працюючого населення, формування середнього класу та подальшої популяризації виконання соціальних функцій підприємства, з одного боку, та недостатньою розробленістю конкретних способів реалізації соціальної функції підприємства, з позицій впливу на внутрішні показники діяльності підприємства. Тому метою цього повідомлення стало удосконалення засад управління підприємствами туристичної галузі України на основі розрахунку залежностей покращення фінансових показників від виконання внутрішніх соціальних функцій підприємства.

Для виконання наукового завдання нами було сформовано ряд показників які, на нашу думку, відображають основні аспекти потенційного впливу виконання підприємством своїх соціальних функцій на фінансовий стан. По-перше, на нашу думку це коефіцієнт обороту персоналу (%). Значна



кількість підприємств заявляють, що виконання внутрішніх соціальних функцій дозволяє знизити коефіцієнт обороту персоналу, інші аналізовані підприємства на протигагу першим акцентують увагу, що виконання внутрішніх соціальних функцій не впливає на фінансовий стан. В контексті людських ресурсів оборот – це акт заміни співробітника новим співробітником. В цілому розрив трудових відносин між підприємством та працівниками можуть складатися з звільнення, виходу на пенсію, смерті, переведення до іншого підрозділу та звільнення. Коефіцієнт плинності кадрів або коефіцієнт обороту персоналу – це відсоток працівників у робочій силі, які звільняються протягом певного періоду часу. Підприємства галузі в цілому вимірюють рівень оборотності протягом фінансового або календарного року. Якщо роботодавець має високу плинність кадрів у порівнянні з конкурентами, це означає, що у співробітників цієї компанії середній термін володіння менше, ніж у інших компаній в тій же галузі. Висока плинність кадрів може бути шкідлива для продуктивності компанії, якщо кваліфіковані працівники часто йдуть, а в робочій масі великий відсоток новачків. В рамках авторського дослідження аналіз зазначеного показника надає можливість виявити реального впливу виконання внутрішніх соціальних функцій на цей аспект діяльності аналізованих підприємств.

По-друге, на нашу думку, це динаміка рівня витрат на просування послуг. Так в цілому зв'язки з громадськістю (PR) – це практика управління випуском та розповсюдженням інформації між фізичною особою або організацією (такий як бізнес, державна установа чи некомерційна організація) та громадськістю. Зв'язки з громадськістю можуть включати в себе організацію заходів, що представляють суспільний інтерес, новини, які не вимагають прямої оплати. Це відрізняє PR від реклами як форми маркетингових комунікацій. Зв'язки з громадськістю спрямовані на створення або отримання покриття для клієнтів безкоштовно, не сплачуючи за маркетинг або рекламу. Для підприємств туристичної сфери як правило метою зв'язків з громадськістю є інформування громадськості, потенційних клієнтів, інвесторів, партнерів, співробітників та інших зацікавлених сторін, і в кінцевому підсумку переконати їх підтримувати позитивний або сприятливий погляд на організацію, її керівництво, продукти. На нашу думку, виконання внутрішніх соціальних функцій підприємства дозволить створити позитивну репутацію серед співробітників зокрема і стейкхолдерів в цілому, тим самим зменшуючи витрати на утримання спеціалістів даного напрямку.

По-третє, на нашу думку, це рентабельність продажів. У бізнесі операційна маржа – також відома як маржа операційного прибутку, рентабельність продажів – являє собою відношення операційного прибутку до чистих продажів, зазвичай подану у відсотках. В рамках авторського дослідження рентабельність продажів є індикатором прибутковості і серед підприємств туристичної галузі часто використовується для порівняння прибутковості компанії в контексті галузі. Примітно, що цей показник не враховує капітал (інвестиції), використаний для отримання прибутку. На

відміну від прибутку до вирахування відсотків, податків, зносу і амортизації, операційна маржа враховує витрати на амортизацію таким чином даючи змогу опосередковано визначити результативність співробітників.

По-четверте, на нашу думку, це об'єм продажів, відсотків до попереднього року. В рамках авторського дослідження, важливо визначити як співробітники готові проявляти високий рівень лояльності та демонструвати високі темпи продуктивності.

По-п'яте, на нашу думку, це дохід компанії до вирахування відсотків, податків, зносу та амортизації, що являє собою облікову міру, розраховану з використанням виручки підприємства до вирахування процентних витрат, податків, зносу та амортизації як показник поточного операційного доходу підприємства (тобто скільки прибутку вона отримує від своїх нинішніх активів та операцій з продуктами, які вона виробляє та продає). В рамках авторського дослідження виявлення впливу виконання внутрішніх соціальних функцій саме на дохід компанії до вирахування відсотків, податків, зносу та амортизації дозволить нівелювати існуючі зміни податкової політиці.

1. Джинджоян В.В. Влияние уровня использования ИТ на развитие туризма и гостеприимства [Електронний ресурс] / В.В. Джинджоян, В.В. Волок // *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. – 2019. – №1(18). Режим доступу: [http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/18\\_2019/53.pdf](http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/18_2019/53.pdf) 2. Сазонець І.Л., Гессен А.Є. Соціальні програми підприємства та вдосконалення системи послуг. *Ефективна економіка*. Електронний ресурс. – 2014. – № 2. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3751>. 3. Сазонець І.Л., Гессен А.Є. Теоретичні та практичні підходи до формування державних і корпоративних соціальних програм. *Стратегія і тактика державного управління* : зб. наук. праць. – Рівне : НУВГП, 2018. – №1-2. – С. 111-119. 4. Сардак С.Е. Маркетинг : навч. посіб. / С.Е. Сардак, В.В. Джинджоян. – Дніпро: ДГУ, 2018. – 242 с. 5. Сардак С.Е. Науково-методичні основи управління розвитком виробництва у національній економіці: Монографія / С.Е. Сардак, В.В. Джинджоян. – Д.: Видавництво «Інновація», 2010. – 175 с.

**Євгейчук А.П.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: к.е.н, доцент Фроленкова Н.А.*

## **РИНОК ЕКСПОРТУ ЗАМОРОЖЕНИХ ЯГІД: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Останніми роками основною світовою тенденцією на ринку ягід стало збільшення попиту на споживання свіжих плодів. Ця тенденція зумовлена підвищенням популярності здорового способу життя та здорового харчування. Глобальний ринок відреагував на збільшення попиту пошуком можливостей забезпечення споживачів ягодами незалежно від пори року з урахуванням особливостей логістики ягід з різних регіонів планети. Відтак, підвищується пропозиція не лише свіжих, а й заморожених ягід, які легко зберігаються, транспортуються і доступні протягом усього року.

Аналітики прогнозують на найближчі роки розвиток ринку замороженої продукції. Попит на ринках, насамперед європейських країн, стимулюватиме українські підприємства до збільшення випуску замороженої продукції. Найактивнішими споживачами вітчизняної замороженої продукції є Польща, Білорусь і Литва. Значну кількість вітчизняних заморожених ягід поставляють до країн ЄС, і навіть до США. Враховуючи світові тенденції, розвиток ягідного бізнесу в Україні тільки починається, і перспективи у нас величезні.

Вже в 2018р Україна здійснила рекордний експорт плодово-ягідної продукції - на суму 229 млн дол. США, а це на 17 % більше у порівнянні з 2017 роком. З них експорт заморожених фруктів і ягід приніс Україні рекордні \$ 78 млн виручки. Таким чином заморожені ягоди – це друге за значимістю джерело експортної виручки в плодоовочевому секторі України, після волоських горіхів (117 млн. дол.). На третьому місці опинився експорт яблук і груш (15 млн дол.). Їхня сумарна частка в експорті продукції садівництва сягнула майже 92 %.

В структурі замороженої продукції переважає чорниця, значну частку експорту займає бузина, малина, ожина. Популярними в Європі є дикорослі ягоди: брусниця, журавлина, аронія, терен, шипшина, обліпіха, горобина, дика вишня, лісова суниця.

З 2018р. Україна вийшла на третє місце в світі за темпами приросту експорту лохини і скоро наздожене Польщу за обсягом, поступаючись лише Перу і Португалії. Темпи приросту експорту лохини з України оцінюються фахівцями в 60% на рік. За прогнозами інвестиційного департаменту Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО), через п'ять років Україна зможе експортувати близько 20 тис. тонн лохини, переважно в свіжому вигляді. Проте щоб досягти такого показника, виробникам ягід потрібно активніше включатися в процес підвищення якості продукції.

Головним ринком збуту для українських фруктів, ягід та горіхів у 2018 р. була Франція. Поставки української плодово-ягідної продукції в цю країну зросли за рік на 5% до \$15,7 млн. Відвантаження заморожених ягід українського виробництва до Франції вирости на 13%. Найбільше зріс український експорт до Франції в категоріях заморожених ягід і свіжих яблук. Поставки замороженої суниці садової (полуниці) у Францію вирости більш ніж у 1,5 рази. Експорт замороженої малини збільшився за рік на 19%.

Обсяг експорту українських заморожених ягід і фруктів за період з червня по вересень 2019 року включно знизився на 14,2%. Масове знищення плантацій малини після двох поспіль років з низькими закупівельними цінами призвело до різкого скорочення пропозиції сировини для заморозки в 2019 році. Проте загалом експорт овочів, фруктів, ягід і горіхів, свіжих, заморожених і сушених приніс Україні у 2019 році \$339 мл - на 9,4% більше, ніж у 2018 році, і на 20,1% більше, ніж у 2017 році.

За поточними результатами 2020 року на зовнішні ринки зі свіжої ягоди експортується переважно тільки лохина. Головні ринки — Нідерланди і Великобританія, а також Білорусь. Нестача робочої сили для збору врожаю ягід у країнах ЄС та зменшення обсягів зібраної сировини, надає Україні можливість наростити власне виробництво, переробку та експорт плодово-ягідної продукції. Прогноз по ринку заморожених ягід оптимістичний: якщо навіть карантин триватиме, то у замороженої продукції менше ризиків. І якщо будуть проблеми зі свіжими ягодами, то не виключено, що в цьому році виробники почнуть заморожувати і лохину.

Головними ринками збуту для українських експортерів залишились країни Європейського Союзу, які закуповують приблизно 2/3 нашої плодово-ягідної продукції. Українська продукція садівництва користується найбільшим попиту у Польщі, Туреччині, Франції, Білорусі, Греції, Нідерландах та Італії.

Крім того, за два роки Україна збільшила експорт заморожених ягід до Китаю в 11 разів. Таким чином Україні вдалося обійти Польщу і зайняти в рейтингу постачальників заморожених фруктів і ягід в Китай почесне восьме місце. Відповідно, перспективи поставок ягід на ринок Китаю з України ще далеко не вичерпані, хоча Китай також і є великим експортером цієї продукції. Проте в останні роки Китай перетворився в нетто-імпортера. Щорічно Китай імпортує заморожених фруктів і ягід на \$225 млн доларів США, а експортує — на \$197 млн доларів. При цьому обсяги імпорту цієї продукції зростають, а обсяги експорту навпаки знижуються.

Отже, заморожені овочі та фрукти – це дуже перспективна інвестиційна ніша в Україні та створює безліч можливостей для фермерів, приватних господарств по виробництву сировини для заморозки. Для порівняння, сусідня Польща експортує заморожених ягід на \$ 500 млн за

рік, при цьому можливості України набагато вищі, враховуючи більш низькі витрати на робочу силу, електроенергію, землю.

Однією з особливостей вітчизняного ринку є те, що більшість ягід вирощується у домогосподарствах, а на промислові підприємства припадає лише 15% усіх вирощених плодів. По-друге, ринок свіжих ягід має велику залежність від сезонності, а виробництво заморожених дозволяє повністю позбутися залежності від пори року. Експорт заморожених ягід та плодів є перспективним способом вирішення проблеми втрат від сезонного зниження цін на свіжу продукцію для українських фермерів.

Головними чинниками, які перешкоджають нарощуванню експорту ягід, є те, що невеликі бізнес-одиниці, що переважають в українському ягідництві, не в змозі забезпечити міжнародний рівень якості та сформувати великі експортні партії, організувати їх доведення до експортних стандартів і заморозку, потрібні потужності для післяурожайної обробки та охолодження тощо. Істотними бар'єрами для експорту є також замалий обсяг партій, неспроможність самостійно зібрати необхідний пакет документів, знайти виходи на європейських партнерів.

Проте, є і позитивні моменти, які дозволяють галузі замороженої продукції стати інвестиційно привабливою. Наприклад, стосовно заморожених ягід, які нині у трендах здорового харчування в Європі, – скасування ввізних мит для українських експортерів надало змогу знизити ціну на 12-14%. Для підтримки техніко-технологічної модернізації виробництва для його відповідності стандартам НАССР, а також нарощування потенціалу експорту за рахунок сільськогосподарської кооперації розроблені урядові програми підтримки сільського господарства. Зокрема, це можливість отримати дотації на функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та до 40% компенсації від вартості придбаної техніки та обладнання вітчизняного виробництва.

Таким чином, дана сфера є перспективною для малого і середнього бізнесу, дозволяє зконцентрувати увагу бізнес-одиниці або на окремому етапі (збір, переробка, замороження, реалізація), або на повному циклі, в залежності від своїх інвестиційних можливостей та виробничих потужностей.

**Завадська Ю.І.**, студентка, **Бояр А.О.**, д.е.н., професор  
(Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки, м.  
Луцьк)

## **ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК**

На сучасному етапі розвитку світової економіки транснаціональні корпорації (ТНК) є однією з його визначальних рис. Вони доволі швидко розвиваються і їх функціонування становить основу економічного зростання, технологічного прогресу в будь-якій розвиненій країні. Однак з іншого боку, ТНК самі є могутнім механізмом впливу на світову економіку. Тому в даний час актуальною є проблема правового регулювання діяльності ТНК. Не зважаючи на масштабність діяльності ТНК, цей вид організації господарської діяльності відносно новий і не до кінця врегульований законодавчо. Регулювання діяльності транснаціональної корпорації є складним процесом, адже вона має безліч представництв в різних країнах, які, зі свого боку, мають різні системи законодавств.

Правове регулювання діяльності ТНК як на регіональному, так і на глобальному рівнях сьогодні ще далеко від необхідного, хоча існують деякі міжнародні правові документи, які виконують більшою чи меншою мірою такі регуляторні функції. Серед них варто виділити: Проект Кодексу поведінки ТНК; Кодекс іноземних інвестицій, прийнятий у 1970 р. латиноамериканськими державами – учасниками Андського пакту: Болівією, Колумбією, Перу, Чилі (до 1976) і Еквадором; Хартія економічних прав та обов'язків держав, затверджена резолюцією Генеральної Асамблеї ООН у 1974 р.; Регіональна декларація про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства від 21 червня 1976 р.; «Принципи контролю за обмеженням ділової практики монополій і корпорацій», схвалені у 1980 р. Генеральною Асамблеєю ООН [1]. Варто детальніше зупинитись і проаналізувати кожен з цих документів.

Проект Кодексу поведінки ТНК вперше визначив принципи діяльності транснаціональних корпорацій. У пункті 1 (а) Кодексу були передбачені деякі обов'язки ТНК, які можна звести до таких: поважати суверенітет країни перебування; виходити з економічної мети та політичних завдань, що проводяться державою у країні перебування; поважати соціально-культурні цілі, цінності та традиції країни перебування; не втручатися у внутрішні справи країни перебування; не займатися діяльністю політичного характеру; утримуватися від практики корупції; дотримуватись законів та постанов, що стосуються обмежувальної ділової практики; дотримуватись положень, що стосуються передачі технологій та охорони навколишнього середовища [2]. Проект Кодексу поведінки ТНК так і залишився проектом, який декілька разів переглядався, однак, зрештою, так і не ухвалений. Основними причинами цього, на думку В. Наталухи, були розбіжності між позиціями основних груп учасників

переговорів із питань визначення ТНК та співвідношення між зобов'язаннями ТНК і держав. Можна погодитися з думкою автора про те, що для повноцінної і ефективної реалізації зазначеного документа необхідним було створення органу, до повноважень якого входило б здійснення контролю і застосування відповідних санкцій [3, с. 114].

Наступним важливим кроком для розвитку системи правового регулювання ТНК як специфічного та перспективного суб'єкта міжнародних відносин було ухвалення Кодексу іноземних інвестицій у 1970 р. Болівією, Колумбією, Перу, Чилі і Еквадором. Цей документ вважається досить суперечливим актом міжнародного права, тому що містив протиріччя з національним законодавством держав-підписантів. У ньому було запропоновано обмежувальний режим в регулюванні іноземних інвестицій у регіоні, який передбачав: класифікацію філій залежно від їхньої частки закордонної власності; обмеження на створення нових підрозділів, реінвестицію прибутку філій та використання іноземних кредитів; контроль за передачею технології від материнських корпорацій до інших дочірніх підрозділів. Чилі стала першою країною, яка вийшла з цієї угоди. Інші учасники згодом теж домовилися призупинити на своїй території дію Кодексу. Водночас прагнення країн Андійської групи до укладення міжнародної угоди, яка б регулювала діяльність ТНК, після першої невдалої спроби не ослабло. У 1986 і 1991 роках були ухвалені Резолюції 220 і 291, які істотно лібералізували Кодекс 1970 року [1].

Велику увагу розвитку міжнародного економічного співробітництва приділяє Організація Об'єднаних Націй. За її ініціативою було прийнято ряд міжнародно-правових документів, один з них Хартія економічних прав та обов'язків держав (1974 р.). Як відомо, Хартія 1974 р. закріпила положення, спрямовані на обмеження діяльності ТНК. У ній були зазначені наступні принципи: кожна держава має право регулювати і контролювати діяльність ТНК у межах дії національної юрисдикції та вживати заходів для забезпечення того, щоб така діяльність не суперечила її законам, нормам та постановам і відповідала економічній та соціальній політиці країни; міжнародні корпорації не повинні втручатися у внутрішні справи приймаючої країни та ін. [4].

Одним з документів наддержавного управління та регулювання процесів функціонування транснаціональних структур на регіональному рівні була «Декларація про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства» (21 червня 1976 р.). Серед основних питань, що розглядалися у декларації, були сформувані правові принципи дотримання існуючих норм міжнародного права, вирішення суперечок стосовно проблеми співробітництва країн базування з країнами перебування тощо. До зазначеного документу був прикріплений додаток «Керівні принципи для багатонаціональних підприємств», норми якого не носили обов'язкового характеру (диспозитивний принцип) [5].

Щодо «Принципів контролю за обмеженням ділової практики монополій і корпорацій», схваленими у 1980 р. Генеральною Асамблеєю ООН, то даний документ містить комплекс узгоджених на багатосторонній основі принципів і правил для контролю за обмежувальною діловою практикою, а також резолюцію № 3514 XXX сесії Генеральної Асамблеї ООН про «Заходи проти корупції, які практикуються ТНК та іншими корпораціями, їх посередниками та іншими причетними до справи сторонами». Варто зазначити, що дані документи мають лише рекомендаційний характер, а цього замало для дієвого регулювання діяльності таких потужних суб'єктів господарської діяльності як ТНК [3].

На сучасному етапі важлива роль у регулюванні діяльності ТНК належить двостороннім угодам, що укладаються між зацікавленими державами. Прикладом є Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, ст. 88 та 91 якої містять положення, присвячені регулюванню діяльності підрозділів національних компаній на території договірних Сторін [6]. Не менш важливою подією в розвитку ТНК стало ухвалення країнами, що входять до СНД, 6 березня 1998 року Конвенції «Про транснаціональні корпорації», яку Верховна Рада України ратифікувала із застереженням 13 липня 1999 року.

Отже, на сьогоднішній день правове регулювання діяльності ТНК є досить слабким і потребує посиленого ефективного опрацювання системи заходів на регіональному та міждержавному рівнях. Проблема регулювання діяльності ТНК не є вирішеною, оскільки не прийняті універсальні правила, а існуючі нормативні акти носять рекомендаційний характер або позбавлені чітких механізмів їх реалізації.

1. Духницький Б. В. Законодавче регулювання діяльності міжнародних компаній // Агроінком. – 2010. – № 10. – С. 77–78.
2. Проект Кодексу поведінки ТНК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.convdocs.org/docs/index-243769.html>.
3. Наталуха В. Международный частный бизнес и государство: учебное пособие. – М., 1985 р. – 166 с.
4. Хартія економічних прав та обов'язків держав [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_077](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_077).
5. Журавель Д. В., Байназаров А. М. Особливості нормативно-правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". – 2018. – № 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.inter-nauka.com/issues/2018/22/4556>
6. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 30 листопада 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011).



**Задорожна І.Д.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м.Рівне)  
*Науковий керівник: д.е.н., професор Скрипчук П.М.*

## **ЕЛЕКТРОННІ ВІДХОДИ: ПРОБЛЕМИ ЧИ МОЖЛИВОСТІ?**

На даному етапі розвитку людства електронні відходи є найбільш швидко зростаючим сектором поводження з відходами.

Згідно з директивою про відходи електричного та електронного обладнання (WEEE) електронні відходи це: великі побутові прилади (плити, холодильники тощо); дрібна побутова техніка (тостери, пылесоси і т. д.); офіси і зв'язок (ПК, принтери, телефони, факси і т. д.); розважальна електроніка (телевізори, музичні центри, портативні програвачі компакт-дисків тощо); освітлювальне обладнання (в основному люмінесцентні лампи); інструменти (бурові машини, електричні газонокосарки і т. д.); спортивне обладнання (електронні іграшки, тренажери і т. д.); медичні прилади та інструменти; обладнання для спостереження; системи автоматичної видачі (машини видачі квитків і т. д.).

Оскільки електронні відходи – продукти високотехнологічного виробництва, і в багатьох країнах їх успішно переробляють. Це скоріше застаріле електронне обладнання або ж його деталі, готові для повторного використання або переробки. Найбільш повно дана проблема вивчена в США. Основною проблемою таких відходів є їх токсичність. Наприклад експерти підрахували, що е-відходи становлять 2% від усіх відходів в США, але при цьому складають 70% від всіх токсичних відходів. Окрім того, електроніка містить безліч цінних металів і елементів, таких як золото, срібло, мідь, паладій. Тільки викинуті на звалище телефони містять таких елементів на 60 млн. доларів на рік.

Основною проблемою е-відходів, як і будь-яких інших відходів, є забруднення навколишнього середовища. Але у випадку з високотехнологічними відходами проблема стоїть гостріше, так як їх більшість – токсичні. Одна невелика електронна деталь може вразити площу в 1 кв.м., де протягом сотень років не можна буде нічого вирощувати. Отруйні речовини потрапляють у ґрунтові води, завдаючи непоправної шкоди здоров'ю людей, флорі ті фауні.

Ще однією проблемою є зростаюча культура споживання. Вчені підрахували, що людина з середнім достатком, в залежності від країни, використовує мобільний телефон від 18 до 24 місяців, а потім купує наступний. Модні новинки виходять все частіше, технології розвиваються все швидше і, як наслідок, різноманітність гаджетів також збільшується. Дешева ж і неякісна електроніка також значно збільшує кількість відходів, адже така техніка частіше ламається і вимагає заміни електронних елементів, або ж її просто викидають.

Гострою проблемою є те, що 30% електронних матеріалів просто не можуть бути перероблені, що зумовлює екологічну катастрофу та

незважаючи на всі проблеми пов'язані з електронними відходами, вчені продовжують розробляти технології, що дозволять переробляти 100% таких відходів. На сьогодні переробка електронних відходів у всіх областях розвинутого світу є швидко консолідаційним бізнесом. Великі виробники електроніки, такі як Dell, Panasonic, HP, Sony, Samsung, Nokia пропонують волонтерські програми утилізації електронних відходів, пропонуючи як бізнесу, так і кінцевим споживачам різні варіанти безкоштовної утилізації електроніки.

Експерти Міжнародного союзу електрозв'язку (ITU) попереджають, що до 2050 року обсяг електронних відходів може вирости майже в три рази – до 120 млн тонн. Щороку по всьому світу викидають близько 50 млн тонн комп'ютерів, ноутбуків, комп'ютерних приставок, мобільних телефонів, телевізорів, холодильників та іншої побутової електроніки. Тільки 20% електронних відходів переробляється офіційно в безпечних для людини умовах. Іншу техніку викидають на звалища. Проте, за умови належної переробки електронні відходи можуть забезпечити дохід у розмірі \$62,5 млрд на рік.

У Рівному діє філіал компанії «ЕКОВДМ», яка займається: утилізацією відходів від виробництв; зміною структури металів, що приводить до їх часткового або ж повного зникнення, унеможливує їх подальше використання, мінімізує вплив на навколишнє природне середовище; переробкою офісного обладнання та іншими відходами. Клієнти «ЕКОВДМ» в більшій мірі партнери, адже співпраця повністю взаємовигідна. У разі збору перероблених кольорових і чорних металів з відходів підприємств, усі метали здаються до Державної скарбниці України НБУ. Тому компанія, що надала ці відходи, також отримує прибуток. Підприємство гарантує своєчасну та повну виплату коштів за продаж перероблених дорогоцінних металів.

Аналізуючи статистичні дані по поводженню з відходами в Україні та Рівненській області на 2019 рік (рис.1.-2.) можна стверджувати, що область, як і країна потребує розвитку сектору утилізації відходів. Із діаграм слідує, що більше 50% відходів вивозиться на сміттєзвалища, а у Рівненській області переважає ще й спалювання відходів. Переробка відходів у Рівному займає найнижчі позиції, а в Україні відсоток способу поводження із відходами ще менший, а отже, електронні відходи лише в меншості були раціонально утилізовані і досі залишаються гострою проблемою.

На нашу думку, важливим фактором збереження довкілля від пагубного впливу електронних відходів, відходів загалом є свідомість споживача. У Рівному регулярно проводяться науково-практичні конференції, презентації, еко-ігри, що порушують проблему відходів, їх сортування та раціонального споживання. Застосування населенням концепцій сталого розвитку дозволить розширити попит на послуги переробних компаній, політика яких забезпечує споживачам отримання

певних дивідендів. Також, електронні відходи – це можливість створити власну компанію для переробки небезпечних речовин, запустити власну програму утилізації цих відходів.

Щороку Україна викидає на смітник приблизно 500 тисяч тонн електронних відходів. Наразі в Україні перебувають у користуванні 53,6 млн мобільних засобів зв'язку, щороку до нас імпортується 300 тис. портативних комп'ютерів, 277 млн елементів живлення (батареїок).

Таким чином, головним рішенням проблеми утилізації електронних відходів є скорочення споживання і більш тривале використання вже існуючої техніки. Використання альтернативних методів переробки електронних відходів допоможе не тільки зберегти середовище, а й отримати прибуток, що буде вигідно як компаніям-переробникам, так і споживачам.

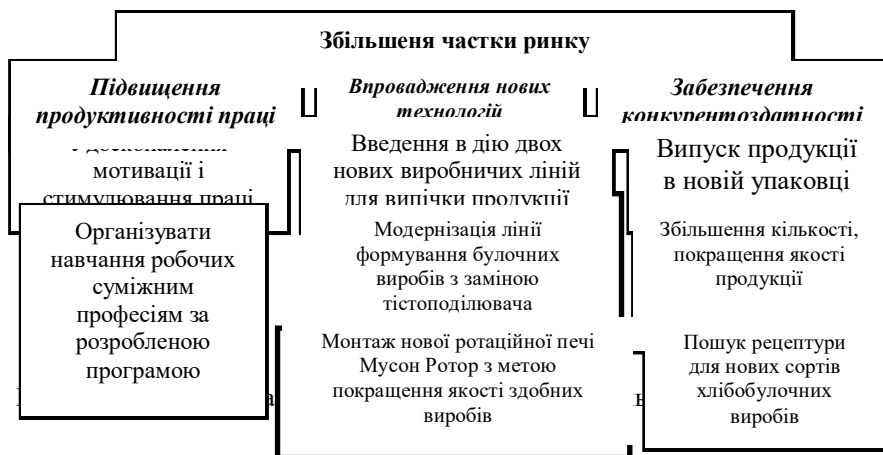
1. Законодавство ЄС/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.twinningweee.com.ua/uk/eslegalizations>
2. У Рівному обговорили проблему переробки та сортування відходів / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rv.gov.ua/news/u-rivnomu-obgovorili-problemu-pererobki-ta-sortuvannya-vidhodiv>
3. Утилізація відходів ЕКОВДМ / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ekovdm.com.ua/ua>

**Заклинська А.І.**, студентка, **Міклуха О.Л.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування)

## МОДЕЛЬ «ДЕРЕВО ЦІЛЕЙ» У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ХЛІБОДАР»

Сучасні умови радикально змінили підходи до ведення бізнесу, у тому числі підприємств хлібопекарської галузі. Стабілізація фінансово-господарської діяльності таких підприємств в основному відбувається за рахунок власних ресурсів і можливостей.

Аналізуючи дані 2019 року, можна зробити висновок що підприємство збільшило обсяг реалізації продукції з 8 250 тис.тонн до 9 450 тис.тонн, що в свою чергу призвело до збільшення суми чистого доходу на 22,35%. Таким чином, підприємство реалізує одну з генеральних цілей - збільшення частки ринку. Доречно розглянути можливості виведення свого продукту на ринок в нових географічних районах: Хмельницькій, Івано-Франківській, Львівській областях.



Моделі “дерево цілей” дозволяє розробити заходи щодо розвитку з врахуванням обсягів фінансування та термінів досягнення. Модель сприяє формуванню нових цілей з врахуванням динаміки зовнішнього середовища, встановлює параметри досягнення бажаного стану підприємства.

З метою удосконалення дерева цілей, що планує реалізувати товариство з обмеженою відповідальністю «Хлібодар» (впровадження нових технологій та забезпечення конкурентоздатності), пропонуємо врахувати таку генеральну ціль, як підвищення продуктивності праці (рис.).

Наведені у моделі цілі враховують стратегію, яку обрало підприємство-стратегію інтенсивного зростання з претендуванням на лідерство на ринку за рахунок диференціації продукції та безперервного удосконалення виробничих процесів.

У результаті проведеної оптимізації підприємство отримає можливість збільшити загальний обсяг виробництва і реалізації продукції.

Окреслена модель цілей розвитку підприємства містить цілий спектр комплексних завдань, методи вирішення яких можуть бути предметом подальших досліджень.

1. Документи ТОВ «Хлібодар». URL: <https://clarity-project.info/tenderer/32358874/docs>. (Дата звернення:05.05.2020).

2. Ставицький В.О. Державне управління підприємствами хлібопекарської галузі України та напрями підвищення ефективності їх діяльності. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=328>. (Дата звернення:05.05.2020).

3. Щербак Е.А. Ефективність роботи хлібопекарських підприємств Запорізької області. URL: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAG E\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image file name=PDF/Pav\\_2014\\_25\\_20.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAG E_FILE_DOWNLOAD=1&Image file name=PDF/Pav_2014_25_20.pdf). (Дата звернення:05.05.2020).

**Калетник О.В.**, аспірант, **Нікітенко Д.В.**, д.е.н., професор (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ВПЛИВ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СТРУКТУРУ ЕКОНОМІКИ**

Діджиталізація є процесом перетворення різноманітних форм інформації у цифровий формат. Вона має доведений вплив на економіку та суспільство за рахунок збільшення доступу до інформації, знань, різних державних послуг, що сприяє інвестиційній активності економічних суб'єктів та зростанню рівня життя населення. Процес оцифрування відзначається економічною ефективністю для скорочення витрат, які виникають у різних практиках знань, пов'язаних з виробництвом, організацією та передачею інформації, що сприяє довготривалому економічному зростанню.

Сьогодні передові технології радикально змінюють цілі галузі економіки шаленими темпами. Епоха інновацій, так звана четверта промислова революція, супроводжується створенням цілком нового типу промислового виробництва, в основі якого – великі дані, роботизація, технології доповненої реальності, штучний інтелект. З одного боку, це логічний і закономірний хід технічного процесу, що покликаний вивести життя людства на новий, якісно вищий рівень. З іншого – виникає питання, до яких негативних наслідків це може призвести [1].

Однією з основних причин оцифрування є розширення доступу до інформації, яка раніше була доступна лише вибраній групі користувачів. У поточній світовій економіці використання цифрових технологій служить засобом активізації економічної діяльності. Масове впровадження цифрових технологій через підключені сервіси та пристрої довело прискорення економічного зростання та полегшення у створенні робочих місць, однак його вплив не є рівномірним у кожній країні.

Розвинені економіки отримують вищі економічні переваги від оцифрування, такі як зростання та продуктивність, але, порівняно з країнами, що розвиваються, мають менший приріст у плані робочих місць. Основною причиною різного впливу оцифрування є різна структура економіки розвинених економік та країн, що розвиваються.

Так, консалтингова компанія Booz & Company ініціювала дослідження щодо впливу рівня діджиталізації країни на економічний прогрес між країнами шляхом розробки індексу діджиталізації та показника рівня діджиталізації. Індекс діджиталізації тестувався на предмет впливу цифрових методик на економічне зростання, рівень безробіття та суспільні вигоди. Це дослідження включало 150 держав протягом шести років з 2006 по 2010 рік. У цьому опитуванні країни були розділені на чотири категорії, на основі заходів з діджиталізації та внеску в діджиталізацію [2]:

- обмежені економіки (ті, у кого показник діджиталізації нижче 25) ледве почали розвивати доступний Інтернет-зв'язок. Інтернет-послуги залишаються дорогими та обмеженими в досяжності (Індонезія, Туніс, Тайланд, Індія, Єгипет, Пакистан, Намібія, Молдова, Марокко, Ангола);

- країни, що розвиваються (країни з оцінкою від 25 до 29,9) досягли значного прогресу у забезпеченні доступного та широкого доступу (Чилі, Катар, Кувейт, Україна, Естонія, Кіпр, Венесуела, Іран, Філіппіни, Болгарія, Хорватія, Сербія, Туреччина, Колумбія, Мексика);

- країни з перехідною економікою (ті, у кого оцінка оцифрування становить від 30 до 39,9), надають громадянам всюдишущі, доступні та досить надійні послуги, а використання зростає порівняно швидкими темпами (Португалія, Німеччина, Австрія, Іспанія, Італія, Нідерланди, Греція, Польща, Словенія, Литва);

- країни з розвинутою економікою (ті, які з рахунком 40 і вище) знаходяться в найбільш зрілій стадії оцифровки. У цих країнах є база талантів, яка може скористатися цифровими послугами (Норвегія, Корея, Швейцарія, Японія, Данія, Австралія, Сингапур, Франція, Фінляндія, Бельгія, США).

Розрахунок індексу оцифрування для 150 країн у 2010 році показує, що країни, як правило, дотримуються чотирьох чітко розроблених стадій.

Згідно з отриманими результатами, у 150 країнах збільшення діджиталізації на 10 процентних пунктів призвело до зростання ВВП на душу населення на 0,50 до 0,62 відсотка. Чим прогресивніша країна, тим більшим буде вплив діджиталізації

Частка цифрової економіки в Україні поступово збільшується, але темпи її розвитку є невисокими. Щоб не відстати від провідних економік світу назавжди, слід якнайшвидше розпочати масштабну цифровізацію всіх галузей, максимально інвестуючи в розвиток цифрових інфраструктур, інновації та сучасні технології. Тим більше, що потенціал у країні є, особливо в ІТ-сфері, де позиція України доволі непогана. Проте на заваді її розвитку стоять безліч моментів, зокрема, неефективна фіскальна політика [3].

Так, в Білорусі податковий клімат для ІТ-сфери є сприятливішим, ніж в Україні, що проявляється в наявності компаній світового рівня. ІТ-сектор неможливо затиснути і регулювати правилами традиційної промислової економіки. Він є мобільним та відносно еластичним до умов функціонування та регулювання, а тому його потрібно стимулювати податковими преференціями та створювати сприятливий інвестиційний клімат, адже за ІТ-галуззю майбутнє і вже сьогодні вона є одним із найбільших роботодавців в Україні та великим платником податків.

Протягом декількох років діджиталізація сформувала значну частину економіки та торкнулася ширшого спектру економічної діяльності. Цей процес змінив суспільні зв'язки, розвинув нові галузі, а також розвинув можливості для людей щодо доступу та розповсюдження знань.

Впровадження та просування в галузі інформаційно-комунікаційних технологій має більший вплив на зайнятість, оскільки це створює більше робочих місць в ІТ-секторі, що може бути пов'язано з розробкою програмного забезпечення, аутсорсингом, виробництвом апаратних засобів та іншим ІТ-бізнесом. Крім того, вплив цих технологій був реалізований на інші сфери послуг, наприклад, у торгівлі, промисловості, фінансових та медичних послугах [4, с. 210].

Цифровізація економіки України є природним продовженням міжнародної тенденції поширення цифрових технологій і різкого збільшення їх впливу на всі боки економічного життя. Такі ключові показники цифрової економіки, як її частка у ВВП країни, в Україні значно вище, ніж у більшості інших країн. Водночас поки що наша країна явно відстає за низкою показників від найбільших країн-лідерів. Ефект поширення цифрових технологій для економіки країни двоякий. З одного боку, воно сприяє ефективності роботи державного управління й економічної системи, покращує і прискорює суспільну взаємодію. З іншого боку, воно тягне за собою цілий перелік системних проблем: збільшення безробіття, яке за економічною сутністю є структурним і вимагає тривалого часу його подолання, та зникнення цілих галузей.

Найбільшу вигоду від діджиталізації економіки отримує населення країн, які мають доступ до цифрових технологій, через підвищення ефективності ведення бізнесу та сприяння зростанню продуктивності праці.

1. Найман Е. Цифрова економіка: глобальні бізнес-тренди. 2018. Рейтинг. Бізнес в офіційних цифрах. – 2018. URL: <https://rating.zone/tsyfrova-ekonomika-hlobalni-biznes-trendy>. 2. El-Darwiche B., Singh M., Ganediwalla S. 2013. Global Perspective: Digitization and Prosperity. 2013. URL: <http://www.strategy-business.com/article-full-preview/00127?pg=0>. 3. Данніков О.В., Січкаренко К.О. 2018. Концептуальні засади цифровізації економіки України. Економіка та управління національним господарством. №17. С.74-79. 4. Varnalii, Z, Cheberyako, O., Nikytenko D. and Bilyk, R. 2019. Blockchain Technology as a Security Tool and a Factor of Trust to Information in the Digital Economy. *International Journal of Recent Technology and Engineering*, Volume-8, Issue 3C, P. 207-212.



**Климович О.С.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування)

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Фроленкова Н.А.*

## СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ МЕТОДИ У МЕНЕДЖМЕНТІ

Сучасний менеджмент, на відміну від класичного, є людиноорієнтованим, тобто спирається на людський ресурс як найважливіший, за допомогою якого забезпечується конкурентоспроможність компанії та її розвиток. Будь-яка організація виступає не тільки як виробничо-економічна одиниця, але і як середовище, в якому відбувається формування працівників. Тому особливе місце в менеджменті відводиться соціально-психологічним методам управління, які дозволяють впливати на духовні інтереси людей, регулюють міжособистісні відносини, а також безпосередньо впливають на формування і розвиток трудового колективу.

Соціально-психологічні методи включають різноманітний арсенал способів і прийомів, що розробляються соціологією, соціальною психологією, психологією особистості, психологією праці та іншими науками, що вивчають людини і міжособистісні відносини. Фактично соціально-психологічні методи — це сукупність специфічних прийомів впливу на особистісні відносини, які виникають у трудових колективах, а також на соціальні процеси, які в них відбуваються.

Механізм використання соціальних методів включає: соціальні дослідження або виявлення проблем і напрямів впливу; соціальне планування або розробку конкретних способів впливу на людей; соціальне регулювання або розв'язання виявлених проблем і реалізацію визначених способів впливу на людей.

Психологічні методи використовуються з метою гармонізації взаємовідносин працівників фірм і встановлення найсприятливішого психологічного клімату. До них належать: гуманізація праці; психологічне спонукання; задоволення професійних інтересів, підвищення творчого змісту праці; розробка мети за психологічними характеристиками і розвиток необхідних психологічних рис; комплектування малих груп за критерієм психологічної сумісності працівників; установа нормальних взаємовідносин між керівниками і підлеглими.

Правильне використання соціально-психологічних методів вимагає від менеджера знань соціальної психології, соціології, психології, досвіду і навичок спілкування з людьми. Соціальні відносини і методи управління, які їх відображають, тісно пов'язані з іншими методами управління: соціальним і психологічним плануванням, регулюванням тощо. Соціальне планування передбачає постановку соціальних цілей і критеріїв, розробку соціальних нормативів (рівень життя, оплата праці, потреба у житлі, умови

праці тощо) і планових показників, досягнення кінцевих соціальних результатів.

Психологічне планування — це новий напрям у роботі з персоналом, орієнтований на досягнення ефективного психологічного стану трудового колективу. Воно ґрунтується на необхідності всебічного розвитку особистості, усуненні негативних тенденцій у трудовому колективі і передбачає поставку цілей розвитку та критеріїв ефективності, розробку психологічних нормативів, планування психологічного клімату. Використання таких засобів позитивно впливає на ефективність діяльності, але потребує високого рівня професійної підготовки самого керівника.

Соціально-психологічні методи управління використовуються для вирішення наступних завдань:

1. Діагностика професійної придатності працівників;
2. Оптимальний підбір і розстановка кадрів, тобто найбільш раціональне формування персоналу;
3. Регулювання міжособистісних відносин у колективі;
4. Підвищення ефективності стимулювання діяльності працівників;
5. Підвищення ефективності виховної роботи в колективі і зміцнення дисципліни;
6. Раціоналізація трудових процесів.

Практичне розв'язання всіх завдань сьогодні вимагає створення на підприємствах спеціальних соціально-психологічних служб (відділів, бюро, лабораторій або окремих посад психологів). Діяльність соціально-психологічних служб на підприємстві протікає по трьох основних напрямках:

- дослідження колективів і окремих груп, постановка проблеми, проведення спостережень, опитування та аналіз отриманих даних;
- соціальне проєктування - розробка рекомендацій в частині соціального розвитку колективів та інше;
- консультативна діяльність - надання допомоги керівникам виробництва, навчання персоналу, боротьба з професійним вигоранням тощо.

Таким чином, сучасна система менеджменту компанії повинна включати не тільки побудову її операційної та фінансової діяльності, а і впровадження дієвого комплексу соціально-психологічних прийомів управління кадрами, оскільки персонал – рушійна сила будь-якого підприємства.

1. Соціально-психологічні методи управління. Режим доступу:

[https://stud.com.ua/19396/menedzhment/sotsialno\\_psihologichni\\_metodi\\_upravlinnya](https://stud.com.ua/19396/menedzhment/sotsialno_psihologichni_metodi_upravlinnya)

2. Організація та науково-методичне забезпечення діяльності психологічної служби і ПМПК / за наук. ред. В.Г. Панка та І.І. Цушка. – Електрон. дані. – Київ, Український НМЦ практичної психології і соціальної роботи, 2013. – 343с.

**Колонтай С.М.**, к.е.н., доцент, **Кирилюк К.Є.**, студент (Одеський державний екологічний університет, м. Одеса)

## **ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ**

Туризм у багатьох країнах світу є пріоритетним напрямом розвитку національної економіки та культури, що зумовлено його динамічністю, високоприбутковістю та великим позитивним соціально-економічним і культурним впливом.

Туризм є складовою частиною рекреаційного господарства, яке включає в себе систему підприємств, що забезпечують санаторно-курортні послуги, туристичне обслуговування та відпочинок різних контингентів населення. Потреба в розвитку рекреаційних послуг пов'язана з урбанізацією, що викликає погіршення екологічних умов проживання людини; підвищенням психологічного навантаження і накопиченням нервової втоми; розширенням видів використання природних ресурсів, в тому числі в сфері задоволення потреб людей у відпочинку, туризмі, спілкуванні з природою; переорієнтацією з закордонного туризму на внутрішній.

Крім того, в даний час назріла необхідність у пошуку нових перспективних напрямків економічного зростання регіонів, в тому числі на основі туризму як високорентабельного сектора економіки. Так, туризм та подорожі забезпечують 3-5% світового ВВП і 30% світового експорту послуг, а також сприяють підтримці зайнятості населення в розмірі 7-8% .

У багатьох країнах туризм є значним джерелом доходів державного та місцевих бюджетів і дозволяє вирішити соціально-економічні проблеми. Туристична галузь підтримує понад 50 суміжних галузей і забезпечує зайнятість населення. Створення одного робочого місця в туризмі обходиться в 20 разів дешевше, ніж в промисловості. Ряд держав, в тому числі Франція, Італія, Іспанія, Польща, Чехія, Кіпр, Греція та інші, завдяки розвитку туризму подолали економічну кризу в досить короткий час [1].

Туристична галузь є специфічним і досить складним об'єктом державного управління. В більшості країн світу державна туристична політика проводиться безпосередньо через центральні органи виконавчої влади - національні туристичні організації, інші інститути, а також опосередковано - за допомогою правових важелів, підтримки туристичної інфраструктури і міжнародної політики.

Механізм реалізації туристичної політики держави включає:

- складання цільових програм з розвитку туризму на рівні держави і регіонів;
- розробку конкретних заходів, спрямованих на досягнення поставленої стратегічної мети;
- державне регулювання розвитку туристичної галузі.

Державне регулювання розвитку туристичної галузі є одним з механізмів реалізації політики держави в галузі туризму.

Ефективне державне регулювання потребує наукового та методичного забезпечення. Незважаючи на активізацію дослідницьких зусиль, спрямованих на аналіз питань туризму, певні аспекти державного регулювання цієї галузі залишаються вивченими недостатньо. Бракує досліджень, присвячених як теоретичному осмисленню зазначених питань, так і розробці науково обґрунтованих практичних рекомендацій щодо державного регулювання туристичної галузі на національному, регіональному та місцевому рівнях.

Вироблення стратегії розвитку туристичної галузі і створення умов для її ефективного впровадження є складним завданням. Щоб успішно його виконати, уникати політичних помилок і прорахунків, доцільно скористатися досвідом інших країн [2].

Розглянемо досвід організації туризму на прикладі Туреччини, яка останні роки перетворилася на великий туристичний центр, який користується величезною популярністю серед туристів. Урядом Туреччини було затверджено нову Стратегію розвитку туризму "Стратегія-2023". За програмою, вже до 2023 року, країну мають відвідати 63 млн. туристів, дохід від яких повинен скласти 86 млрд. доларів. З 2018 до 2023 року потік туристів буде збільшений на 23 млн.

Сфера туризму є однією з найбільш ростучих галузей турецької економіки, дохід якої складає майже чверть обсягу турецького експорту. Туристична галузь забезпечує понад 2 мільйони робочих місць.

Не лише рекреаційні ресурси та покупки приваблюють туристів, а й добре розвинена туристична інфраструктура, яка славиться високим комфортом готелів та відмінним сервісом, налагодженою системою транспортних послуг, комунікацій, доріг тощо.

Туреччина є одною із найпопулярніших країн для відпочинку. Державний механізм є налагоджений та націлений на розвиток, добробут та процвітання країни, він включає в себе розробку стратегії та конкретних заходів на розвиток туризму як на рівні держави, так і на регіональному рівні. Отже, можемо сказати, що ця країна є прикладам для багатьох інших, зокрема для України.

У Франції питання регулювання туризму належать до компетенції міністерства транспорту та суспільних робіт, у структурі якого функціонують державний секретаріат з питань туризму та управління туризму. В Іспанії питання туризму координує державний секретаріат з питань торгівлі, туризму та малого бізнесу, підлеглий міністерству економіки. У Великобританії сферу туризму очолює міністерство культури, засобів масової інформації та спорту, якому підпорядковується орган, що безпосередньо координує діяльність у галузі туризму - "VisitBritain".

Аналізуючи роль держави в організації й розвитку туристичної діяльності в різних країнах світу, можна виділити три типи моделей

державної участі в регулюванні цієї важливої складової національної економіки:

- перша модель передбачає відсутність центральної державної туристичної адміністрації, вирішення усіх питань на місцях на засадах і принципах ринкової "самоорганізації";

- друга модель передбачає існування сильного й авторитетного центрального органу - міністерства, що контролює діяльність усіх підприємств туристичної галузі в країні. Для її реалізації потрібні відповідні умови, а саме: значні фінансові вкладення в туристичну індустрію, зокрема у рекламну й маркетингову діяльність, інвестування в туристичну інфраструктуру тощо. Подібна модель організації управління туристичною індустрією діє в Єгипті, Мексиці, Тунісі, Туреччині та інших країнах, для яких туризм є одним з основних джерел валютних надходжень у бюджет.

- третя модель переважає в розвинених європейських державах. У країнах, де використовується така модель, питання розвитку туристичної діяльності в країні вирішуються в "надрах" певного багатогалузевого міністерства на рівні відповідного галузевого підрозділу. Така модель участі держави в розвитку індустрії туризму отримала умовну назву "європейської". Європейська модель є найбільш прийнятною для України.

Слід зауважити, що центральна державна туристична адміністрація в розвинених європейських країнах працює в тісній взаємодії з місцевою владою й приватним бізнесом.

Забезпечити належну віддачу від потужного туристичного потенціалу можна лише за умови чіткої організації туризму, впровадження ефективних механізмів державного регулювання галузі, залучення до неї досвідчених і кваліфікованих кадрів. Враховуючи світовий досвід, необхідно, щоб законодавчі та виконавчі органи виявили зацікавлення до розвитку туризму, щоб туризм став частиною загальнодержавної політики і пріоритетів, враховувався при розгляді інших питань, які мають національне значення [2].

1. Розмарина А.Л., Колонтай С.М. Аналіз розвитку рекреації та туризму в Одеському регіоні // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. Запоріжжя: Видавничий дім «Гельветика». - Випуск 1 (13) 2018 р. - С.170-173.

2. Демчишина А.О. Зарубіжний досвід розвитку сфери туризму та перспективи його впровадження в Україні // Матеріали студентської наукової конференції Одеського державного екологічного університету (15-18 квітня 2019 р.) - Одеса, 2019. – с. 236-238.

**Костюкевич А.М.**, доцент, **Демчук А.В.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ДЕЯКИХ РЕГІОНІВ ЗАХІДНОЇ УКРАЇНИ

Основним завданням, яке стоїть перед інвесторами є вибір в якості об'єкта інвестування таких інвестиційних проєктів та фінансових інструментів, які мають найкращі перспективи для розвитку та можуть забезпечити найвищу ефективність інвестицій.

Оцінка інвестиційної привабливості окремих об'єктів інвестування залежить від багатьох факторів і має індивідуальний характер.

Оцінка інвестиційної привабливості регіонів здійснюється за такими основними елементами [1]:

1) оцінювання загальноекономічного розвитку регіону (питома вага регіону у ВВП і національному доході країни; обсяги виробленої промислової і сільськогосподарської продукції в регіоні у розрахунку на душу населення; середній рівень доходів населення; середньорічний обсяг капітальних вкладень у регіоні);

2) оцінювання розвитку інвестиційної інфраструктури в регіоні (кількість підрядних будівельних підприємств у регіоні; обсяги місцевого виробництва основних будівельних матеріалів; обсяг виробництва енергетичних ресурсів у регіоні; густина залізничних шляхів сполучення та автомобільних; наявність фондових і товарних бірж у регіоні; кількість брокерських контор);

3) демографічна характеристика регіону(питома вага населення регіону в загальній чисельності жителів країни; співвідношення міських і сільських жителів регіону; питома вага зайнятого; рівень кваліфікації працездатного населення);

4) оцінювання розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону (кількість підприємств приватної форми власності; кількість підприємств з іноземними інвестиціями; кількість банківських установ; кількість страхових компаній на території регіону);

5) ступінь безпеки інвестиційної діяльності в регіоні (кількість економічних злочинів; питома вага недобудованих об'єктів у загальній кількості розпочатих будов; кількість підприємств зі шкідливими викидами, що перевищують гранично допустимі норми).

Для дослідження інвестиційної привабливості регіонів країни немає єдиних методичних підходів. Проте, спільним у багатьох розробках є застосування експертного методу оцінювання, що зумовлено використанням у розрахунках великої кількості різноякісних показників соціально-економічного розвитку регіону.

Для приведення усіх різновимірних показників, що використовуються при визначенні інвестиційної привабливості регіонів країни, у з'явний вигляд потрібно спочатку розрахувати їх нормовані значення:

$$n_{ijk} = \frac{S_{ijk} - S_{ij(\min)}}{S_{ij(\max)} - S_{ij(\min)}}, \quad (1)$$

де  $n_{ijk}$  – нормоване значення  $j$ -го показника  $i$ -ої групи для  $k$ -ого регіону ( $k=1\dots l$ );

$S_{ijk}$  – значення  $j$ -го показника  $i$ -ої групи для  $k$ -ого регіону;

$S_{ij(\min)}$ ,  $S_{ij(\max)}$  – відповідно мінімальне і максимальне значення  $j$ -го показника  $i$ -ої групи серед  $l$  порівнюваних регіонів.

На основі розрахованих нормованих значень визначаються локальні показники інвестиційної привабливості регіону за  $i$ -ою групою ( $s_{ik}$ ):

$$s_{ik} = \sum_{j=1}^m n_{ijk} \cdot \alpha_{ij} \quad (2)$$

де  $m$  – кількість показників, що характеризують інвестиційну привабливість галузі (регіону),  $i$ -ої групи;

$\alpha_{ij}$  – важливість  $j$ -го показника  $i$ -ої групи.

На основі локальних показників інвестиційної привабливості розраховується інтегральна інвестиційна привабливість  $k$ -ого регіону за формулою:

$$k_{im(k)} = \sum_{i=1}^q s_{ik} \cdot \lambda_i \quad (3)$$

де  $q$  – кількість груп показників;

$\lambda_i$  – вплив (важливість)  $i$ -ої групи показників на інтегральну інвестиційну привабливість регіону [2].

На основі наведеної методики нами була проведена оцінка інвестиційної привабливості деяких регіонів Західної України. Результати розрахунків наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка інвестиційної привабливості деяких регіонів Західної України

Назва показника	Рівненська область	Тернопільська область	Івано-Франківська область	Чернівецька область	Важливість
1. Рівень загальноекономічного розвитку регіону	0,6	0,4	1	0	0,35
2. Рівень розвитку інвестиційної інфраструктури в регіоні	0,5	0,2	0,9	0	0,15
3. Демографічна характеристика регіону	0,5	0,1	0,4	0,2	0,15
4. Рівень розвитку ринкових відносин та комерційної інфраструктури в регіоні	0,9	0,4	0,8	0	0,25
5. Ступінь безпеки інвестиційної діяльності в регіоні	0,5	0,3	0,7	0,1	0,1
Інтегральний показник інвестиційної привабливості	0,6	0,3	0,8	0,04	

Отже, пріоритетний рівень інвестиційної привабливості серед проаналізованих областей має Івано-Франківська область, Рівненській області належить 2 місце, її можна віднести до областей із високим рівнем інвестиційної привабливості. Середній рівень інвестиційної привабливості має Тернопільська область, а до групи регіонів із низьким рівнем інвестиційної привабливості належить Чернівецька область.

1. Бланк І.А. Основи фінансового менеджмента. Т.2. К.: Ника-Центр, 1999. 512 с.
2. Костюкевич Р. М. Інвестиційний менеджмент : навчальний посібник. Рівне: НУВГП, 2011. 270 с.

**Костюкевич Р.М.**, доцент, **Костюкевич А.М.**, доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)



## ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У М. РІВНЕ

Малий і середній бізнес є рушійною силою національної економіки, розвитку регіонів та благополуччя мешканців громад. Завдяки розвитку підприємництва створюються нові робочі місця, росте конкурентоспроможність та інноваційний потенціал національної економіки.

Нами було проведено дослідження проблем малого та середнього бізнесу за допомогою анкетування підприємців, що ведуть свою господарську діяльність в м. Рівне.

Вибіркова сукупність сформована випадковим способом відбору, що відбір респондентів з генеральної сукупності здійснювався у випадковому порядку. Це дало можливість дотримання принципу однакової можливості для потрапляння у вибірку сукупність для усіх одиниць генеральної сукупності. Чисельність вибірки становить 150 суб'єктів малого і середнього підприємництва.

За видами економічної діяльності під час опитування вдалося охопити 12 секцій (рис. 1). Найбільша кількість опитуваних СПД належить до секції G. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та автомобілів, що складає 47% респондентів. Це достатньо відображає структуру видів економічної діяльності міста, що сформувалась за кілька останніх десятиліть.



Ефективне застосування механізмів підтримки бізнесу потребує глибокого розуміння проблем підприємців, з якими вони зіштовхуються у своїй діяльності, та загроз, що можуть їх очікувати у майбутньому.

Частина із цих проблем і викликів можуть бути в зоні прямого чи опосередкованого впливу органів місцевого самоврядування. Тому

формуючи політику підтримки бізнесу потрібно концентруватися на тих інструментах і важелях, що найбільше впливатимуть на зняття перепон і бар'єрів у розвитку підприємництва.

Для того, щоб виявити проблеми, з якими найчастіше зустрічаються підприємці м. Рівне, було застосовано відкрите питання з подальшим групуванням результатів у кластери за подібними ознаками. З 435 відповідей ми сформували 18 груп, куди увійшли 390 відповідей.

45 відповідей не мали спільних ознак зі сформованими кластерами, а тому були згруповані у поле «Інше». До таких, наприклад, увійшли такі, як «дебіторська заборгованість», «невчасні доставки», «нестабільна матеріально-технічна база» та інші.

В результаті дослідження було виявлено такі проблеми місцевого бізнесу (рис.2).

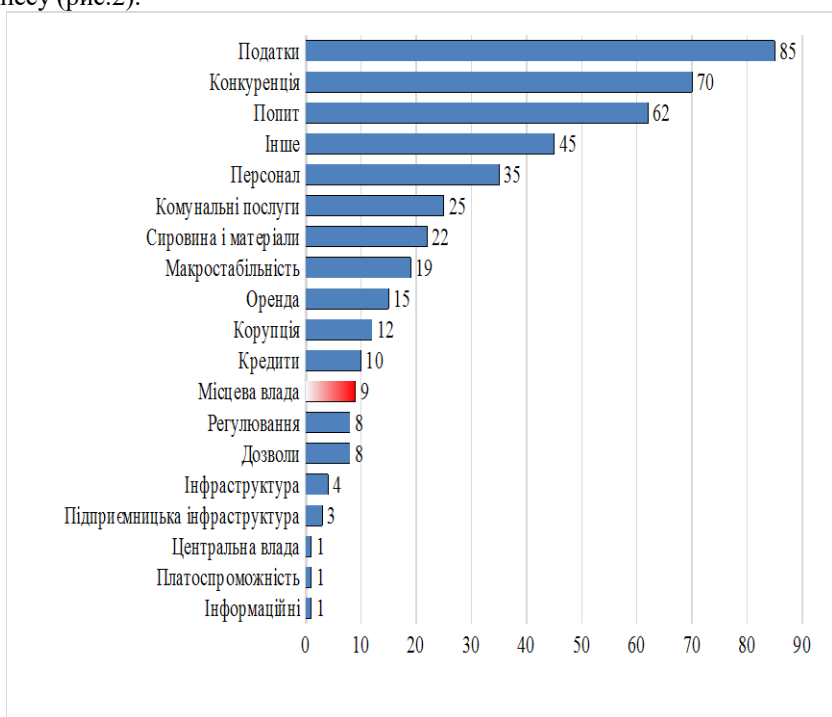


Рис. 2. Проблеми місцевого бізнесу

Найбільше дошкуляють підприємцям податки (56,6% респондентів), конкуренція (46,6% респондентів), проблеми, пов'язані з попитом (41,3% респондентів) та труднощі забезпечення персоналом (23,3% респондентів).

Кластер «податки» включає:

- проблеми, зумовлені високими податковими платежами за найманих працівників (насамперед, єдиний соціальний внесок та податок

доходів фізичних осіб, які сумарно становлять 40%, які пов'язані з фондом заробітної плати, який повинні акумулювати підприємці) – 64 відповіді (42,7% опитаних);

- . - зміни податкового законодавства, що спричиняють проблеми в адмініструванні податків, - 7 відповідей (4,7% респондентів);
- . - недосконале податкове законодавство, що спричиняє труднощі взаємодії з фіскальними органами, - 6 відповідей (4% респондентів);
- . - тиск зі сторони ДФС – 7 відповідей (4,7% респондентів).

Органи місцевого самоврядування не мають прямих важелів впливу на вирішення наведених проблем. Проте, опосередковано можуть сприяти їх зменшенню. Наприклад, проблеми частоті зміни податкового законодавства можна зменшити шляхом:

- . - організації тематичних семінарів з метою роз'яснення юридичних аспектів податкових новацій;
- . - зустрічей з предстваниками ДФС;
- . - створення і підтримання на сайті Управління економіки розділу, де не лише публікуватимуться зміни чи проекти змін у податковому законодавстві, а й коментарі-роз'яснення відповідних фахівців ДФС;

Проблеми високого податкового навантаження, пов'язані з утриманням найнятих працівників, значною мірою, пояснюють причини високої частки тіньової економіки в нашій країні. У більшості випадків тікі проблеми виникають внаслідок низького рівня дохідності бізнесу.

Тому у наступній програмі розвитку малого і середнього бізнесу доречним буде організація навчальних заходів для підприємців, спрямованих на розвиток бізнесу з високою доданою вартістю.

1. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2017 р., № 504-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80>

**Костюкевич Р.М.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне), **Стефінін В.В.**, к.е.н., доцент (Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника), **Куропась І.С.**, проєктна менеджерка (ГО «Агенція місцевого економічного розвитку Яворівщини»)

## ВРАХУВАННЯ ВПЛИВУ ПРОЦЕСІВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ В СТРАТЕГІЧНОМУ АНАЛІЗІ СІЛЬСЬКИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Упродовж останніх років у системах менеджменту територіальних громад відбуваються системні зміни, що зумовлені процесами децентралізації. Поки що основний акцент зосереджений на зміні підходів до стратегічного планування. Більшість громад беруть в якості основного інструмента стратегування метод «управління проектним циклом» (Project Cycle Management, PCM) [1], який застосовується Єврокомісією з 1992 р. і базується на концепції управління за результатами (Results-Based Management, RBM) [2]. Практику застосування цих підходів в інституційних умовах України досліджено в [3].

Одним із ключових етапів, який визначає якість стратегічного планування, є стратегічний аналіз, у процесі якого часто використовують SWOT-аналіз. Оскільки реалізація стратегічних планів відбувається в умовах європейської інтеграції, то можна припустити, що існують фактори впливу на сільські громади, що створюватимуть можливості і загрози, які в свою чергу, впливатимуть на зміст стратегічних документів.

Для оцінювання такого впливу доцільно застосувати такий методичний підхід. Вплив факторів  $i$ -го розділу Угоди про асоціацію на стратегічний розвиток сільської громади:

$$Th_{(i)} = (O_{(i)} - Th_{(i)}), (1)$$

де  $O_{(i)}$ ,  $Th_{(i)}$  – кількісна оцінка можливостей і загроз розвитку громади, що виникають у результаті імплементації положень  $i$ -го розділу Угоди про асоціацію України з ЄС [1].

$$Th_{(i)} = k_{(i)}^{Th} * \vartheta_{(i)}^{Th} * \sum_{j=1}^m \cdot p_{j(i)}^{Th}, O_{(i)} = k_{(i)}^O * \vartheta_{(i)}^O * \sum_{j=1}^m \cdot p_{j(i)}^O, (2-3)$$

де  $k_{(i)}^{Th}$ ,  $k_{(i)}^O$  – коефіцієнт, що характеризує ступінь охоплення сільських громад відповідною загрозою чи можливістю (якщо загроза чи можливість стосуватиметься переважної більшості громад, то коефіцієнт становить 1).

У рамках проекту «Як Угода про асоціацію з ЄС впливає на сільські громади?» (проект реалізується у рамках Інкубатора проектів CiSEP, що підтримується Інститутом європейської політики та Міністерством закордонних справ Німеччини) автори проаналізували 24 розділи урядового «Пульсу угоди» та застосовуючи, наведені у формулах 1-3 залежності, виявили фактори впливу Угоди на сільські громади (див. рис. 1).

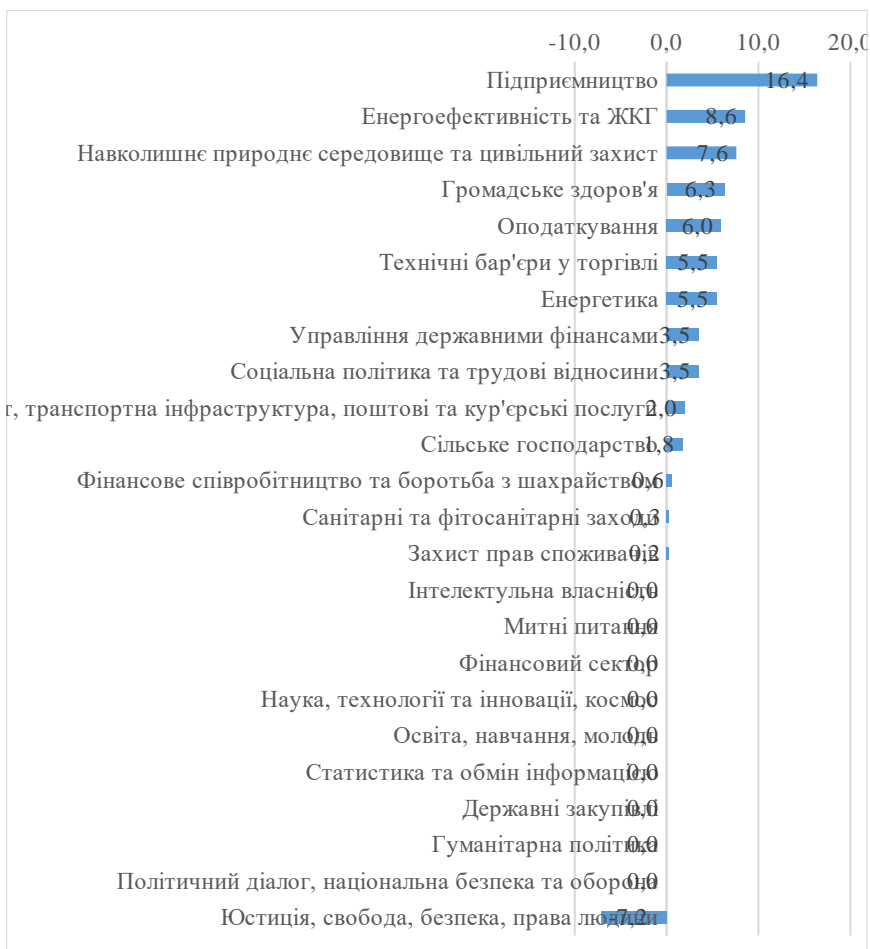


Рис. 1. Результати оцінювання впливу процесів імплементації Угоди про асоціацію з ЄС на стратегічний розвиток сільських громад

Джерело: розроблено авторами

Примітки: наведена інтегральна оцінка загроз і можливостей, що стосуються кожного із 24 розділів «Пульсу угоди» базується на переліку 36 загроз і 64 можливостей.

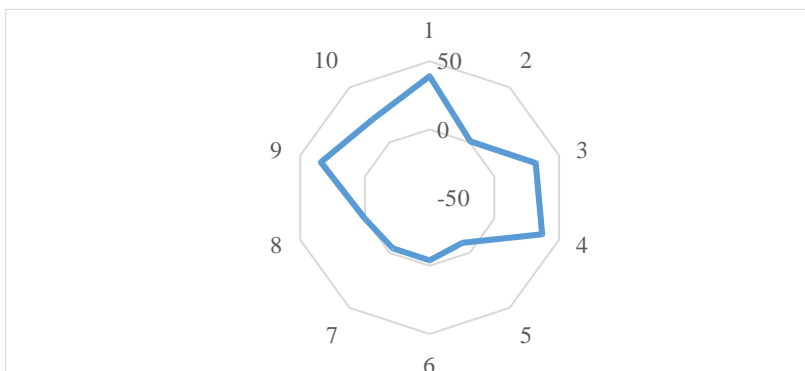


Рис. 2. Вплив процесів імплементації Угоди про асоціацію з ЄС на Імпраст-показники стратегічного розвитку сільських громад

Джерело: розроблено авторами

Позначення: 1) бюджет сільських громад (доходи від податків і зборів); 2) інвестиції; 3) валовий місцевий продукт, створений малим і середнім бізнесом, що функціонує у сільських громадах; 4) експорт; 5) кількість робочих місць на території сільської громади; 6) середній рівень доходів у розрахунку на одного мешканця сільської громади; 7) чисельність мешканців сільських громад; 8) культурний та соціальний розвиток, якість освіти та охорони здоров'я; 9) екологічний стан сільських громад; 10) Ефективність систем місцевого самоврядування (видатки споживання бюджету громади (комунальні витрати, утримання апарату управління), демократизація процесів управління, здатність вирішувати стратегічні й оперативні завдання на засадах сталого розвитку).

Отже в результаті дослідження було виявлено фактори впливу Угоди про асоціацію України з ЄС на сільські громади та доведено позитивний вплив на більшість результатуючих показників їх стратегічного розвитку.

1. Kostiukevych R and other. Possibilities of Integration of Strategic and Project Management in the Supporting System of Small and Medium-Sized Businesses at Local and Regional Levels / 35th IBI. Available online: <https://ibima.org/accepted-paper/possibilities-of-integration-of-strategic-and-project-management-in-the-supporting-system-of-small-and-medium-sized-businesses-at-local-and-regional-levels/>
2. Aid Delivery Methods - Project Cycle Management Guidelines. Vol. 1 – Guidelines / European Commission (2004). Available online: <https://iwlearn.net/resolveuid/6044b286-0674-40db-9043-a947532161cd>
3. Results-based management in the UN system high-impact model for RBM. Benchmarking framework, stages of development and outcomes.- UN, Geneva. / UN (2017). Available online: [https://www.unjiu.org/sites/www.unjiu.org/files/jiu\\_note\\_2017\\_1\\_english\\_0.pdf](https://www.unjiu.org/sites/www.unjiu.org/files/jiu_note_2017_1_english_0.pdf)

**Левицька С.О.**, д.е.н., професор ( Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне).

## ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ В УНІВЕРСИТЕТАХ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Коли ведемо розмову про найдорожчі цінності нашого життя – молодь, маємо бути відвертими, небайдужими. Сьогодні багато проблемних питань у формуванні світогляду студентів, адже вони розуміють, критикують серед своїх ровесників найбільш активно.

Викладачі не стоять «спостерігачами» розвитку подій сьогодні, а намагаються порадами, знаннями та досвідом вплинути на вибір студентами кращих варіантів своїх рішень. Розуміємо, що наші приклади є *виключно* нашим поглядом.

Метою дослідження є вивчення ефективності університетської освіти на основі думок та оцінок студентської молоді. В проведених для цього соціологічних опитуваннях брали участь більше 70 польських студентів (Природничо-гуманітарний університет, м. Седльце, Польща) та 60 українських – з Національного університету водного господарства та природокористування, які навчаються на старших курсах за економічними напрямками.

Парадигма економічного та соціального розвитку, що за динамікою перевершує наші очікування, потребує більш активного коригування впливу вищої освіти на адаптацію молоді до сучасних умов професійних випробувань. Такі думки висловили більше 80% респондентів (див.табл., Т1.а).

Таблиця 1

Узагальнення результатів соціологічного опитування: оцінка організації навчального процесу (фрагмент)

№ з/п	Формулювання теста	Відповіді польських студентів (%)			Відповіді українських студентів (%)		
		а	б	в	а	б	в
		3	4	5	6	7	8
1	2						
<b>T1.</b>	<i>Чи вважаєте Ви, що система оцінювання знань в університеті достатньо мотивує Вас для отримання більш якісних знань? Що б Ви змінили? (100%)</i>						
a	Так	55,			4		
		1			8,		
					0		
b	Підсумкова оцінка в більшості об'єктивно оцінює отримані студентом знання	42,3			52,		
<b>T2.</b>	<i>Які рекомендації Ви надали б викладачам для більш сучасного викладання своїх дисциплін?</i>						
a	В більшій мірі розглядати на практичних заняттях практичні ситуації (приклад, моделі тощо)	88,			9		
		5			9,		
					0		
b	Збільшити час для виробничої практики.	10,3			1,0		
<b>T4.</b>	<i>Чи варто, на Вашу думку, збільшити години для самостійного вивчення матеріалу, скоротивши години для аудиторних занять</i>						

	<i>(лекції, практичні)?</i>				
a	Ні, співвідношення лекційних та практичних занять сьогодні раціональне	78,2		8,4,0	
<b>T6.</b>	<i>Чому, на Вашу думку, недостатньо приділяють уваги протягом навчання?</i>				
a	Вмінню вести професійну дискусію, відстоювати свої ідеї	24,4		2,4,0	
б	Практичним проблемним ситуаціям майбутньої професії	73,1			76,0
<b>T7.</b>	<i>Чим Вас приваблює майбутня професійна діяльність?</i>				
a	Заробітною платою таких спеціалістів	41,0		2,0,0	
б	Цікава, сучасна, динамічно розвивається	35,9			48,0
в	Не впевнені, що будемо працювати за спеціальністю, за якою навчаємось		23,1		32,0
<b>T8.</b>	<i>Ваше студентське життя. Більше часу Ви б хотіли мати :</i>				
б	На навчання за додатковими освітніми програмами	10,3			20,0
в	Для тимчасової роботи для покращення своїх фінансових можливостей		51,3		36,0
<b>T9.</b>	<i>Які цілі для об'єднання молоді в світі Ви бачите:</i>				
б	Створення суспільно-економічної системи гармонійного розвитку людини	76,9			64,0

Студенти вивчають сьогодні десятки предметів, велика частина яких не має прямого відношення до їх майбутньої спеціальності. Тому актуальним є скорочення предметів, що не формують якісного фахівця. Практика показує, що основну роль у підвищенні якості підготовки фахівців відіграють викладачі, які самі пройшли гарну школу реального виробництва.

Для унаочнення технологічних та методологічних підходів засвоєння студентами матеріалу необхідно активніше використовувати новітні інформаційні системи: цікавою є практика застосування пристроїв розширеної реальності (Augmented Reality devices - AR), які накладають віртуальне бачення даних та досвіду на реальний світ [3]. У той же час, дослідження когнітивної науки протягом останніх кілька десятиліть стверджували, що студенти думають та навчаються ефективніше в середовищі, яке є конструктивним, спільним, ніж у традиційній аудиторії.

Респонденти нашого дослідження висловлюють побажання щодо організації більш активної їх участі в науково-дослідних заходах. Не тільки цікавими, актуальними, але й корисними є результати виконання проєктів, що базуються на потребах розвитку громади з регіональним або місцевим наголосом [2]. Усі навчальні програми в частині наукової складової повинні поглиблювати розуміння наукових ідей, сприяти формуванню наукової позиції студента.

З якістю вищої освіти тісно пов'язана інша проблема – якість випускників університетів в розрізі спеціальностей, що не відповідає



сьогодні, на жаль, потребам сучасного ринку праці. Практично відсутні результати прогнозування, оскільки ми не маємо розвитку суб'єктів за галузями хоча б на найближчі п'ять років.

Мають місце зауваження студентів до оцінювання набутих знань - без жодних зауважень висловились в середньому кожен другий з опитуваних студентів (табл., Т1). Серед передумов забезпечення відповідності оцінки критеріям корисності знань альтернативою є реалізація успішної міжнародної моделі «потрійної спіралі»: університети-підприємства-держава [1].

Не зважаючи на географічні віддаленості, студенти єдині в поглядах на свою корисність як майбутні фахівці, в більшості оцінюючи перспективність економічного напрямку професійних знань (табл., Т7). Отже, працюючи над економічною підготовкою наших студентів, пов'язувати складність з наборами необхідно в більшій мірі з демографічною ситуацією, але не з сумнівами щодо популярності економічних напрямків підготовки.

Студенти висловлюють побажання набутися більше вмінь для ведення результативних дискусій (Т6, б), що, в черговий раз, говорить про їх активну життєву позицію. Мотив для правильного вибору професії - усвідомлення студентом реальної суспільної користі від своєї участі у даній сфері діяльності. Майже половина респондентів це усвідомлює (табл.; Т7; а, б).

Практика викладання в університеті підказує, що основними мотивами для професійного успіху є: відповідальність по відношенню до повсякденних професійних обов'язків і вимог; прагнення до вдосконалення та новаторства; загально — альтруїстичні прагнення. Сумніви студентів щодо майбутньої професії в обраній справі (близько 30% респондентів це підтвердили) обумовлюють потребу в посиленні зазначених напрямків мотивації в процесах навчально-виховної роботи.

У недалекому майбутньому нас чекає медична та біотехнологічна революція, тому долю людини буде вирішувати економічна ефективність. Актуальною стане турбота про навколишнє середовище, міську інфраструктуру, організацію культурного життя населення. Отже, наше життя, яке буде пов'язане як з бізнесом, так і зі службою на благо держави, стане визначальним для соціального статусу.

Передові технології та інновації, працюючи з фізичними можливостями організму, обіцяють довголіття. За тривале життя людина зможе кілька разів «перезавантажитися», змінити кілька професій [4]. В університетах, де навчаються сьогодні респонденти соціологічного опитування, проводиться навчання за додатковими освітніми програмами, які обирають самі студенти (табл., Т8,б). Недалеке майбутнє обумовлює необхідність підтримувати та розвивати нові предмети, курси, практики для гармонійного збалансованого розвитку студентів як особистостей.

Вчені змогли довести, що продовжити роки активності допоможе помірне фізичне навантаження, навіть короткі його періоди. Заслуговує на поширення прогресивний досвід Республіки Польща щодо модернізації в університетах фізичного виховання та спорту. На порядку денному - надання змісту лекційних курсів з фізичного виховання європейського виміру, наближення фізкультурно-спортивних інтересів молоді до сучасних видів спорту, надання студентам можливості вільного вибору видів рухової активності.

Освіта була і залишається індикатором гармонійного розвитку суспільства. Можливість освіченої людини глибше усвідомлювати своє становище, роль, права є вагомим фактором її захисту. Окреслені напрямки освітніх реформ, які відповідають, насамперед, нашим можливостям та потребам студентів, дозволять університетам «не відставати» від темпів та напрямків збалансованого гармонійного розвитку нашої молоді.

1. Амоша О., Землянкін А., Моїсєєв Г. Підґрунтя інноваційного розвитку: Проблеми і перспективи взаємодії академічної науки й освіти. URL : <http://dspace.nbuiv.gov.ua/handle/123456789/2169> (дата звернення: 18.03. 2020).
2. Rick Bonney, Tina B. Phillips, Jody Enck, Jennifer Shirk, and Nancy Trautmann. Citizen Science and Youth Education. URL: [https://sites.nationalacademies.org/cs/groups/dbasssite/documents/webpage/dbasse\\_0899\\_93.pdf](https://sites.nationalacademies.org/cs/groups/dbasssite/documents/webpage/dbasse_0899_93.pdf) (дата звернення: 18.03.2020).
3. Ranga M., Etkowitz H. Triple Helix Systems: An Analytical Framework for Innovation Policy and Practice in the Knowledge Society Industry and Higher Education / M. Ranga, H. Etkowitz // Special Issue “Innovation policy as a concept for developing economies: renewed perspectives on the Triple Helix system”, 2013. №27 (4). P.237-262. URL : [https://www.academia.edu/4807351\\_M.2013\\_Triple\\_Helix](https://www.academia.edu/4807351_M.2013_Triple_Helix) (дата звернення:28.03.2020).
4. Яким буде наше майбутнє: прогнози футурологів і наукові відкриття URL : [https://blog.allo.ua/ua/yakim-bude-nashe-majbutnye-prognozi-futurologiv-i-naukovi-vidkrittva\\_2018-04-13](https://blog.allo.ua/ua/yakim-bude-nashe-majbutnye-prognozi-futurologiv-i-naukovi-vidkrittva_2018-04-13)(дата звернення:20.03.2020)

**Ліп'яцький О.С.**, магістрант (Національного університету водного господарства та природокористування , м. Рівне)

## АНАЛІЗ ЗМІН У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ЧАС КАРАНТИНУ У ЗВ'ЯЗКУ З COVID-19

Під час діяльності підприємств будь якої сфери, перед керівництвом підприємства можуть виникати ризики, які загрожують діяльності підприємства та його фінансовій стійкості. Одним з таких ризиків для більшості підприємств в Україні, став вірус Covid-19.

Через дане явище, на державному рівні було впроваджено заходи з запобігання поширення вірусу. Підприємства, що не мали або не встигли розробити стратегії на час впровадження карантину, зупинили свою діяльність. У свою чергу, підприємства, що розробили стратегію на час карантину та змінили свої операційні діяльності або розширили їх, продовжують працювати.

Відповідно до цього, метою даного дослідження є відстеження та аналіз змін у діяльності підприємств під час карантину.

Інструментом для відстеження змін у діяльності підприємств в рамках дослідження є SWOT аналіз підприємств. Даний інструмент використовується для аналізу як власного підприємства так і аналізу конкурентів. У рамках даного дослідження, тобто аналізу підприємства ззовні, даний інструмент, задовольняє потребу.

У таблиці 1 представлено зміни, які відбулись на одном з українських підприємств текстильної галузі [1]. У аналізі виділено основні показники, що зазнали змін на підприємстві під час карантину.

Таблиця 1

SWOT аналіз підприємства ТОВ «Т-стиль», рівненський Льонокомбінат

Показник	Звичайні умови	Карантин (covid-19)
S (Сила)	1. Найбільші текстильні потужності в Україні. 2. Власні «офлайн» магазини по містах України. 3. Інтернет-магазин.	1. Швидка зміна операційної діяльності. (пошиття захисних масок). 2. Мінімальна конкуренція на ринку захисних масок. 3. Сумісність обладнання для виготовлення захисних масок. 4. Розвинений інтернет-магазин.
W (Слабкість)	1. Пропозиція переважає попит.	1. Прості вузькоспеціалізованого обладнання та спеціалістів. 2. Запаси готової продукції (одягу) займають склади.

Продовження таблиці 1

O (Можливості)	1. Розширення ринків збуту продукції.	1. Розширення асортименту продукції, пошиття:
-------------------	---------------------------------------	---

	2. Розширення асортименту продукції. 3. Експорт продукції.	.одноразових та багаторазових захисних масок, рукавичок; .медичних халатів; .лікарняної постільна білизна. 2. Реалізація продукції на експорт у країни з дефіцитом захисних масок та ін.
Т (Загрози)	1. Зниження попиту на продукцію.	1. Різке зниження попиту на захисні маски та ін. 2. Низький попит на текстильну продукцію під час повернення підприємства до основного напрямку операційної діяльності.

Провівши загальні дослідження з допомогою порівняння SWOT-аналізу підприємства текстильної галузі, можна виділити основні зміни, що відбувалися (S,W) та можливо відбудуться (O,T) на підприємстві під час карантину.

Серед сильних сторін підприємств(S) до карантину були власні «оффлайн» магазини, що в умовах карантину перетворились у додаткові витрати для підприємства, тобто, утримання приміщень та обслуговуючого персоналу стало збитковим через обмеження для їх діяльності.

Інтернет-магазин[2], що був слабо розвиненим через низький попит (покупки онлайн), став основним каналом збуту текстильної продукції підприємства (одягу), через що, керівництво підприємства відповідно розвинуло інтернет-магазин архітектурно, наповненням та онлайн підтримкою.

Слабкістю підприємства(W) у рамках карантину, стало утримання обладнання та спеціалістів, що не задіяні у операційній діяльності підприємства на час карантину. Також виникає проблема з товарними запасами, а саме, з запасами одягу, що не реалізувалися до введення карантину.

Дана продукція на час карантину не має попиту, тому приносить лише додаткові витрати на зберігання та займає складські площі, які могли б бути використані для інших товарів.

На час карантину, підприємство має можливості з задоволення внутрішнього та зовнішнього ринків захисними масками власного виробництва.

Окрім захисних масок, що вже виготовляє підприємство[3], з'явилась можливість(O) виготовляти інші супутні до них товари, такі, як: рукавички захисні одноразові та багаторазові (тканинні); халати медичні; лікарняну постільну білизну.

Головною загрозою для підприємства(Т) на даний час, є складність повернення до звичайної операційної діяльності, тобто, до виготовлення одягу. Причиною цього, є різке падіння купівельної спроможності жителів України в зв'язку з карантином.

На основі даного дослідження, можна зробити висновки, що для забезпечення стійкості будь якого підприємства, є життєво необхідним розроблення плану дій на випадок виникнення у майбутньому схожих ситуацій, коли підприємство не зможе виконувати свою основну діяльність. Також, для усіх підприємств, що працюють у період карантину, є необхідним розроблення плану дій для поновлення основної операційної діяльності. Дані дії забезпечать фінансово безпечніший перехід підприємства у стабільний стан функціонування.

1. Електронний ресурс / Режим доступу: <https://rv-tstyle.com.ua> .
2. Електронний ресурс / Режим доступу: <https://goldi.biz.ua>.
3. Рівненський Льонокомбінат виготовив 200 тисяч медичних масок [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.rivnnews.com.ua/2020/03/26/rivnenskyi-lonokombinat-vyhotovyv-200-tysiach-medychnykh-masok/>

**Ліп'яцький О.С.**, магістрант (Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна)  
*Науковий керівник: к.т.н., доцент Швець Ф.Д.*

## **ВПЛИВ КОЛИВАНЬ ВАЛЮТНОГО РИНКУ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

У сучасному світі, валютний ринок грає важливу роль в економічному розвитку держав. У тому числі і України. З тенденцією щорічного падіння економіки країни та знеціненням національної валюти, можна спостерігати взаємозв'язок цих факторів. А отже, виникає необхідність дослідження впливу дії валютного ринку на економіку країни з метою побудови найбільш вдалої стратегії нашої держави на валютному ринку.

Розглядаючи валютний ринок, ми зосередили свою увагу на головній резервній валюті світу, що має найбільший вплив на економіку країн, доларі США (далі долар).

Оскільки, валютний ринок має подібні характеристики з товарним ринком, то у своїх дослідженнях гроші ми розглядатимемо як товар.

Будь який товар, має свій попит та пропозицію. Саме ці фактори і є основними, що мають вплив на курс внутрішньої валюти країн по відношенню до долара.

Також, курс залежить від політичних, економічних і соціальних чинників. На нього впливають інфляція, стан державного бюджету, дії органів державного управління, операції з валютою та ін., внаслідок чого валютний курс може бути завищений або занижений.

Зазвичай, саме імпорт та експорт країни є принциповою основою серед факторів творення цінності валюти.

Різницю між експортом та імпортом, називають сальдо. Тобто, коли країна купує більше ніж продає, сальдо є негативним та впливає на зменшення кількості іноземної валюти в країні. Відповідно, для того, щоб компенсувати нестачу долара в країні, вартість долара підвищується по відношенню до гривні.

Така тенденція в Україні спостерігається з 2006 року по даний час, сальдо України постійно негативне та його негативне значення все збільшується [2], разом з ним і падає цінність гривні [1]. Динаміку змін представлено на рисунку 1.



Рис.1 Динаміка торгового сальдо України та курсу долара за роками

Дані валютні коливання мають вплив як на зовнішню торгівлю так і внутрішній ринок України.

А саме, на експортерів, імпортерів, громадян та на підприємство в цілому.

Експортери та імпортери у чистому вигляді зустрічається дуже рідко. Розглянемо вплив даних коливань на гравців ринку окремо.

Можливий вплив на експортерів при падінні національної валюти:

. - зменшення собівартості продукції при використанні вітчизняної сировини та/або робочої сили;

. - підвищення прибутковості підприємства у внутрішній валюті;

. - підвищення частки на закордонному ринку через цінову політику.

Підтвердженням даних суджень, є валютна політика Китаю, коли Китай навмисне занижував вартість своєї валюти для підсилення конкурентоспроможності власних експортерів на ринку США [5].

Можливий вплив на імпортера при падінні вартості національної валюти:

. - товар є загальноживим та має вітчизняні аналоги. Імпортер не зможе конкурувати через цінову політику та втратить ринок. Імпорт скоротиться, ціна на товар додатково зросте через зменшення пропозиції, або імпорт товару завершиться.

. - товар з вузької галузі та вітчизняних аналогів не має. В такому разі, імпортер отримає додаткові прибутки та посилить свої позиції на ринку України.

Валютний ринок та коливання вартості внутрішньої валюти, також має суттєвий вплив на внутрішніх споживачів країни.

Вартість товарів імпортера та експортера залежить від цін аналогічних товарів на зовнішньому ринку, та визначається у доларах. Тому, коли відбувається знецінення внутрішньої валюти, ціни у гривневому еквіваленті, відповідно будуть збільшуватись. А штучне утримання вартості гривні, викличе інфляцію. При таких обставинах, падає купівельна спроможність споживачів.

Таким чином, ми маємо пряму залежність купівельної спроможності внутрішніх споживачів від валютного ринку, як окремих громадян, так і підприємств (юридичних осіб).

Громадяни відчують вплив падіння національної валюти, у першу чергу через заробітну плату та купівельну спроможність. Разом з низькою купівельною спроможністю гривні, зростають ціни на товари та послуги, що уповільнює рух грошей та розвиток економіки, відповідно.

На рисунку 2 представлено динаміку прожиткового мінімуму [3], мінімальної заробітної плати [4] та їх різницю за роками в Україні.

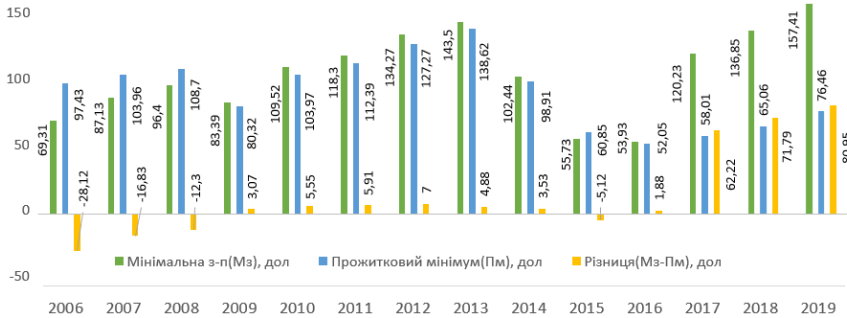


Рис 2. Динаміка заробітної плати та прожиткового мінімуму, дол. США

Вартість виробничого обладнання, запчастин, пального, електроенергії, транспорту, вартість кваліфікованих кадрів та деяких послуг невід’ємно пов’язана з долларом та суттєво зростає з падінням гривні. Тому, для підтримки свого функціонування, українські підприємства змушені підвищувати ціни та зосереджувати свою увагу на зовнішніх ринках, що є зазвичай складнішим та дорожчим у порівнянні з внутрішнім ринком.

З іншого боку, на підприємства тисне також зниження попиту через втрату купівельної спроможності споживачів. При таких обставинах, функціонування для вже існуючих підприємств є не легким, не кажучи про створення нових вітчизняних підприємств. А без власного виробництва, суттєвий ріст економіки країни неможливий.

Висновки. Через відсутність ефективної політики у даному напрямку, економіка України сповільнюється, стан країни на зовнішніх ринках погіршується та вийти з такого становища буде все важче, на державному рівні з’являється все більша необхідність залучати додаткові кредитні кошти для покриття дефіциту бюджету. А отже, уже зараз, терміново необхідно на державному рівні розробити ряд заходів із стабілізації національної економіки та нівелювати вплив негативних чинників на національну валюту.

1. NetHolding График курса доллар США [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://net.dn.ua/money/stat.php>
2. МінФін Зовнішньоторговельний баланс України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/>
3. МінФін Прожитковий мінімум в Україні [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/labour/wagemin/>
4. МінФін Мінімальна заробітна плата в Україні [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/min/>
5. BBC.com Юань падає. Чому це важливо - пояснюємо коротко [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-49246841>



**Літвінчук В.А.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: к.т.н., доцент Швець Ф.Д.*

## **НЕРІВНІСТЬ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ЯК СУСПІЛЬНА ПРОБЛЕМА**

Нерівність доходів – це одна з основних економічних та соціальних проблем людства. Питання щодо необхідності існування нерівності і в якій мірі – є одним з найбільш дискусійних. Ця проблема особливо актуалізується за трансформаційних процесів у суспільстві, коли кардинально змінюються пріоритети державної політики, країна втягнута у війну зовнішньою агресією і в цей час продовжується перерозподіл накопиченого суспільного майна. Тому дослідження проблеми посилення нерівності розподілу доходів населення в Україні є сьогодні досить значимим та актуальним.

Суттєва соціальна нерівність, яка є перешкодою на шляху до подальшого економічного розвитку вимагає вивчення чинників, що на неї впливають та оцінки її сучасного стану і переконує в необхідності підвищення регуляторного впливу держави з тим, щоб соціально-економічна диференціація населення не досягла критичного рівня.

Багаті люди продовжують накопичувати багатство за рекордними показниками, у той час як середній клас – бореться, а бідний – ледве виживає.

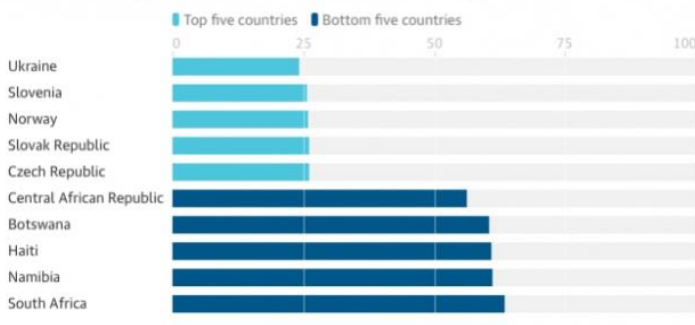
Основна причина нерівності в розподілі доходів українців криється в різному рівні доходів населення (в т.ч. і за галузями економіки), можливостей доступу на ринок праці (в т.ч. в частині офіційної зайнятості), обмеженої кількості робочих місць та низьких стимулів до праці (рівень заробітної плати, умови праці). Крім того, для українців характерна успадкована бідність, а наявність постійного заробітку не завжди є гарантією безбідного існування (нажаль, бідність є поширеним явищем навіть серед населення, що працює). Закономірно, що поглиблення диференціації доходів веде до підвищення ступеня нерівності в країні, а нерівність розподілу доходів породжує наступні соціально-економічні проблеми: розшарування суспільства на класи; виникнення бідності; підвищення соціальної напруги в суспільстві та зростання незадоволення урядовою політикою; ухиляння від сплати податків, тощо.

Глобалізація широко розглядається як фактор збільшення нерівності доходів. Що стосується глобальної нерівності, то глобалізація, скоріше за все, призводить до зближення доходів. Багато країн, що розвиваються, особливо Китай, досягли високого розвитку у процесі глобалізації. Але більша частина дискусій науковців зосереджується на нерівності доходів у країнах з розвинутою економікою. Наприклад, Сполучені Штати Америки розглядаються як країна, яка зазнала найвизначнішого збільшення

нерівності в доходах. Інші промислово розвинені країни також показують зростаючу розбіжність між багатими та бідними.

Україна очолила рейтинг країн, в якій фіксується найменший розрив між бідними та багатими громадянами. Такі результати дослідження «Індексу нерівності», повідомляє The Guardian [1]. Зокрема, дослідження проходило у 140 країнах світу та включало в себе два показники ступеня розшарування суспільства - Коефіцієнт Джині і Коефіцієнт Пальма. Коефіцієнт Джині - найбільш використовуваний показник нерівності, який враховує розподіл доходів країни, де 0 являє собою повну рівність і 100 загальну нерівність. Відтак, використовуючи дані Світового банку, дослідники визначили, що Південна Африка, Намібія і Гаїті є одними з найбільш нерівних країн з точки зору розподілу доходів. У той же час, Україну, Словенію і Норвегію відносять до найбільш рівноправних націй в світі.

**The current top and bottom five countries according to the Gini index**



Guardian Graphic | Source: World Bank most recent Gini index estimates

The Guardian

Рис. 1. Індекс нерівності (2017р.)

За статистикою кожен п'ятий українець у 2017 році отримував менше 100 доларів доходу на місяць. Згідно з рекомендаціями Світового банку межу бідності для країн з низьким рівнем доходу становить дохід на день менше за 1,9 доларів, для країн із середньо-низьким доходом – вже 3,2 долари на день, а для країн з високосереднім рівнем доходу – 5,5 доларів на день [2]. Так, у 2017 році 12% населення отримували доходи лише на 33% більше, ніж межа бідності для країн з низьким доходом [3]. Україну можна віднести до країн із середньо-низьким рівнем доходу. Згідно зі статистикою та розрахунками (3,2 долари на день \* курс долара (26 грн) кількість днів у місяці (30) за межею бідності в Україні перебувають 35% населення. Таким чином, більше, ніж кожен третій, згідно з міжнародними рекомендаціями, перебуває за межею бідності. Якщо ж порівняти з рекомендаціями для країн з високо-середнім рівнем доходу (5,5 доларів), то можна сказати, що за

межею бідності вже перебувають 73% населення країни. Тому неможливо інтегруватись до ЄС як повноправний член без підвищення рівня доходів, соціальних стандартів та рівня життя населення.

Як же можна послабити проблему нерівності розподілу національного доходу між різними верствами населення? У більшості розвинутих країн саме держава (уряд) приймає на себе зобов'язання щодо зменшення нерівності доходів. Цю проблему уряд може вирішувати за допомогою податкової системи. Тобто найбільше забезпечені частини населення обкладаються вищими податками (у відсотковому співвідношенні), ніж малозабезпечені. До того ж одержані податкові надходження держава може використовувати як трансфертні платежі на користь найбільш малозабезпечених верств населення. Практично в усіх країнах існують різні соціальні програми щодо захисту населення, а саме допомога по соціальному страхуванню на випадок втрати роботи, втрати годувальника, допомога у зв'язку з інвалідністю тощо.

На жаль, офіційна статистика доходів населення в Україні не відтворює в повній мірі реальну картину. А реальність полягає в тому, що основна маса населення держави знаходиться за межею бідності та бореться за своє виживання. І міграційні процеси наших співгромадян працездатного віку у різні країни світу на заробітки є підтвердження цього негативного явища. Чим бідніша країна, тим більша прірва у доходах між багатими та бідними.

Підводячи підсумок, варто зазначити, що нерівність доходів є характерною для всіх країн, незалежно від рівня добробуту в цілому, але гострота її різна.

1. Електронний ресурс - [https://www.theguardian.com/inequality/datablog/2017/apr/26/inequality-index-where-are-the-worlds-most-unequalcountries?](https://www.theguardian.com/inequality/datablog/2017/apr/26/inequality-index-where-are-the-worlds-most-unequalcountries?CMP=share_btn_fb)

A richer of international poverty lines. URL: <http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/richer-array-internationalpoverty-lines>

.2. Трудові доходи населення: ризики галузевої, статево-вікової та регіональної диференціації ринку праці. Звіт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/trud\\_dohodu-d5550.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/trud_dohodu-d5550.pdf).

## ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

Проект — це певний захід (або процес) з чітко визначеними термінами, мета якого — створити унікальний продукт або отримати певні інноваційні результати. У бізнесі метою проекту часто називають рішення конкретних завдань. Відповідно, управління проектами (або, як прийнято це називати, Project Management) — це конкретна діяльність, мета якої — реалізувати всі поставлені проектом завдання. Для цього прикладається максимальна кількість зусиль, знань, досвіду, методик та інструментарію.

Всі проекти різні. Не існує ідеальної системи управління проектами, що підходить для кожного з видів проектів. Також не існує системи, яка б підходила кожному керівнику і була зручна для всіх членів команди. Однак за час існування проектного управління було створено чимало ефективних підходів, методів і стандартів, які можна взяти на озброєння.

На даному етапі розвитку науки управління проектами виділяють такі методи управління проектами: 1) Класичний проектний менеджмент;

2) Agile; 3) Scrum; 4) Lean; 5) Kanban; 6) Six Sigma; 7) PRINCE2.

Класичний проектний менеджмент - найвідоміший метод управління проектами, що базується на каскадному циклі (Waterfall). Завдання в ньому передаються послідовно по етапах і нагадують потік, від цього і пішла його назва. Розділити процес на складові - вірний спосіб для отримання керованого проекту. Сенса класичного управління в послідовному розміщенні етапів. Нагадує це все гру, що складається з рівнів, не пройшовши попередній, не вийде рухатися далі. Даний підхід розрахований на проекти, що мають суворе послідовне виконання етапів. Адже не можна побудувати дах в будинку, не звівши стіни. Прийнято, що даний підхід складається з 5 етапів: ініціація, планування, розробка, реалізація і тестування, моніторинг і завершення.

Agile – відносна новинка, яка базується на давно ітеративній ідеї. Назва було отримано в 2001 році, ґрунтуючись на публікації AgileManifesto. Маніфест вказав переваги і принципи гнучкої розробки софта, а саме - командна робота, пристосування, толерантність до змін. Agile це сукупність ідей і принципів, які відповідають на питання, як здійснити проекти, але ніяк не метод управління. Базуючись на даних ідеях, принципах і практиках створені саме методи (фреймворки): Scrum, Kanban, Crystal і тд. Різні способи, засновані на однакових принципах.

Як і Agile, Scrum ділить проект на складові, які, в свою чергу, вже представляють так звані «product backlog» і задіяні в отриманні цінностей замовником. Найчастіше в спеціалізованій літературі використовується вираз «беклог», хоча «зачепив продуктів» є дослівним перекладом. Потім

складові компонується за важливістю власником продукту - представником замовника в команді.

Порівняльна таблиця. Таблиця 1.

	<b>Agile</b>	<b>Waterfall</b>
<b>Плюси</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Високий рівень взаємодії між членами команди проекту.</li><li>2. Швидкий результат (робочий код) в результаті «спринтів».</li><li>3. Стимулювання змін і поліпшень продукту під час його розробки.</li><li>4. Безпосереднє залучення замовника до робочого процесу.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Зрозуміла і чітка схема робочого процесу.</li><li>2. Можливість підрахунку точної кількості витрачених на проект ресурсів.</li><li>3. Не вимагає витрат по налагодженню комунікацій між усіма членами команди.</li></ol>
<b>Мінуси</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ризик нескінченних змін продукту.</li><li>• велика залежність від рівня кваліфікації та досвіду команди.</li><li>• практично неможливо точно підрахувати вартість проекту.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• пріоритет формального підходу до послідовності процесу роботи.</li><li>• неможливість внесення змін замовником до закінчення розробки продукту.</li><li>• в разі нестачі ресурсів страждає якість проекту через скорочення етапу тестування.</li></ul>

Agile наполягає на розподілі на окремі завдання, але нічого не розповідає про управління ними. У Scrum розповідається як про процеси, так і процедури. Що ж робить Lean? Використовуючи принципи Agile, додає свою схему потоку операцій. Все це допомагає реалізовувати окремі завдання на вищому рівні.

Весь процес, як і в Scrum, ділиться на складові, які здійснюються незалежно один від одного. Lean відрізняється тим, що для створення кожної частини притаманний потік операцій з етапами

Складові в Lean виконуються якісно, завдяки етапам і податливості. Тут не існує яскраво виражених меж, як в Scrum - обмеження спринті. Lean дає можливість реалізовувати паралельно кілька завдань, завдяки цьому проекти більш гнучкі, а їх виконання займає мінімальну кількість часу. Lean схожий на Agile тим, що це ідеї, способи мислення, базуючись на які можна винайти систему, що відповідає всім вимогам. У Lean присутня абстрактність, але в сукупності з Kanban використання стає простим, тому не виникає питань щодо створення своєї системи управління. Kanban - створений Taiichi Ono, інженером в Toyota, в 1953 році. Воно схоже на схему

промислового виробництва, тому що «віддаєш» скибочку металу, а «отримуєш» цілу деталь. Саме таке творить Kanban: завдання переходять з фази у фазу, а в кінці виходить готовий елемент.

Відомі компанії як Motorola і Toyota внесли свою лепту у становлення всесвітнього проектного управління. Інженер BillSmith в 1986 році розробив концепцію 6 сигм. Вона є більш упорядкованою версією Lean, ніж Kanban. До неї увійшло більше проектування для заощадження ресурсів, зменшення об'єму не кондиції і труднощів, дало можливість поліпшити якість. Задоволеність замовника від якості сировини досягнута завдяки безперервній роботі всіх концепцій проекту, створених за кошти кропітких досліджень параметрів - ось головний результат проекту. Зосередженість в 6 сигма концентрується на вирішенні складності, що сталась. Для її виявлення розроблений алгоритм з 5 кроків, названих DMEDI: визначення (Define), вимірювання (Measure), дослідження (Explore), розробка (Develop), контроль (Control).

Проектне управління було розвинене не тільки завдяки НАСА. Воно не залишилося без уваги і отримало свою оцінку від Британського Уряду. Проект PRINCE2, розроблений британцями, з'явився на світ у 1989 році. Названий він за першими літерами акроніма «Projects IN Controlled Environments version 2», що означає в перекладі «Проекти в контрольованому середовищі версія 2». PRINCE2 відрізняється від інших м'яких методів тим, що має ітеративний підхід. Дана методологія – поєднання традиційного підходу і концентрації на якості з 6 сигм. PRINCE2 не включає в себе: - думок в одній області спеціалізації (галузевих); - чітких практик, інструментів управління проектами, як діаграма Гантта, WBS і тд.

Методологія PRINCE2 акцентує свою увагу на менеджерських сторонах проекту, виражених в: 1) 7 принципах. Вони встановлюють загальноприйняті правила керівництва проектами по даній методології, які є основою PRINCE2; 2) 7 процесах. Встановлюють етапи просування по циклу проекту; 3) 7 темах. Моменти, які підпадають під перевірку, для досягнення результату. PRINCE2 радить організаціям пристосувати методологію під себе. Для початку потрібно з'ясувати ключові моменти, їх всього 3: 1. Бізнес-момент (Чи буде вигода з цього проекту?); 2. Споживчий (Що ми будемо створювати?); 3. Ресурсний (Чи вистачить нам засобів для досягнення мети?). Спрямованість PRINCE2 - великі проекти, тому він має більш чітку структуру команди. Методологія розподіляє ролі між членами команди в кожному з семи процесів.

1. <https://www.wrike.com/ru/blog/prince2-vedushhaya-metodologiya-upravleniya-proektami/>

2.

<https://worksection.com/blog/agile.html>

**Марчук А.Ю.**, студентка (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк)

*Науковий керівник: к. е. н., доцент Тоцька О. Л. к. е. н.*

## **ОСНОВНІ ВИКЛИКИ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ ПРИ УПРАВЛІННІ ІТ-ПРОЕКТАМИ**

Створення бізнес-ідеї – складна, але важлива частина роботи над ІТ-проектом, а ось його планування та реалізація, зазвичай, викликають безліч проблем і питань. Управління проектами в ІТ дозволяє враховувати всі деталі й учасників проекту та ставить важливість планування на один рівень з самою реалізацією [6].

Управління ІТ-проектом включає такі фази: вивчення потреб клієнта, формування бізнес-цілей, оцінка наявних ресурсів і технічної бази, аналіз потенціалу використання наявної бази для реалізації нових цілей, визначення кола зацікавлених осіб в реалізації проекту (кінцеві користувачі, менеджмент, інвестор), створення проектної групи, управління проектом (розробка, впровадження, тестування тощо), супровід і консалтинг [3].

Основними блоками управління проектом є такі: управління часом (потрібно вкластись у строки), управління вартістю (потрібно вкластись у бюджет), управління змістом (зрозуміти побажання замовника та правильно їх реалізувати), управління якістю, управління ризиками, управління закупками (для модернізації ІТ-інфраструктури), управління персоналом, управління комунікаціями, управління інтеграціями [5].

Проект завжди націлений на результат, на досягнення визначених цілей, на визначену предметну область. Реалізують проект керівництво проекту, менеджер проекту та команда проекту, що працює під цим керівництвом, а також інші учасники проекту, які виконують окремі специфічні види діяльності.

Керованими параметрами проекту є: обсяги та види робіт із проекту; витрати на проект; тимчасові параметри, тобто терміни, тривалості й резерви виконання робіт, етапів, фаз проекту, а також взаємозв'язки робіт; ресурси, необхідні для здійснення проекту, а також обмеження щодо ресурсів; якість проектних рішень, застосовуваних ресурсів, компонентів проекту тощо [1].

Проте, навіть при дуже ретельному плануванні можуть виникати позаштатні проблеми, до вирішення яких повинні бути готові менеджери ІТ-проектів. Існує п'ять основних викликів, які виникають найчастіше й майже в усіх проектах.

Першим є *коригування в процесі виконання проекту*. Багато ІТ-проектів мають дуже невеликий термін реалізації, тому виконавці повинні бути дуже спритні й приступати до задачі відразу після вступного брифінгу та визначення задачі. Більш довгострокові проекти можуть зазнавати зміни

всієї тривалості їх реалізації, тому важливо використовувати гнучкий підхід і адаптуватися до нових вхідних даних.

Ще одним не менш важливим пунктом є *погана комунікація між учасниками проекту*. Згідно даних 2017 р., причиною неуспішної реалізації майже третини усіх проектів був саме такий виклик. Однією з найбільших проблем для менеджера ІТ-проектів є необхідність взаємодіяти з групами співробітників і окремими учасниками проекту, які працюють віддалено з різних локацій. Це може зробити процес управління неефективним. Керівники ІТ-проектів повинні мати можливість керувати всіма аспектами проекту, швидко та чітко спілкуватися з кожним учасником для оперативного вирішення будь-якої проблеми, яка виникла.

*Непрозорість процесу реалізації проекту* часто теж стає однією з причин невдач компанії. Кожна група процесів проекту, починаючи з ініціації, повинна бути максимально прозорою. На кожному етапі реалізації проекту важливо вказувати актуальні дати його початку та закінчення, а в разі змін терміну – оперативно сповіщати всіх учасників і зацікавлені сторони.

*Взаємодія з віддаленими учасниками та зацікавленими особами* є не менш важливим пунктом в роботі команди. Менеджери ІТ-проектів повинні налагоджувати комунікацію з віддаленими учасниками проекту, будь то співробітники, постачальники, партнери або підрядники. Коли такі взаємодії стають частиною проекту, вони стають прозорими для всіх, в тому числі для керівництва компанії.

*Відсутність готових методів управління проектами* часто стає причиною їх провалів. Багато компаній практично не застосовують управління ІТ-проектами, не мають описаних процесів, не можуть контролювати та змінювати статус проекту, не налаштовують взаємодію з іншими учасниками та зацікавленими особами для спільного вирішення виникаючих проблем. З усіма цими обмеженнями неминуче стикаються керівники ІТ-проектів на шляху їх планування та реалізації. Щоб уникнути більшості проблем, необхідно дотримуватися кращих світових рекомендацій з управління проектами та використовувати сучасне програмне забезпечення. Однією з кращих практик є надання менеджеру проекту можливості визначати ролі та дії кожного учасника проекту й інших функцій вирішального голосу [2].

Для того, щоб зменшити ризик провалу проекту через наведені вище пункти, варто використовувати спеціальні інструменти для управління ІТ-проектами, тому що з їх допомогою значно простіше організувати контроль роботи, взаємодію між учасниками, узгодити ІТ-потреби відповідно до бізнес-цілей.

При виборі програмного забезпечення для управління проектами необхідно враховувати його можливості. Дуже важливими характеристиками є:



- можливість в режимі реального часу стежити за статусом виконання проекту, а також отримувати детальну інформацію про процес його виконання;
- здатність показувати відсоток завершення як усього проекту, так і його окремих завдань, а також відобразити обсяг робіт, необхідний для їх завершення;
- можливість переглянути стан завдань для кожного проекту;
- керування завданнями та підзадачами, призначення їх виконавцям і контроль процесу виконання;
- повинні бути інструменти для спільної роботи, включаючи можливість обмінюватися повідомленнями, залишати коментарі, делегувати завдання, передавати файли та спільно працювати над одним завданням;
- має здійснюватись пошук за іменем проекту, його описом, ідентифікатором або вкладених файлів [4].

Те, що проводять програмісти нематеріально – це колективні думки та ідеї, виражені на мові програмування. Через унікальність галузі досвід, накопичений в галузях матеріального виробництва, мало сприяє успіху в управлінні програмним проектом. Прямі аналогії з цими галузями не працюють. Управляти розробкою програмного забезпечення (ПЗ) треба інакше. Не існує єдиного правильного процесу розробки ПЗ. Ефективний виробничий процес повинен ґрунтуватися на ітеративності, інкрементальності, самокерованості команди й адаптивності. Головний принцип: не люди повинні підлаштовуватися під вибрану модель процесу, а модель процесу – під конкретну команду, щоб забезпечити її найвищу продуктивність.

1. Брукс Фредерік. Міфічний людино-місяць, або Як створюються програмні комплекси / пер. з англ. Спб.: Символ-Плюс. 2. Макконнелл З. Залишитися в живих. Керівництво для менеджерів програмних проектів. Спб.: Пітер, 2006. 3. Керівництво до зведення знань по програмній інженерії. The Guide to the Software Engineering Body of Knowledge. SWEBOOK, IEEE Computer Society Professional Practices Committee, 2004. 4. Коуберн А. Кожному проекту своя методологія. Humans and Technology Technical Report. TR 99.04, Oct.1999. 5. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBoK). 5-е изд., США: Project Management Institute, 2013. 587 с. 6. Paul K., Mark C., and others, Capability Maturity Model for Software, Version 1.1 (CMU/SEI-93-TR-24). Pittsburgh, Pa.: Software Engineering Institute Carnegie Mellon University, 1993.

**Меліхова Т.Л.**, к.геогр.н, доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **МЕНЕДЖМЕНТ У СТІЙКОМУ РОЗВИТКУ МІСТ**

Розвиток сучасних міст потребує все більшого використання інструментів менеджменту. Так, мінливість середовища вимагає від органів місцевого самоврядування прогнозувати розвиток міст, передбачати ризики. Розвиток, насамперед економічний, був і залишається основою життєдіяльності будь-якого адміністративно-територіального утворення, в тому числі міста, і мав би носити регульований характер, бути спрямований на підвищення якості життя населення та зростання його добробуту через економічну складову (Т.В. Гургула, 2015). Сприяти такому розвитку здатний менеджмент, який базується на концепції стійкого розвитку. Адже місто є системою підсистем (економічної, соціальної, екологічної). «Розвиток таких систем може бути обумовлений інтеграцією процесів проектного менеджменту та стратегічного управління» (Кадикова І.М., Ларіна С.О., Хвостіченко В.В., Чумаченко І.В. 2017, С.22). Нелінійний характер розвитку сучасних міст посилює ймовірність прояву ризиків в процесі його розвитку. Тому орієнтація міста на стратегічний (методологія BSC) та проектний менеджмент (методологія ARIS) дозволяє оптимізувати його структуру управління, робить її гнучкою до впливу зовнішнього середовища. Проте питання управління проектами стратегічного розвитку міської системи та ряд інших питань менеджменту міст залишаються відкритими.

Стратегічне планування розвитку міст застосовується в Україні з початку XXI століття. Проте й досі спостерігається негативна динаміка чисельності населення майже у всіх областях та обласних центрах, не говорячи про інші міста. Негативні тенденції обумовлені як природним приростом населення, так і міграцією. Задля покращення даної ситуації місцева влада намагається знайти інструменти вирішення проблем, що обумовили відтік населення, залучаючи інструменти менеджменту. Адже основні зусилля місцевої влади мають бути спрямовані на розробку механізму зростання рівня та якості життя населення в відповідному місті. Важливу роль в даному процесі, як зазначалося вище, відіграє економічна складова – розвиток конкурентоспроможних галузей в межах міста, які на довгострокову перспективу забезпечать стабільні надходження до місцевого бюджету і високий рівень оплати праці працівникам даних галузей. Зростання рівня життя працівників базових галузей забезпечить розвиток суміжних і обслуговуючих галузей. Відповідно, розвиток сфери, що створює конкурентоспроможні товари, забезпечить розвиток як соціальної, так і ринкової, інституційної інфраструктури на території міста, обумовивши якісні зміни в міській системі. Дані зміни сприятимуть розвитку соціальної та екологічної підсистем на території міста. Саме

стратегічний менеджмент допомагає виділити сильні сторони та побачити можливості для розвитку міста.

Нині спостерігається новий період в стратегічному плануванні міст, насамперед обласних центрів країни. Розробляються стратегії розвитку міст до 2030 року, використовуючи сучасні інструменти менеджменту: краудфандінг, краудсорсинг тощо. Так, для міст Вінниці, Житомира, Львова, Полтави, Чернівців розроблені концепції інтегрованого розвитку. Розробка даних концепцій стала можливою завдяки участі міст у проєкті «Інтегрований розвиток міст в Україні», який виконує німецька урядова компанія «Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH» у співпраці з Мінрегіоном України за фінансування Урядів Німеччини та Швейцарії. Дана концепція визначає просторові та змістові пріоритети та є другим за значенням документом цілісного розвитку міста після Генерального плану. Вона базується на міжнародних принципах стійкого розвитку і прив'язана до регіональних та державних програм розвитку. Крім того, концепція інтегрованого розвитку передбачає міжгалузеву співпрацю структурних підрозділів, установ, організацій і підприємств міста незалежно від їхніх форм власності та підпорядкування, а також активну участь мешканців на всіх стадіях розробки концепції інтегрованого розвитку міста.

Найбільш пріоритетними стратегічними напрямами розвитку міста згідно Концепції є:

- захист довкілля та зменшення негативного впливу міста на нього;
- розвиток людини і громади (людський і соціальний капітал);
- модернізація та розвиток економіки як основного джерела, що дає можливість створити належне середовище для самореалізації та комфортного життя мешканців міста.

Для бачення бажаного майбутнього міста формуються стратегічні та оперативні цілі, механізм та інструменти їхньої реалізації. Адже стратегія – це серія впровадження ряду послідовних проєктів (економічних, соціальних, екологічних) згідно з оперативними цілями розвитку міста.

Отже, інструменти менеджменту все більше впливають на розвиток міста, надаючи можливість органам місцевого самоврядування передбачити і прогнозувати розвиток його конкурентоспроможності та стійкості.

1. Гургула Т.В. Стратегічне планування розвитку міст в Україні. Вісник *Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2015. Т. 20. Вип. 1(2). С. 41–44. 2. Кадикова І. М., Ларіна С.О., Хвостіченко В.В., Чумаченко І.В. Стратегічний розвиток складних систем в методологіях управління проєктами та програмами. *Управління розвитком складних систем*. 2017. Вип. 32. С.22–31.

**Мордечко Е.С.**, студентка, **Зглюй Т.В.**, старший преподаватель (Полесский государственный университет, Республика Беларусь, г. Пинск)

## **УПРАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Актуальность темы обусловлена тем, что сегодня, в виду необходимости проведения анализа бизнес-планов, возможностей производства и сбыта, внутренних и внешнеэкономических ситуаций, влияющих на производство и сбыт, соотношения спроса и предложения, конкретных потребителей и поставщиков, оценка результативности работы предприятия является неотъемлемой составляющей процесса управления. Анализ результативности деятельности предприятия необходим не только его руководителю, но и ряду лиц, которые принимают непосредственное участие в хозяйственной практике: инвесторам, кредиторам, аудиторам, руководителям маркетинговых и рекламных отделов для создания стратегии продвижения товара на рынки.

В условиях рыночного механизма хозяйствования анализ должен не только давать объективную оценку выполнению планов и динамике деятельности предприятий, но и выявлять, изучать и мобилизовывать резервы (особенно прогнозные) экономического и социального развития, а также способствовать принятию оптимальных тактических и стратегических управленческих решений.

Сегодня эффективное управление результативностью деятельности предприятия должно базироваться на целостных методологической и методической основах, включая возможности применения современных информационных технологий менеджмента качества.

Для организации работы большинства отечественных предприятий с максимальной для них эффективностью с учётом сегодняшних реалий необходима реализация следующих мероприятий:

- автоматизация процессов управления сырьевыми запасами и закупками.

Для этого необходимо обеспечить службу материально-технического снабжения подсистемой «Снабжение и поставки», которая позволит обеспечить менеджеров, отвечающих за снабжение, информацией, необходимой для своевременного принятия решений о пополнении запасов товарно-материальных ценностей, для снижения затрат на закупки и четкой организации взаимодействия с поставщиками. Полное наименование программного обеспечения «Система поддержки принятия решений при управлении товарными запасами и закупками»;

- стандартизация работы службы снабжения, что будет способствовать разработке и внедрению стандартов работы отдела снабжения и позволит описать процедуры работ для каждого сотрудника отдела;

- поиск и внедрение новых видов сырья и комплектующих, которые позволят заменить существующие, сократив затраты и повысив качество продукции;
- изыскание резервов по улучшению условий поставок, что позволит снизить себестоимость продукции и увеличить объёмы ее реализации.

Если управление результативностью рассматривать главным образом как управление человеческими ресурсами и персоналом, то применяемые подходы, методы и технологии в основном должны быть связаны с контролем, оценкой и улучшением деятельности непосредственных исполнителей. Для этих целей на предприятии можно использовать системы выстраивания целей сотрудников на основе целей организации и отслеживания их достижения на индивидуальном и групповом уровнях. Примерами таких технологий являются разработки в рамках системы управления персоналом. В качестве альтернативного варианта может быть сделан акцент на оценке и управлении результативностью деятельности на основе финансовых показателей в рамках составления финансовой и управленческой отчетности, использование автоматизированных инструментов распределения и перераспределения затрат и т.д. Но современное представление об управлении результативностью деятельности организации уже значительно шире, чем просто достижение определенных финансовых и производственных показателей.

Решение задач управления результативностью деятельности предприятия на основе методологии менеджмента качества, прежде всего, с позиции лидирующей роли руководителя, вовлеченности каждого исполнителя и процессного подхода может базироваться на применении технологий моделирования, функционирования и контроля. При этом моделирование должно строиться по принципу от общего к частному, чтобы стратегические задачи и цели предприятия были четко отражены на всех уровнях деятельности. Разделяя деятельность на минимально возможные единицы, легче и выполнять, и контролировать.

1. Володько, О. В. Экономика организации: учебное пособие / О. В. Володько, Р. Н. Грабар, Т. В. Зглюй; под ред. О. В. Володько. – 3-е изд., испр. и доп. - Минск: Высшая школа, 2017. – 396с. 2. Пути повышения эффективности деятельности организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.refmanagement.ru/ritem-3050-1.html> – Дата доступа: 18.04.2020. 3. Салимова, Т.А. Управление результативностью деятельности организации на основе применения информационных технологий менеджмента качества / Экономический анализ: теория и практика / Т.А. Салимова, Е.К. Лещанкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-rezultativnostyudeyatelnosti-organizatsii-na-osnove-primeneniya-informatsionnyh-tehnologiy-menedzhmenta-kachestva/viewer> – Дата доступа: 25.04.2020.

**Мороз Е.Г.**, к.е.н, доцент, **Оборонова О.В.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **РОЗВИТОК ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПОДАТКОВОЇ КУЛЬТУРИ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ УКРАЇНИ**

Вагомим елементом удосконалення економічних відносин між державою, з одного боку, а також господарськими суб'єктами і населенням, з іншого, виступає зміцнення податкової культури. Її стан визначається належним виконанням обов'язків щодо сплати податків і зборів, що формують основну частину бюджетів усіх рівнів.

Провівши теоретичний аналіз різних джерел наукової літератури слід відзначити неоднозначне бачення фахівців щодо висвітлення даного питання. Також слід звернути увагу на різноманітні тлумачення поняття податкової культури. Одні автори вважають, що це досить вузьке поняття, інші ж стверджують про досить таки широке значення, яке полягає не лише в податковій правосвідомості людей, а й у системі відносин абсолютно усіх учасників процесу оподаткування.

Охарактеризувати поняття «податкова культура» одним або навіть кількома словами доволі складно, адже податкова культура суспільства – поняття комплексне, що включає в себе безліч зв'язків, відносин і факторів впливу.

На нашу думку варто відзначити погляд Башинського І.А., який стверджує, що поняття податкова культура досить складне та багатогранне, яке охоплює не лише економічно-фінансовий аспект, а має пряме відношення до морально-етичного, правового, управлінського, політичного, психологічного та організаційного аспектів [1].

На підставі проведених теоретичних досліджень, варто зробити висновок, що під дефініцією «податкова культура» варто розуміти відносно цілісну підсистему економічної та загальної культури людини, яка пов'язана з нею єдиними категоріями: культурою мислення, поведінки, спілкування, діяльності.

Саме податкова культура є загальною проєкцією культури у соціально-економічній сфері та представляє соціальні системи і важелі її розвитку.

Дослідженням проблем формування податкової культури, у науковій літературі висвітлено в фахових виданнях і наукових статтях. Зокрема, це праці В. Андрущенко, З. Варналій, В. Вишневського, Я. Калустяна, О. Кирилова, А. Крисоватого, А. Лаврешова, П. Мельника, С. Оншинко, В. Печуляка, Л. Тарангул, Е. Ткаличевій, та ін. Однак, незважаючи на наявні у великій кількості наукові розробки, щодо проблем формування податкової культури, все ж не отримала системного розв'язання в Україні, а тому залишається актуальною.

Слід відмітити, що в даний час в Україні у сфері оподаткування склався негативний стереотип поведінки, мають місце досить низька податкова культура суспільства, недовіра громадян і бізнесу до податкової системи, прагнення ухилитися від сплати податків. Громадяни не розуміють, заради чого їх примушують платити податки, позбавляючись значної частини зароблених коштів. Тому до тих, хто ухиляється від сплати податків, у них особливе ставлення – захоплення спритністю, здатністю обійти «систему». Подібна тенденція простежується як у приватному житті громадян, так і в підприємницькій діяльності [1].

Саме тому сьогодні однією з найактуальніших проблем є проблема вдосконалення оподаткування, побудова соціально орієнтованої податкової системи, формування податкової культури громадян.

Процесу формування податкової культури перешкоджає ряд проблем:

- . - нестабільне податкове законодавство в країні;
- . - низький рівень якості виконання податкових процедур;
- . - велика плінність кадрів та низька мотивація працівників податкової служби;
- . - недовіра зі сторони населення по відношенню до податкових органів.

Підвищувати податкову культуру і мотивувати платників податків до підтримки податкової дисципліни можна різними інструментами, методами та комплексами заходів. Головним у цьому питанні є обґрунтований вибір інструментів та механізмів, що є прийнятними для умов кожної конкретної країни, ментальності, рівня і якості життя, життєвого циклу економічного розвитку.

Пріоритетними напрямками підвищення рівня податкової культури серед платників податків України є [2]:

- . - спрощення податкового законодавства України, вдосконалення механізму вирішення податкових спорів;
- . розширення спектра послуг, що надаються податковими органами платникам податків;
- . - підвищення рівня ефективності та прозорості витрачання коштів платників податків, поліпшення якості соціального забезпечення українських громадян;
- . - підвищення інформування, розвиток податкового консультування громадян;
- . модернізація системи інформаційного забезпечення, підвищення ефективності взаємодії з платниками податків;
- . - створення серед широких верств населення максимально сприятливого іміджу податкових органів, зростання професіоналізму і посилення мотивації працівників податкових служб, поліпшення науково методичного забезпечення їхньої праці;
- . - впровадження в практичну діяльність податкової служби кодексу етики податкових органів.

Але слід зазначити, що всі ці заходи даватимуть очікуваний ефект за умови одночасного підвищення податкової письменності платників податків, зокрема податкової культури.

Також податкова культура розглядається високим рівнем правосвідомості й відповідальності громадян за повне і своєчасне виконання покладених на них Конституцією країни обов'язків брати участь частиною своїх доходів у формуванні загальнонаціональних фондів грошових коштів (консолідованого бюджету держави). Низка країн заявляє про те, що їхнє населення має низький рівень податкової культури, а тому не можна сказати, що вони зовсім її не мають [4].

Таким чином, податкова культура виражається в соціальній причетності громадян до фінансування загальнонаціональних, регіональних і місцевих програм та завдань через сплату відповідних податків, а будь-які девіації в податковій поведінці повинні усвідомлюватися як протиправні дії, що спричиняють певні види юридичної відповідальності, а також як порушення принципу соціальної відповідальності. Як правило, розглядаючи податкову культуру, піднімають питання менталітету, моралі, дисципліни.

Отже, ведучи мову про моральну сторону податкової політики, вважаємо, що треба домагатися того, щоб податки служили саме платникам податків, а не навпаки. Для цього законодавцям необхідно добитися того, щоб кожен податковий закон був зрозумілий, доступний платнику податків, щоб він знав, навіщо він платить цей податок і куди підуть його гроші, як вони будуть використовуватися в бюджеті. Кожен громадянин повинен усвідомити свою причетність до загальнодержавних проблем і бути впевненим, що він також бере участь у вирішенні найскладніших економічних і соціально-екологічних завдань.

1. Башинський І. А. Формування податкової культури в Україні / І.А. Башинський // Зб. наук. праць Херсонського національного технічного університету. –2015. –Вип. 2 (5). –С. 9–14 2. Андрущенко В. Л. Умови та ідеали податкової культури / В.Л. Андрущенко // Професійна етика працівника державної податкової служби як складова етики державного службовця України : матер. наук.-практ. конф. –Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2016. – С. 13–17 3. Василенко А.В. Формування податкової культури в Україні / А.В. Василенко // Вісник національного банку України. - 2017. - № 1 - с. 17-23 4. Усе про право [Електрон. ресурс].– Електрон. Дані – Режим доступу: <http://www.allpravo.ua> –Заголовок 3 екрану.



**Оверчук Д.А.**, студент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Пахаренко О.В.*

## **СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ТА КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА**

Сучасні глобальні тенденції чітко висвітлюють потребу бізнесу опікуватись не лише питаннями, власне, економічними, як от: зниження собівартості, оновлення обладнання або налагодження підсистеми збуту. Сьогодні висуває нові, складніші вимоги до підприємств і організацій. Ставлення до компанії визначається не тільки і не стільки продуктом, який вона виробляє, а, часто - у більшій мірі, її поведінкою на ринку, її ключовими цінностями та принципами. Ці принципи і цінності закладаються в основу корпоративної культури організації, яка визначає всі бізнес-процеси в організації, її взаємодію із зовнішнім середовищем, формує імідж.

В концепцію корпоративної соціальної відповідальності входить 7 головних аспектів: корпоративне управління, права людини, трудові відносини, довілля, чесні операційні практики, відносини зі споживачами, розвиток громад. Є політика, або стратегія КСВ, яка пов'язана з бізнес-стратегією. Тут компанія має для себе прийняти рішення, які з цих семи питань є для неї найбільш суттєвими. Наприклад, якщо це виробнича компанія, то для них здоров'я і безпека співробітників завжди будуть на першому місці, і КРІ їхніх топ-менеджерів – це 0 травматизму. На основі цього компанія розписує свою стратегію, які 3-5 основних напрямів вона обирає, які там мають бути активності і якого КРІ вона має досягти.

Сьогодні корпоративна соціальна відповідальність – це не щось додаткове, це те, що вже вписано у стратегію розвитку бізнесу. Усі ми говоримо про людей, які для нас важливі, говоримо про споживачів, які для нас важливі, говоримо про залучення грошей.

Сьогодні інвестори вимагають ті ж екологічні стратегії, або політику діалогу зі стейкхолдерами, або ж навіть проводять сертифікацію за гендерною рівністю. Інвестиції в соціальну відповідальність – це інвестиції в зменшення ризиків.

У великих компаніях корпоративною соціальною відповідальністю займаються спеціальні КСВ-менеджери, які мають окремі компетенції. У деяких компаніях є навіть цілі підрозділи, які займаються корпоративною соціальною відповідальністю. У деяких компаніях цей обов'язок покладають на PR-відділи, HR-відділи.

Згідно з даними 2018 року 80% компаній в Україні впроваджують корпоративну соціальну відповідальність, 25% мають бюджет на це. Це вже дуже великий крок.

Звичайно, у першу чергу це компанії, які стикаються з міжнародними інвесторами, які знаходяться на міжнародних біржах, ІТ-компанії, компанії, штаб-квартири яких розташовані у інших країнах. Великі українські компанії наслідують їх і розвивають вже свої практики.

Закладаючи принципи КСВ у фундамент корпоративної культури організації менеджмент має спрямовувати її вплив як на внутрішнє, так і на зовнішнє середовище. Основні переваги від дотримання організацією принципів КСВ наступні: - підвищення мотивації персоналу; - зростання продуктивності праці; - підвищення лояльності працівників; - зменшення плинності кадрів; - поліпшення соціально-психологічного клімату; - підвищення якості трудового життя працівників; - створення позитивного іміджу організації; - зростання вартості нематеріальних активів (репутація, вартість бренду); організації і її продукції; - збільшення обсягів продажу; - позитивне ставлення до організації з боку держави і суспільства; - можливість участі у державних програмах; - можливість участі у провідних рейтингах; - можливість залучення інвестицій; - можливість залучення кращих фахівців; - спрощення одержання кредитів; - полегшення укладання партнерських стосунків із контрагентами.

«Стейкхолдери»	Можливі позитивні наслідки для організації
Персонал	Зростання продуктивності праці; Підвищення лояльності персоналу; Можливість залучення кращих фахівців; Зменшення плинності кадрів; Поліпшення соціально-психологічного клімату
Акціонери	Збільшення можливостей залучення інвестицій; Зростання капіталізації компанії; Зростання вартості бренду
Споживачі	Збільшення обсягів продажів; Зростання лояльності до бренду; Підвищення впізнаваності бренду
Партнери	Поліпшення іміджу організації; Одержання кращих умов контрактів; Полегшення отримання кредитів
Держава	Можливість участі у державних проєктах; Можливість одержання державних замовлень
Суспільство	Підвищення іміджу організації; Представлення у галузевих, регіональних, міжнародних рейтингах

Таким чином, додержання принципів КСВ зачіпає всі групи стейкхолдерів організації і сприяє підвищенню ефективності взаємодії організації із ними

Дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності сьогодні є необхідною умовою функціонування організації будь-якої сфери бізнесу, будь-якої форми власності та будь-якого регіону світу. Свідомий вибір менеджменту на користь ведення бізнесу відповідально закладається у фундаментальні засади корпоративної культури організації. Таким чином, принципи КСВ поширюються на всі сфери діяльності компанії, спрямовуючи свій вплив як на її внутрішнє, так і на зовнішнє середовище.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки відмічаються позитивні тенденції дотримання принципів КСВ все більшою кількістю учасників господарської діяльності. Втім, для подальшого розвитку даного процесу необхідно розробити чітку систему оцінки кореляційного зв'язку між дотриманням принципів КСВ та ефективністю діяльності організації. Це, безумовно, має підвищити мотивацію менеджменту компаній до вибору на користь соціально відповідального ведення бізнесу.

1. Іванов О.В. Особливості впровадження концепції корпоративної соціальної відповідальності в бізнес-середовищі України // Стратегія економічного розвитку України. – 2010. - №26-27. – с.85-92. 2. Інтернет-ресурс <https://www.google.com/>

**Орлов В.О., Літвінчук В.А.**, студенти (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)  
*Науковий керівник: к.е.н., доцент Щербакова А.С.*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ**

У контексті загально визнаної світовим співтовариством концепції сталого розвитку використання відновлюваних джерел енергії та зміна стратегічних орієнтирів з традиційної на відновлювану енергетику є нагальною вимогою сьогодення. Так використання вітрових, сонячних, біопаливних, малих гідро- електростанцій поступово витісняє в провідних країнах світу старі електростанції з використанням вугілля, нафти, газу, збагаченого урану. І це єдиний спосіб боротьби з чи не найбільш ключовою проблемою сьогодення - погіршенням екології, зміною клімату і з усіма згубними для людей і планети в цілому наслідками, які випливають звідси. Актуальність завдань з розвитку відновлюваної енергетики для України впливає також з її євроінтеграційного курсу й міжнародних зобов'язань, взятих державою згідно з Угодою про асоціацію з ЄС і низкою ратифікованих міжнародних документів, що регламентують сучасну енергетичну політику.

Питання енергозбереження та енергоефективності з кожним роком стають все більш актуальними. При цьому даний напрямок викликає інтерес не тільки у держави та власників бізнесу, а також у представників простих домогосподарств. Цьому служать ряд причин, серед яких можна виділити наступні: дефіцит і постійне зменшення природних ресурсів; питання енергетичної безпеки України; висока енергоемність української економіки; поступове збільшення споживання; щорічне зростання цін на імпортовані Україною енергоресурси (газ, нафта). Відновлювані джерела енергії в більшості випадків, будучи децентралізованими, як і інші розподілені джерела енергії, дають можливість вирішувати економічні, соціально-культурні, побутові питання на локальному рівні, сприяють підвищенню енергобезпеки країни і регіонів, створюють нові високотехнологічні галузі виробництва і нові робочі місця.

Найбільш стрімкі темпи зростання у світі за 2019 рік показує сонячна енергетика, хоча має коефіцієнт корисної дії до 30%, в той час як гідроелектростанції з ефективністю до 70% мають на порядок менший темп зростання. Так, перехід на сонячну генерацію на 25%, 50% та 100% тільки харчової та переробної галузі дозволить скоротити споживання вуглецевмісного ресурсу відповідно на 90,6; 81,2; 362,4 тис. т нафтового еквівалента [1].

Наприкінці 2011 року Україна вперше була включена в міжнародний рейтинг привабливості країн для розвитку відновлюваної енергетики. Цей рейтинг публікується компанією E&Y кожен квартал. Україна в 2011 році зайняла 32 місце в рейтингу серед 40 країн, набравши 37 балів з 100 можливих. При цьому трійку лідерів у цьому рейтингу очолили Китай (70 балів), США (66 балів) і Німеччина (65 балів). Ще рік тому Україна займала 63 позицію, а вже у 2019 р. піднялася на 55 сходинок, а саме – на 8 місце рейтингу інвестиційної

привабливості «чистої» енергетики серед країн, що розвиваються. Про це йдеться у щорічному звіті «Climatescope» [2], підготовленому авторитетним у світі дослідницьким агентством «Bloomberg New Energy Finance». За заявами українського уряду, до 2020 року планується вивести виробництво альтернативної енергії до рівня 15% від усього обсягу виробництва енергоносіїв.

У цілому сумарне споживання енергетичних ресурсів в Україні в останні роки становило близько 990 млн. т у.п. При використанні енергозберігаючих технологій та обладнання на такому рівні, як у країнах ЄС, споживання енергоресурсів могло б зменшитися до обсягу 650 млн. т у.п. Тобто потенціал енергозбереження України становить приблизно 35%. Аналітичні дослідження, практика ведення бізнесу та політична ситуація в країні – усе красномовно вказує на те, що енергозбереження та виробництво альтернативних видів енергії далі буде розвиватися і набирати обертів як на глобальному, так і на національному рівнях. Наявність невичерпної ресурсної бази та екологічна чистота відновлюваних джерел енергії є визначальними їх перевагами в умовах вичерпання економічно доцільних ресурсів органічного палива та зростаючих темпів забруднення довкілля.

На нашу думку, механізм ефективного енергозабезпечення з'єднає воедино організаційну, економічну, управлінську, інституційну, інноваційну, а також технологічну складову, метою якого є зниження споживання первинної і перетвореної енергії та природних невідновлюваних енергетичних ресурсів. Розвиток будь-якої технології в країні нерозривно пов'язаний з інституційними нормами і законодавством. Інституційні норми і законодавство безпосередньо впливають на всі явища, що відбуваються в економіці, діючи на тенденції як на макро-, так і мікрорівні, тобто сонячна електроенергетика в цьому відношенні не є винятком.

На нашу думку, можна запропонувати наступний організаційно-економічний механізм енергозабезпечення з використанням сонячної енергії на підприємствах.

Даний механізм передбачає чотири етапи: діагностику стану та тенденцій енергоспоживання в Україні та світі; діагностику світових методів та підходів до енергозабезпечення із використанням сонячної енергії; аналіз можливостей та загроз для переходу на використання сонячної енергії та формування організаційно-економічного механізму енергозабезпечення з використанням сонячної енергії на підприємствах України.

1. BP Statistical Review of World Energy. 2019. 68<sup>th</sup> edition. 64 p. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2019-full-report.pdf> (дата звернення: 03.02.2020).
2. Emerging Markets Outlook 2019. Energy transition in the world's fastest growing economies. *Climatescope by Bloomberg NEF*. 2019. 58 p. URL: <http://global-climatescope.org/assets/data/reports/climatescope-2019-report-en.pdf>

Павленко Ю.С., студент, Тюлькіна К.О., к.е.н., доцент (Одеський державний екологічний університет, м.Одеса)

## ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Питання результативності та ефективності підприємства в ринкових умовах господарювання займає центральне місце в конкурентній боротьбі за споживача, який обирає більш якісні, надійні, сучасні, технологічні товари чи послуги за адекватною ціною, чим створює можливість стабільного існування підприємства. З одного боку, результативне і ефективне підприємство спроможне задовольнити попит на товари і послуги, з іншого боку, тільки в разі задоволення достатнього для підприємства рівня попиту на товари і послуги, воно отримує можливість забезпечити ефективність і результативність виробництва.

Фінансовий результат – це прибуток або збиток, який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок своєї діяльності. Таким чином, фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексну оцінку ефективності цієї діяльності.

Однією з найважливіших галузей національного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання країни, є будівельна галузь. Економічний ефект від розвитку цієї галузі полягає у мультиплікативному ефекті коштів, вкладених у будівництво.

У 2019 обсяг виробленої будівельної продукції підприємствами України склав 181,7 млрд.грн. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) [1]. При проведенні аналізу індексів будівельної продукції можна зробити висновок про падіння обсягів будівництва, починаючи з 2011 року (рис.1).

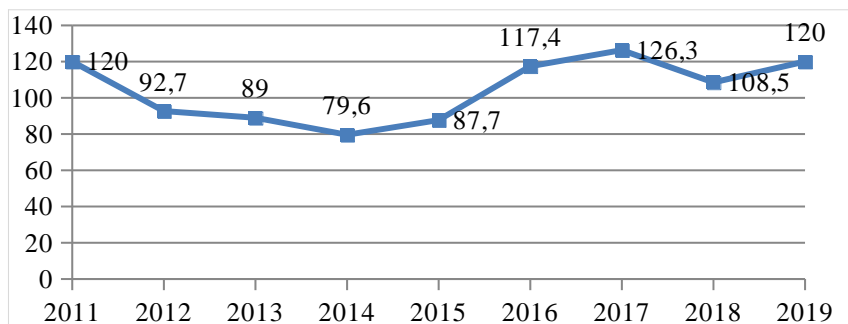


Рис.1. Індекси будівельної продукції в Україні

Найнижче значення у порівнянні з попереднім роком спостерігається в 2014 році (79,6%), а вже в 2015 році можна спостерігати незначну позитивну динаміку (87,7%), яка продовжилась в наступних роках. А в 2019 році індекс будівельної продукції в Україні дорівнює значенню 2011 року (120%).

За обсягом виробленої будівельної продукції у 2019 році [2] лідирує м.Київ (41848,6 млн.грн.), слідом йдуть Дніпропетровська (20057,5 млн.грн.), Одеська (17893,6 млн.грн.), Харківська (14856,4 млн.грн.), Львівська (10972,2 млн.грн.) та Київська (10317,3 млн.грн.) області (рис.2)

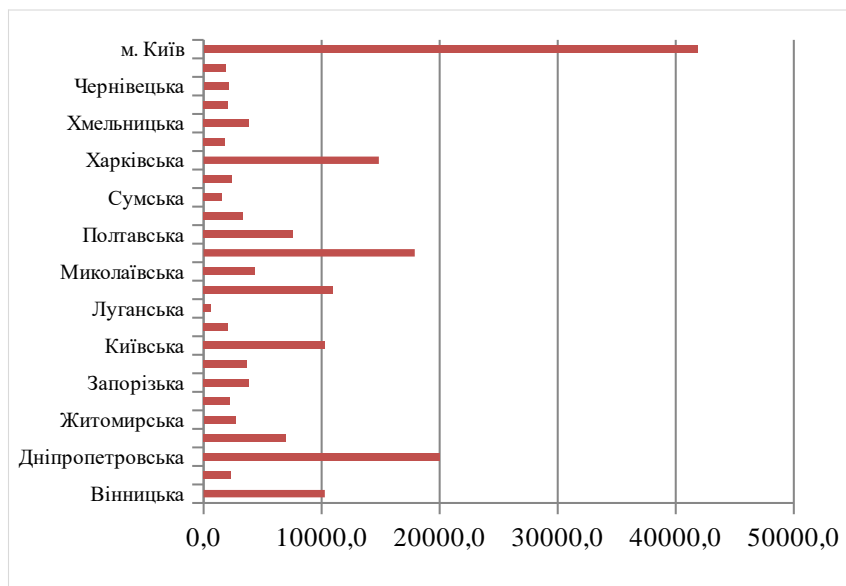


Рис.2. Обсяг виробленої будівельної продукції по регіонах у 2019 році

У січні-вересні 2019 року операційна діяльність великих та середніх підприємств будівництва була ефективна, рівень рентабельності склав 4,7%. Фінансовий результат до оподаткування цих підприємств у вказаному періоді був позитивним у розмірі 3,6 млрд.грн. До прибуткових відносились 78,9% будівельних підприємств, а до збиткових – відповідно 21,1% підприємств даної галузі.

Аналіз підприємств, які працюють на будівельному ринку України за основним КВЕД 41.20 «Будівництво житлових і нежитлових будівель», за допомогою онлайн-системи [YouControl](#) дозволив виділити наступних лідерів за виручкою в 2018 році: ПАТ «ТРЕСТ ЖИТЛОБУД – 1» ([2,0-2,5 млрд.грн.](#)); ТОВ «МОНОЛІТ БУДСЕРВІС» ([1,0-1,5 млрд.грн.](#)); ТОВ «БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ «ІНТЕРГАЛ-БУД» ([1,0-1,5 млрд.грн.](#)); ТОВ

«КАНБУД» (1,0-1,5 млрд.грн.); ТОВ «АЛЬКАРИМ-БУД» (1,0-1,5 млрд.грн.) [3].

Розмір капітальних інвестицій в будівництво у фактичних цінах в 2019р. склав 59,7 млрд.грн. або 10,2% від загального обсягу, в порівнянні з 2018 р. даний показник виріс на 7,8 млрд.грн. або на 15% від загального обсягу.

За результатами опитування керівництва будівельних підприємств основними факторами, що стримують будівельну діяльність у 2019 році є фінансові обмеження та недостатній попит [4]. При цьому, якщо в 2006-2013 роках превалюючим фактором був недостатній попит, то починаючи з 2015 року більшу роль починають грати саме фінансові обмеження. Крім того, спостерігається посилення впливу таких стримуючих будівельну діяльність чинників, як нестача робочої сили та несприятливі погодні умови.

Отже, несприятлива сучасна економічна ситуація в Україні негативно позначилася на фінансовому стані підприємств і організацій будівельної галузі, про що свідчить значна кількість збиткових підприємств. Така збитковість на сьогоднішній день пов'язана з високим рівнем витрат на будівельно-монтажні роботи, низькою окупністю техніки та інвестиційних проектів.

Для подальшої стабілізації розвитку будівельної галузі можна рекомендувати наступні кроки:

- - Розвиток інфраструктурних проектів (наприклад будівництво та ремонт автомобільних доріг).
- - Залучення іноземних інвесторів в будівельні проекти, що вимагає покращення інвестиційного клімату в країні.
- - Зниження відсоткової ставки для підприємств будівельної індустрії, які інвестують кошти в капітальне будівництво.
- - Підвищення розміру капітальних інвестицій за рахунок державного та місцевих бюджетів.
- - Залучення коштів в об'єкти незавершеного будівництва.

Обсяг виробленої будівельної продукції за видами у 2019 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу до ресурсу: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/bud/ovb\\_vid/ovb\\_vid\\_19.xls](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/bud/ovb_vid/ovb_vid_19.xls).

Обсяг виробленої будівельної продукції за видами по регіонах у 2019 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу до ресурсу: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/bud/ovb\\_reg/xls/ovb\\_reg2019.xls](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/bud/ovb_reg/xls/ovb_reg2019.xls).

Рішення для бізнесу YouControl [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://youcontrol.com.ua/>.

Очікування будівельних підприємств у IV кварталі 2019 року щодо перспектив розвитку їх ділової активності [Електронний ресурс] // Держкомстат України. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/fin/rp/bud/Construction\\_4\\_2019.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/fin/rp/bud/Construction_4_2019.pdf).



**Потапчук М.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)  
*Науковий керівник: д.е.н, професор Якимчук А.Ю.*

## **РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СПІЛКУВАННІ РІВНЕНСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ ТА ГРОМАДИ МІСТА**

Сьогодні все більше людей надають перевагу обміну інформацією в мережі Інтернет. У світлі останніх подій здатність державних структур міста Рівне до онлайн спілкування з громадою має першочергове значення, оскільки за її відсутності можливе часткове припинення комунікації жителів міста та міської влади. У цій роботі були досліджені інформаційно-комунікаційні технології Рівненської міської ради та встановлено що функціонує сучасний сайт Рівненської міської ради ([rivnerada.gov.ua](http://rivnerada.gov.ua)) та 24 сервіси які мінімізують потребу громадян виходити з дому, але разом з тим надають потрібну інформацію та послуги.

Серед представлених на сайті сервісів є:

- . - «Електронні звернення» який функціонує відповідно до Закону України «Про звернення громадян» та «Про захист персональних даних». Також цей сервіс дає змогу знайти рішення та розпорядження міського голови та виконавчого комітету а також проекти рішень.
- . - «Геопортал відкритих даних» - веб-портал, що відображає і надає доступ до географічної інформації за допомогою веб-сервісів. Функціонує з 2017 року на базі матеріалів Управління містобудування та архітектури виконавчого комітету Рівненської міської ради. Сервіс складається з 12 карт та 8 реєстрів.
- . - «Електронна реєстратура» – це система організаційних та технічних засобів для забезпечення покращення якості надання медичних послуг в частині планування прийому та безчергового відвідування пацієнтом закладу охорони здоров'я. КЗ "Центру ПМСД "Центральний" (м. Рівне, вул. Драгоманова, 7) та КЗ "Центру ПМСД "Північний" (м.Рівне, вул. Фабрична, 10).
- . - «Громадський бюджет» це демократичний процес, який надає можливість кожному жителю брати участь у розподілі місцевого бюджету через створення проектів для покращання міста. В м. Рівне цей процес триває з 2016 року, за цей час реалізовано 63 проекти.
- . - «Електронні петиції» це колективне звернення громадян до Рівненської міської ради через офіційний веб-сайт Рівненської міської ради. Сервіс працює з 2016 року та загалом містить 574 звернення.

- «Туризм». На цьому сервісі представлена інтерактивна карта Рівного з туристичними місцями. Також на сайті є 13 розділів (Транспорт, Готелі, Театри, Лікарні та інше) в яких коротко описується про вказану сферу. Але незважаючи та перспективну основу сайт не розвивається та не наповнюється актуальною інформацією.
- «Антикорупційний штаб» цей сервіс представляє собою антикорупційну карту ремонтів на якій можна побачити зміст ремонтних робіт та їх вартість.
- «Онлайн трансляція сесій» дає змогу громадянам спостерігати перебіг сесій з дому. Це стало можливим завдяки каналу на YouTube.
- «Адміністративні послуги» сервіс діє на базі Центру надання адміністративних послуг. У зв'язку з певними причинами лише частину послуг можна отримати онлайн.

Міська рада дає громадянам можливість доступу через офіційний сайт міської ради до інформації яка зібрана в всеукраїнських проєктах:

- «Є ліки» на якому кожен пацієнт може перевірити наявність лікарських засобів у своїй лікарні;
- «ProZorro» це системна реформа тендерного процесу в електронних публічних закупівлях в Україні;
- «Портал відкритих даних» - єдиний державний веб-портал відкритих даних.

Існує безліч ситуацій які не можна заздалегідь передбачити і створити автоматизовану систему їх вирішення. Тому для цього на сайті залишені контакти міської ради, її виконавчого комітету, управлінь та комунальних служб. У випадку надзвичайних ситуацій працює гаряча лінія.

Висновок. У ході дослідження виявлено що, інформаційно-комунікаційні технології Рівненської міської ради стабільно розвиваються та створюється нове програмне забезпечення яке оптимізує комунікацію громади та міської ради, підвищується громадська свідомість та обізнаність в процесах які відбуваються в місті. Отже і зростає значимість інформаційних технологій, оскільки чим вони досконаліші та зручніші для користування то все більше громадян будуть надавати перевагу їм а не традиційному спілкуванню.

1. Антикорупційний штаб URL: <http://rivnerada.gov.ua/portal/anti-cor-map> 2. Геопортал відкритих даних URL:<https://geo.rv.ua/> 3. Громадський бюджет URL: <https://rivne.pb.org.ua/> 4. Електронна реєстратура URL: <http://medrivne.com.ua/> 5. Електронні звернення URL: <http://rivnerada.gov.ua/PublicServices/6>. Електронні петиції URL: <http://www.city-adm.rv.ua/Petitions/hom> 7. Є ліки <https://eliky.in.ua/> 8. Офіційний сайт Рівненської міської ради <http://rivnerada.gov.ua/portal/landing>

**Самоховец М.П.**, к.э.н., доцент, **Гречишкина Е.О.**, к.э.н., доцент  
(Полесский государственный университет, Пинск, Беларусь)

## **РОЛЬ ИННОВАЦИЙ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИНТЕГРАЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Составляющими компонентами устойчивого развития Республики Беларусь являются конкурентоспособная экономика, социальный компонент и качество окружающей среды. Стратегической целью становится обеспечение высоких жизненных стандартов населения на основе перехода к высокоэффективной экономике.

Развитие экономического компонента становится важным фактором обеспечения устойчивого развития Республики Беларусь, а основу современной бизнес-среды составляют коммерческие организации, главным образом представленные обществами с ограниченной ответственностью и унитарными предприятиями.

Мировое сообщество приходит к выводу, что постепенно необходимо отказаться от сырьевой модели экономического роста и переходить к стадии научно-технологического развития. В Республике Беларусь реализуется долгосрочная концептуальная модель «Беларусь интеллектуальная», которая нацелена на повышение и эффективное использование конкурентных преимуществ страны и базируется на таких элементах как внедрение цифровых технологий, развитие неоиндустриального комплекса и высокоинтеллектуальное общество. Концепция развития Республики Беларусь заключается в синтезе внедрения технологий, относящихся к V и VI технологическим укладам, и инновационного развития традиционных отраслей экономики.

Основным источником финансирования инновационного развития Беларуси являются бюджетные средства, которые направляются на финансирование внутренних текущих затрат. Представляется возможным активнее задействовать собственные средства организаций, средства зарубежных венчурных и других фондов в целях инновационного развития Республики Беларусь и повышать эффективность расходования бюджетных средств. Иностранные инвестиции могут стать дополнительным источником финансирования науки, способствовать модернизации национальной экономики, созданию высокодоходных экспортоориентированных производств. Усиление роли и значения ПИИ позволит обеспечить потребности национальной экономики в инвестиционных ресурсах на стратегически важных направлениях высокотехнологичных производств.

Среди особенностей привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь выделяется значительная концентрация инвестиций из Российской Федерации. Основной тенденцией в инвестиционной среде может стать повышение инвестиционного имиджа Беларуси для крупных

транснациональных корпораций с целью вхождения белорусских предприятий в мировые цепочки формирования добавленной стоимости.

Мероприятия, направленные на стимулирование инвестиционной деятельности и привлечение ПИИ в развитие и модернизацию производств, будут способствовать улучшению инвестиционной среды в Беларуси развитию интеллектуальных услуг, созданию инновационных промышленных и научно-технологических кластеров и переходу к «экономике знаний».

Перспективными направлениями инновационного развития Беларуси становится активизация привлечения инвестиций за счет сохранения преференциальных режимов и пролонгации сроков их действия для субъектов инновационной инфраструктуры, резидентов научно-технологических парков.

В контексте социально-экономического развития Беларуси внешнеторговой деятельности отводится значимая роль в макроэкономических процессах, однако географическая и товарная диверсификация внешней торговли Беларуси имеет низкий уровень. Развитие экспортно-импортных отношений и объем внешнеторговых операций существенно влияют на стабильность национальной валюты, пополнение золотовалютных резервов, формирование доходов республиканского бюджета Беларуси. Особое значение во внешней торговле приобретает экспорт.

С этих позиций необходимо усилить работу в направлении сильных сторон экспорта Беларуси, среди которых выгодное географическое положение, наличие системы государственной поддержки экспорта, расширение доступного рынка сбыта в рамках ЕАЭС. Важной задачей во внешнеторговой деятельности является реализация потенциала, связанного с экспортом услуг. Существенную долю в экспорте услуг занимают транспортные услуги, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги, услуги строительства и услуги, связанные с поездками нерезидентов в Республику Беларусь. Наиболее перспективными считаются инжиниринговые, туристические и строительные услуги.

Дальнейшее развитие внешнеторговой деятельности Республики Беларусь видится в условиях региональной экономической интеграции. Значительные изменения в динамике внешней торговли и ее регулировании в Республике Беларусь связаны с созданием ЕАЭС с 2015 года. Проведенный анализ показателей развития взаимной торговли между государствами-членами ЕАЭС и внешней торговли этих государств с третьими странами показал, что Российская Федерация занимает лидирующие позиции как во взаимной торговле, так и во внешней торговле ЕАЭС, а российский рынок является основным рынком для товаров из других государств-членов ЕАЭС.

Тенденции свидетельствуют о том, что преимущества региональной экономической интеграции в рамках ЕАЭС до конца не реализованы.

Інноваційне розвиток на коопераційній основі передбачає велику ефективність за рахунок економії витрат, використання переваг спеціалізації країн, залучення спільного фінансування наукових проєктів і т.п. Вважаємо доцільним перехід до «якісного підходу» розвитку торгівлі в межах ЕАЕС, необхідним вважається розширення співпраці між країнами ЕАЕС по виробництву інноваційної продукції з метою підвищення конкурентоспроможності продукції і диверсифікації експортних поставок товарів з високою часткою доданої вартості в ціні в треті країни.

1. Недобіга О.О. Забезпечення соціально-економічного розвитку підприємств на основі кластерного підходу / О.О. Недобіга // Університетські наукові записки = University scientific notes : наук. часоп. – 2010. – № 1 (33). – С. 259-263. 2. Самоховец М.П. Роль фінансового ринку в інвестиційній політиці / М. П. Самоховец // Білоруський економічний журнал: ежеквартальний науково-практичний журнал. – 2016. – №2. – С. 45-56. 3. Самоховец М.П. Фінансова підтримка експорту продукції АПК в Республіці Білорусь / М.П. Самоховец, Е.А. Гречишкіна // SCIArticle.RU : науковий періодичний рецензований електронний журнал. – 2018. – № 54. – С. 89-93. 4. Самоховец М.П. Багатоукладність бізнес-середовища як фактор сучасного економічного розвитку / М. П. Самоховец, О. О. Гречишкіна // Перспективи розвитку наукових досліджень у контексті глобалізаційних змін: освіта, політика, економіка, міжкультурна комунікація : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції науковців, викладачів та аспірантів, Северодонецьк, 24-25 травня 2019 р. / Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля: за заг. ред. Целіщева О.Б. – Северодонецьк : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2019. – С. 97-100. 5. Hrechyshkina O. Importance of Foreign Direct Investment in Financing for Innovative Development of the Republic of Belarus / O. Hrechyshkina, M. Samakhavets // Marketing and Management of Innovations. 2018. № 4. P. 339-348. 6. Hrechyshkina, O. Changing business environment in Belarus / O. Hrechyshkina, M. Samakhavets // Journal of Geography, Politics and Society : interdisciplinary journal. - 2019. - Tom 9, nr 1. - P. 1-7. Hrechyshkina O. Merchandise trade in the EAEU integrating environment / O. Hrechyshkina, M. Samakhavets // Quaestiones Geographicae : The journal of Adam Mickiewicz university. – 2019. – Vol. 38, is. 4. – P. 163–174. 8. Hrechyshkina O. Foreign Trade of the Republic of Belarus in the International Business Environment / O. Hrechyshkina, M. Samakhavets // Bulletin of Geography. Socio-economic Series : науковий журнал. - 2019. - Vol. 44. - P. 47-55.

**Савіра П. А.**, аспірант, **Беленкова О.Ю.**, к.е.н, доцент (Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ)

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА БАЗІ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТУ НЕРУХОМОСТІ**

Інтеграція України до європейського і світового співтовариств вимагає запровадження сучасних практик взаємодії суспільства, держави та бізнесу, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх сторін та створити умови для подальшого функціонування будівельного сектору, заснованого на врахуванні вимог сталого розвитку.

Сьогодні у економічно розвинутих державах світу набула поширення концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), під якою розуміють «концепцію, згідно з якою компанії інтегрують соціальні та екологічні питання у свою комерційну діяльність та у їх взаємодію із зацікавленими сторонами на добровільній основі». Тобто КСВ є добровільною діяльністю компаній приватного та державного секторів, спрямованою на дотримання високих стандартів діяльності, соціальних стандартів, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище, з метою вирівнювання існуючих економічних і соціальних диспропорцій, створення довірливих взаємовідносин між бізнесом, суспільством та державою.

У широкому розумінні КСВ може бути представлена як система цінностей, заходів і процесів, що мають на меті поширення позитивного впливу діяльності компанії в економічній, екологічній, соціальній сферах як усередині організації, так і в навколишньому середовищі.

Існуючі розбіжності у тлумаченні ідеї корпоративної соціально-економічної відповідальності відображені у великій кількості наукових підходів щодо суті та значення соціальної відповідальності підприємства, які доповнюють або заперечують одна одну. Але усі дослідники підтверджують, що корпоративна соціальна відповідальність на сьогодні є необхідною складовою діяльності бізнесу, оскільки не урахування вимог суспільства у довгостроковій перспективі виливається у збитки або недоотримання прибутку компаніїю.

Здійснивши огляд Веб-сайтів українських будівельних компаній, можна зробити висновок, що окремі заходи щодо КСВ впроваджені у їх діяльності. Проте, інформація щодо проведених заходів є неповною, не систематизована, часто, взагалі не представлена на сайтах. Можна зробити висновок, що українські будівельні компанії не приділяють цій стороні розвитку бізнесу достатньої уваги.

При цьому компанії проводять заходи щодо допомоги учасникам АТО, ветеранам, малозабезпеченим сім'ям, надають допомогу дитячим будинкам, підтримують реалізацію соціальних програм. Окремо можна розглянути заходи будівельних компаній щодо розвитку власного персоналу. Наразі багато будівельних підприємств забезпечують працівників «соціальним пакетом», здійснюють страхування здоров'я працівників і членів їх сімей, оплачують підвищення кваліфікації, участь у конференціях, форумах, фінансують заняття спортом тощо.

Останнім часом трендом став напрямок щодо забезпечення екологічності будівництва та енергозбереження. Використання компаніями сертифікованих матеріалів і виробів, екологічно чистих технологій будівництва тощо. Але нажалі уся ця інформація знаходиться на сайтах у різних місцях, часто взагалі не зазначається. Також у жодного із забудовників на сьогодні на сайті не представлений звіт із корпоративної соціальної відповідальності. Це дає підстави стверджувати, що українські будівельні компанії не використовують у повній мірі резерви розвитку і можливості, які надає розвиток власної діяльності на засадах соціально відповідального бізнесу, оскільки у останні десятиріччя процес девелопменту зазнав трансформацій з огляду на орієнтацію економічних систем світу на зменшення енерго- і ресурсозбереження, екологічного спрямування, «зеленого будівництва», «пониженого або навіть нульового» енергоспоживання, намагання використовувати екологічно чисті матеріали, рециклінгу матеріальних ресурсів, доступності житла для різних категорій населення, забезпечення вільного доступу осіб із особливими потребами, розвитку соціально-культурного забезпечення [1-2, 7-8].

Вважаючи за лейтмотив концепції сталого розвитку – «забезпечення задоволення потреб нинішнього покоління, яке не підриває при цьому можливості задоволення потреб майбутніх поколінь» [3], її застосування доцільно зробити керівним принципом для довгострокового розвитку девелопменту нерухомості.

Європейська Комісія [4] характеризує корпоративну соціальну відповідальність як відповідальність підприємств за їх вплив на суспільство. Підприємства можуть бути соціально відповідальними завдяки виконанню законів, а також інтеграції соціальних, екологічних, етичних, споживчих споживачьких прав і прав людини у корпоративній бізнес-стратегії та операціях. Тому під соціально відповідальним девелопментом нерухомості слід розуміти розвиток будівництва на засадах усвідомлення сучасних і майбутніх економічних, соціальних та екологічних наслідків для стейкхолдерів підприємства, усього суспільства і навколишнього середовища. При цьому слід дотримуватись головного економічного

критерію впровадження заходів КСВ – зростання прибутковості бізнесу у довгострокові перспективи.

С.Н. Максимов зазначає [6]: «Сенс девелопменту полягає в зростанні вартості об'єкта нерухомості, а кваліфікація девелопера, як, і його доходи, визначаються його здатністю максимізувати цей приріст. Це зумовлює цілі девелопера при реалізації проекту: максимізувати приріст вартості (це дає можливість забезпечити привабливість проекту для інвестора) і максимізувати власну частку в цьому прирості. Питання полягає в тому, щоб виявити джерела цього приросту і ефективно їх використовувати». На сьогодні великий резерв приросту прибутковості проектів лежить у площині соціальної відповідальності.

Підтримуючи ідею П. Друкера, який висунув ідею сумісництва прибутковості та відповідальності шляхом «конвертації» соціальної відповідальності у нові можливості [5, с. 15], пропонуємо шукати резерви для розвитку і реалізації проектів нерухомості саме не базі соціально відповідального девелопменту, що дозволить створити додаткові конкурентні переваги для забудовників.

1. Кіщенко Т.Є. Девелопмент - методологія втілення проектів інвестування будівництва. / Кіщенко Т.Є., Гусарова Л.В., Боліла Н.В. //Ефективна економіка. 2018. №51 [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6\\_2018/51.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2018/51.pdf) 2. Кіщенко Т.Є. Особливості девелопменту в реалізації інвестиційних проектів будівництва об'єктів різного функціонального призначення / Кіщенко Т.Є., Гусарова Л.В. // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. – Вип. 36. – К. КНУБА, 2018.- С.22-26. 3. Всесвітня комісія з навколишнього середовища і розвитку, 1987 URL: <http://lol.ua/> 59 4. Corporate Social Responsibility (CSR).URL: <http://lol.ua/> 5a 5. Друкер П. Управление в обществе будущего [Текст] / П. Друкер; пер. с англ. и ред. Е.В. Трибушной. - М.: СПб.; К.: Вильямс, 2007. - 306 с. 6. Максимов С. Н. Девелопмент. Развитие недвижимости: организация, управление, финансирование. [Текст] /С. Н. Максимов// СПб.: Питер, 2003. 81с. 7. Росинський А.В. Енергоефективність будівельного виробництва як інструмент розвитку економічного потенціалу девелоперської компанії [Текст] / А.В. Росинський, І.І. Онофрійчук // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. – 2020. – № 44. – С. 31 –39. 8. Закорко П.П. Модель оцінювання діяльності девелоперської компанії// П.П. Закорко, О.С. Гриценко, Ю.О. Запечна, Гао Шаоцін, Кулик М.М./ Будівельне виробництво. 2016. - Вип. 61/2. – С.36-39.



**Скрипник О.В.**, аспірантка (Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ)

## **ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦИКЛІЧНОСТІ НА ЦІНОУТВОРЕННЯ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ТА ВИРОБІВ**

Ціноутворення на будівельні матеріали та вироби має значний вплив на економічні процеси на мікроекономічному, галузевому та макроекономічному рівнях.

Метою нашого дослідження є визначення факторів та меж циклічної зміни цін на будівельні матеріали та вироби, що дозволить підприємствам будіндустрії ухвалювати обґрунтовані та зважені рішення в сфері цінової політики, а державним органам та галузевим об'єднанням не тільки моніторити цінову політику, але й регулювати її з точки зору макроекономічної та галузевої ефективності.

Ціноутворення – це процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури [2]. Він завжди тісно пов'язаний із поточними ринковими цілями підприємства, оскільки ціна товару (послуги, роботи) разом із якістю належить до ключових факторів його конкурентоспроможності. В окремих випадках ціноутворення може бути спрямоване на максимізацію прибутку із кожної одиниці товару («стратегія зняття вершків») або на максимізацію обсягів реалізації товару (стратегія виживання фірми або стратегія глибокого проникнення на ринок), однак у переважній більшості випадків метою ціноутворення буде встановлення такої ціни товару, яка дозволить реалізувати продукцію в обсязі, що відповідає виробничій потужності фірми (за умови, що така ціна не нижче собівартості та забезпечує фірмі отримання нормального прибутку).

Відповідно в процесі ціноутворення може виникнути 4 ситуації:

1. Ринок надлишковий – пропозиція перевищує попит. У цьому випадку для реалізації своєї продукції фірмі доведеться знижувати ціну, однак лише до певної межі – не нижче тієї ціни, яка забезпечує належну фінансову стійкість, тому частина виробничих потужностей лишається незадіяною. У разі, якщо встановлена ціна є вище середньоринкової, фірма має реалізувати маркетингові заходи, щоб реалізувати свою продукцію за такої ціни.

2. Ринок збалансований (сукупний попит приблизно відповідає пропозиції). У цьому випадку фірма встановлює ціну на рівні середньоринкової ціни, і якщо ця ціна не забезпечує реалізацію всього обсягу виробленої продукції, дещо знижує її.

3. Ринок дефіцитний (попит перевищує пропозицію). У цьому випадку ціна встановлюється на рівні середньоринкової ціни, яка при цьому забезпечує фірмі не тільки реалізацію усього обсягу виробленої продукції, але й отримання економічного прибутку. Даний економічний прибуток

може стати основою формування резервів, що можуть бути використані для підтримання фінансової стійкості підприємства будіндустрії на надлишковому ринку.

Що стосується можливостей зміни цін підприємствами, то вони, як відомо, залежать від типу структури даного ринку. Так, якщо на ринку чистої конкуренції фірма вимушена приймати ринкову ціну, то на інших ринках (монополістичної конкуренції, олігополії, монополії) вона має можливість проводити більш гнучку цінову політику, хоча і в певних межах. Що стосується ринків будівельних матеріалів та виробів, то зазвичай вони являють собою олігополію, яка, за даними наших досліджень, може бути близькою до монополії на окремих територіальних ринках, якщо витрати на транспортування продукції в інші регіони призводять до її подорожчання на 5 і більше відсотків.

Далі розглянемо, як впливає на ціноутворення будівельних матеріалів та виробів економічна циклічність. Вказані закономірності наведені у таблиці

Таблиця 1

Фаза економічного циклу	Динаміка попиту	Стан ринку збуту	Зарплата + податки із та на зарплату	Сировина	Енергія	Накладні витрати на одиницю продукції
Пожвавлення	Зростає	Дефіцитний	Зростає	Зростає	Зростає	Знижуються
Піднесення	Стабілізується	Збалансований	Зростає	Зростає	Зростає	Стабілізуються
Рецесія	Спадає	Надлишковий	Знижуються	Знижуються	Знижуються	Зростають
Депресія	Стабілізується	Надлишковий	Стабілізуються	Стабілізуються	Стабілізуються	Стабілізуються

Джерело: складено автором на основі [3] та [4]

На фазі пожвавлення ціни різко зростають завдяки наявності значного незадоволеного попиту (переважно – відкладеного попиту, сформованого ще до економічної кризи) [4]. Прибутки підприємств галузі найчастіше зростають як за рахунок збільшення обсягів виробництва, так і за рахунок більш швидкого зростання ціни на продукцію порівняно із собівартістю виробництва (що призводить до збільшення рентабельності). Фінансова стійкість підприємств будіндустрії зазвичай також різко зростає, оскільки вони не потребують кредитних ресурсів для свого поточного функціонування (хоча інколи вимушені віддавати кредити, використані для створення та розширення виробництва) [1].

Під час рецесії підприємство вимушене знижувати ціни на свою продукцію. Це пов'язано із тим, що хоча на будівельні матеріали та вироби

попит на даній фазі є нееластичним за ціною, однак він є еластичним за доходами, і в умовах падіння доходів усіх економічних суб'єктів на певну величину він пропорційно знижується, що змушує підприємства будіндустрії знижувати ціну, щоб зберегти попит. Фінансова стійкість підприємств будіндустрії на даному етапі зазвичай падає, оскільки зменшення масштабів виробництва відбувається повільніше, ніж падіння попиту, тобто відбувається різке зростання накладних витрат на одиницю продукції, що в умовах зниження цін на неї зазвичай призводить до збитків [1]. Ці збитки можуть бути компенсовані за рахунок раніше накопичених резервів або стабілізаційних кредитів.

На фазі депресії підприємство намагається знайти нову рівновагу. Ціни впали, але знизилася і собівартість. Накладні витрати на одиницю продукції також більше не зростають, оскільки масштаби виробництва вже зменшились. Фінансовий стан підприємства будіндустрії на даній фазі економічного циклу визначається двома факторами: яку частину виробленої продукції підприємству вдається реалізувати на ринку та чи залишились у нього фінансові резерви, сформовані на фазі піднесення. Отже, підприємство повинно враховувати усі переваги та ризики, які виникають внаслідок циклічності в економіці і відповідно встановлювати ціни з урахуванням ймовірних змін фази економічного циклу.

1. Бабшинська. А.О. Аналіз фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах / Матеріали сімнадцятої Всеукраїнської інтернет-конференції. - Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiya/47-simnadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/363-analiz-finansovoji-stijkosti-pidpriemstva-v-suchasnikh-umovakh>.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. – К.: Кондор -Видавництво, 2016. – 378 с.
3. Ралле Н. В. Вплив економічних циклів на формування засад когнітивного управління розвитком національного господарства // Ефективна економіка № -, 2015. - Електронний ресурс. - Режим доступу:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4169>.
4. Смірнова К.В. Економічний цикл та його сутність / К.В. Смірнова, Н.І. Богдан // Економіка.-2016.- №2.- С.199-203.

**Стасюк Б.Б.**, старший викладач (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Більше 30% вітчизняного науково-технічного потенціалу залишається за рамками наукових проблем, актуальних для життя суспільства. Таке положення викликає необхідність якісного перегляду принципів державного регулювання інноваційної діяльності в Україні та розробки моделі, що враховує реалії сучасного господарського життя. З цього погляду вирішення даної проблеми для вітчизняної економіки є актуальною і насущною проблемою.

Різні аспекти інновацій розглядається в роботах західноєвропейських дослідників Й. Шумпетера та В. Зомбарта. Ці вчені вбачали головну функцію підприємця в отриманні доходу за рахунок реалізації науково-технічних нововведень у матеріалізованому виді. В Україні проблема інновацій розглядалася видатними вченими, а вперше М. Туган-Барановським. Саме він застосував відтворний підхід до аналізу нерівномірності процесу розвитку економіки під впливом науково-технічного прогресу. За думкою вченого, внутрішні властивості виробничої системи породжують циклічність її розвитку. Таким чином, періодична зміна припливів і відливів у промисловості викликана не законами споживання, а законами виробництва.

Складності соціально-політичного та економічного стану в державі і складність процесу організації впровадження інновацій стали причинами повільного формування механізму управління інноваціями в Україні. Пов'язано з низькою питомою вагою вкладень у науку з ВВП і, як наслідок, зменшення чисельності фахівців, що виконують науково-технічні роботи у всіх секторах науки [1].

Основні напрямки державного регулювання інноваційної діяльності регламентуються Законом України „Про інноваційну діяльність” [2]. Разом з тим, інноваційна політика реформування та структурних перетворень економіки України носить імпульсивний і найчастіше слабо аргументований характер. Заходи, спрямовані на підйом інноваційної активності, позбавлені цілеспрямованості. Дуже актуальною залишається проблема фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Недосконалість фінансової системи, зокрема, суперечливість податкової політики, не дозволяє акумулювати необхідні засоби для стимулювання інноваційних процесів. У банківській системі відсутні стимули для збільшення обсягів інвестування інновацій, насамперед для їх довгострокового кредитування.

Особливістю інновацій є те, що їх корисність, як правило, розуміється не всіма й не відразу. Це викликано великою довірою до вже

перевірених часом методів, що виправдали себе, та прийомам роботи, ніж до нових способів ведення виробничо-господарської діяльності. Як наслідок - використання вищим менеджментом більшості вітчизняних промислових підприємств застарілих моделей управління, заснованих на емпіричному досвіді. Це не сприяє інноваційному розвитку регіонального виробництва та не є виправданим економічно. У той же час лише невелика частина керівників прагне використовувати досягнення світової науки і техніки на практиці.

Для вітчизняного науково-технічного сектора характерним є зниження чисельності фахівців, що виконують наукові та науково-технічні роботи з усіх секторів науки. Зростання обсягів виконаних наукових праць є наслідком збільшення попиту закордонних інвесторів на українську наукову продукцію. Для вітчизняного науково-технічного сектора характерним є зниження чисельності фахівців, що виконують наукові та науково-технічні роботи за усіма секторами науки. Загальна чисельність науковців знизилася в 2019 р. у порівнянні з 2013 р. у 1,3 рази (з 120773 осіб до 84138 осіб). При цьому обсяг виконаних науково-технічних робіт є мінливим.

В умовах становлення високотехнологічного суспільства неможливо успішно конкурувати без переходу на інноваційний шлях розвитку своєї економіки. У регіонах України зосереджений значний науково-технічний потенціал. Він має стати основою для такого переходу.

Розвиток економіки кожного регіону має свої неповторні особливості, що вказує на наявність власних пріоритетів у їхній інноваційній діяльності. Тому основою розробки стратегій розвитку регіонів мають стати моделі інноваційного розвитку, які погоджені зі стратегічними пріоритетами розвитку регіону. У них формуються детальні програми та операційні завдання з конкретним графіком їх виконання на рівнях органів регіонального управління, вишів, наукових і науково-дослідних установ, підприємницьких структур.

Реалізація інноваційної діяльності немислима без створення нормативно-правової бази, що регламентує та стимулює цю діяльність у руслі загальнодержавної інноваційної політики. У правових актах необхідно здійснити органічну прив'язку інноваційної діяльності до передового закордонного досвіду, що широко використовуються та ефективно проявили себе (моделі і способи розвитку та підтримки інновацій) і на основі міжнародного права, міжнародних договорів України та національного законодавства включити її в міжнародну систему інноваційної діяльності як одну з невід'ємних частин. Розробка відповідних законів дозволить створити необхідні умови для розвитку і реалізації науково-технічного та інноваційного потенціалу регіонів.

Створення умов прямо пов'язано з державним управлінням, сутність якого розкривається у взаємодії наступних функцій: 1) фондоутворення; 2) встановлення напрямків фінансування інноваційної діяльності; 3) контроль над використанням фінансових ресурсів; 4)

фінансування інноваційної діяльності (розробка системи фінансування та її структури). Створення спеціальних фондів дозволить сформувати реальну основу фінансування регіональних інноваційних програм. Наявність таких програм дозволить визначити напрямки фінансування інноваційної діяльності. Фінансування будь-яких заходів вимагає обов'язкового контролю над використанням фінансових ресурсів з метою встановлення вірогідності використання коштів за їх призначенням. Саме від контролю з боку держави за витратою коштів залежить успішне фінансування інноваційної діяльності регіонів і реалізація моделі їх інноваційного розвитку.

Створення необхідних умов для інноваційної діяльності створює передумови для реалізації моделі їх інноваційного розвитку, у процесі якої тісно взаємодіють наука, освіта, виробництво, фінансово-кредитна сфера. Дана модель реалізується на основі інноваційної стратегії, що припускає використання наступних методів: 1) Створення бази даних прикладних наукових розробок інноваційної спрямованості наукових і вищих навчальних закладів регіонів. Це буде сприяти в забезпеченні необхідною інформацією підприємств про наявні інноваційні можливості. 2) Впровадження економічно ефективних моделей управління підприємницькою діяльністю. Головна роль у цьому процесі приділяється регіональним науково-освітнім установам, що займаються розробкою науково-методичних рекомендацій щодо організації управління підприємством і їх популяризації на території потенційного ринку.

3) Створення інституціональної інфраструктури сприяння впровадженню інновацій. Вона має містити в собі: один-два технопарки в наукових центрах областей; агротехнопарки в сільських районах; інформаційно-консультаційний центр з передачі інновацій (центр трансферу технологій); регіональний фонд підтримки інновацій; інші інноваційні структури. 4) Упровадження системи підвищення кваліфікації керівників і підприємців з менеджменту інноваційної діяльності. Це один з основних інструментів мотивації менеджменту сфери промислового виробництва до пошуку нових шляхів удосконалення організації управління. 5) Проведення регіональних конференцій для керівників промислових підприємств по інноваційній діяльності.

Зазначені методичні інструменти сприятимуть розвитку інноваційної інфраструктури та росту інноваційної активності підприємств та забезпечить широке впровадження останніх досягнень науково-технічного прогресу на основі реалізації ринкових механізмів сприяння підприємницькій діяльності.

1. Електронний ресурс // [http://economyandsociety.in.ua/journal/12\\_ukr/49.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/49.pdf). 2. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 р. №40-IV // Відомості Верховної Ради України. - №36. – 2002. – С. 266-268. 3. Електронний ресурс // <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

**Стаховец Д.В.**, студент, **Зглюй Т.В.**, старший преподаватель (Полесский государственный университет, Республика Беларусь, г. Пинск)

## **УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ ОАО “ПИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ”**

В современных условиях проблема конкурентоспособности на различных уровнях имеет жизненно важное значение для любой страны. Чтобы участвовать в процессе глобализации экономики, Республике Беларусь необходимо сформировать экономику конкурентоспособной до такой степени, при которой присутствие белорусских товаров на мировом рынке стало бы заметным и ощутимым [1].

В условиях рыночных отношений конкурентоспособность характеризует степень развития общества. Чем выше конкурентоспособность страны, тем выше жизненный уровень в этой стране.

Программой социально-экономического развития Республики Беларусь определено, что одной из главных идей является повышение уровня конкурентоспособности на основе модернизации экономики страны [3].

ОАО “Пинский мясокомбинат” – одно из старейших предприятий Республики Беларусь, было создано в 1944 году и на протяжении всей своей истории постоянно наращивало объемы производства. В настоящее время ОАО “Пинский мясокомбинат” – одно из крупнейших мясоперерабатывающих предприятий страны. Ассортимент изделий, выпускаемых мясокомбинатом, насчитывает сегодня более 500 наименований. Вся продукция соответствует ГОСТам и СТБ, имеет необходимые сертификаты для реализации за пределами Беларуси.

Производимая продукция относится к продуктам массового потребления. Удельный вес экспорта в общем объеме продаж составляет 20%. На экспорт поставляется мясо, субпродукты, техническая продукция (Россия), шкуры КРС (Италия), рубец (Польша), трахея, хрящ и др. (Испания).

В структуре выпуска основных групп продукции предприятия в 2019 году наибольший удельный вес занимают колбасные изделия (71% от общего объема производства), 19% занимают мясные полуфабрикаты, 10% – мясо и субпродукты.

Для увеличения продаж предприятие тщательно выбирает каналы распределения. При доставке продукции крупным и средним оптовикам, транспортные издержки уменьшаются в зависимости от объема поставки и за счет оплаты транспортных расходов частью оптовиков (в практике предприятия около 10% оптовиков сами оплачивают транспортные расходы).

Использование многоуровневых каналов распределения приносит ОАО “Пинский мясокомбинат” определенные выгоды: экономию финансовых средств на распространение продукции; возможность вложения сэкономленных средств в основное производство; продажу продукции более эффективным способом; высокую эффективность обеспечения широкой доступности товара и доведения его до целевых рынков; сокращение объема работ по распределению продукции.

ОАО “Пинский мясокомбинат” имеет больше возможностей и у него сильные позиции на рынке. Однако на предприятии имеются определенные проблемы:

- сбои в поставке сырья; неполная степень охвата рынка;
- низко производительное оборудование в организации в целом (необходимо усовершенствовать транспортеры, реконструировать производственные печи, произвести реконструкцию производственных и вспомогательных помещений);
- отсутствие системы стратегического планирования;
- недостаточный уровень клиентского сервиса;
- растущая ценовая конкуренция;
- недостаток опыта и кадров соответствующей квалификации для проведения исследований на высоком уровне с использованием современных технологий.

Для успешного осуществления деятельности по продвижению товара предприятием может быть использован достаточно широкий набор инструментов, позволяющий оказывать влияние на потребность потенциальных потребителей в определенном товаре или услуге.

Основными конкурентными преимуществами ОАО “Пинский мясокомбинат” сегодня являются достаточно низкие цены, при среднем уровне качества готовой продукции относительно основных конкурентов. Сегодня предприятию надо принять решение по разработке рыночной стратегии с учетом специфики производства.

В комплекс маркетинговых коммуникаций ОАО “Пинский мясокомбинат” включаются следующие основные элементы: реклама; личная продажа; стимулирование сбыта; связи с общественностью.

Продвижение должно сформировать у потребителей и средств массовой информации определенный уровень знаний о продукции ОАО “Пинский мясокомбинат”, побудить потребителей обратиться за покупкой товаров и продукции именно в магазины, кулинарии и места общественного питания организации, стимулировать сбыт продукции, сделать из потенциальных покупателей постоянных клиентов организации и др.

Для повышения конкурентоспособности продукции ОАО “Пинский мясокомбинат” предложены следующие мероприятия:

- повышение конкурентоспособности продукции за счет предоставления системы скидок;



- повышение конкурентоспособности продукции за счет внедрения современных технологий и дальнейшей модернизации производства.

Реализация этих мероприятий позволит привлечь дополнительных покупателей, снизить себестоимость продукции колбасного цеха, увеличить объемы производства, улучшить состав и структуру продукции и тем самым повысить ее конкурентоспособность.

Беларусь придает конкурентоспособности своих товаров и услуг приоритетное значение. Завоевание подобающего места в мировой экономике в современных условиях необходимо для обеспечения устойчивого развития страны, роста благосостояния ее граждан и расширения взаимовыгодного сотрудничества в мире [2].

1. Моисеева, Н.К. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление / Н.К. Моисеева, Ю.П. Анискин. – М: Внешторгиздат, 2015. – 342 с. 2. Кибиткин, А.И. Финансовый анализ: риски, кредитоспособность, инвестиции: монография / А.И. Кибиткин, Н.М. Рапницкая, А.В. Смирнов, С.В. Царева, Д.С. Бороухин. – М.: Издательство «Академия Естествознания», 2016. – 180 с. 3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс] / Минский городской исполнительный комитет. – Режим доступа: [https://minsk.gov.by/ru/freepage/other/5\\_vsebelorusskoe\\_narodnoesobranie/programma.shtml](https://minsk.gov.by/ru/freepage/other/5_vsebelorusskoe_narodnoesobranie/programma.shtml) – Дата доступа: 01.05.2020.

**Стеценко С.П.**, д.е.н, доцент (Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ)

## **ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

Забезпечення економічної безпеки має досить важливе значення для формування стратегії соціально-економічного розвитку України. Проблема економічної безпеки України обумовлена лібералізацією економіки та зовнішньоекономічної діяльності, глобалізацією світового господарства, процесами регіональної та галузевої економічної інтеграції, формуванням механізмів співробітництва та взаємодії України з іншими країнами Європейського союзу, а також факторами міжнародного співробітництва із країнами, що мають високий рівень розвитку економіки. Реалії показують, що в цей час регіони, підприємства, організації, корпорації, окремі підприємці стають самостійними учасниками зовнішньоекономічної діяльності.

Сучасний етап розвитку українського суспільства характеризується пошуком парадигми стійкого соціально орієнтованого відновлення та зростання і супроводжується якісною трансформацією інституційного середовища, що має свій прояв в перерозподілі прав власності та загостренні протиріч між діючими, реформованими та імпортованими інститутами, у зростанні масштабів інтеграційних процесів при одночасній активізації відцентрових тенденцій у регіонах та галузях. Подібні зміни ускладнюються незавершеністю структурних перетворень, відсутністю цілісної концепції довгострокового розвитку держави, загостренням внутрішніх і зовнішніх факторів ризику для системи національної безпеки в умовах активізації глобалізаційних процесів. Це спричиняє нестійку трансформаційну динаміку основних макроекономічних показників.

При цьому активізується опортуністична поведінка економічних агентів, що є спробою уникнення податкового навантаження, блокування конкуренції на товарних та фінансових ринках, способом одержання незаконного доступу до бюджетних ресурсів та державної власності, перерозподілу національного доходу, вивозу капіталу за кордон.

Наразі українське суспільство потребує нової наукової парадигми, яка у відповідності з викликами постіндустріальної економіки в умовах посткризового розвитку надасть якісно нове трактування принципів інституційного проектування системи національної безпеки та її атрибутивного елемента – системи економічної безпеки. Вплив формальних і неформальних інститутів на зміст та принципи функціонування системи

економічної безпеки характеризується суперечливістю: ринкові інститути можуть одночасно виступати як засобом її забезпечення, так і чинником загроз. Характер впливу визначається змістом форм та методів інституційного проектування, при цьому роль держави в реалізації позитивного потенціалу інститутів економічної безпеки як джерела поступальної макроекономічної динаміки є першорядною, що обумовлене її гетерогенністю внаслідок суперечливості інституційних утворень, масового та швидкоплинного імпорту ринкових інститутів, здійсненого «зверху». Цим визначається необхідність реалізації державного регульованого варіанта ринкової інституціоналізації відносин економічної безпеки на основі модернізації існуючих формальних та легалізації неформальних інститутів в процесі цілеспрямованого інституційного проектування.

1. Tugai O. A., Hryhorovskiy P. Ye., Khyzhniak V. O., Stetsenko S. P., Bieliukova O. Yu., Molodid O. S., Chernyshev D.O. Organizational and technological, economic quality control aspects in the construction industry : collective monograph – Lviv-Torun : Lih-Pres, 2019. – 136 p.2. Сорокіна Л.В. Дослідження загроз інвестиційної безпеки будівельних підприємств./ Л.В. Сорокіна, А.Ф. Гойко // Будівельне виробництво, 2016, № 61/2 – С. 10-21 3. Боліла Н.В. Класифікація та систематизація загроз економічній безпеці будівельних підприємств/ Боліла Н.В., Гусарова Л.В.// Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин, № 40, 2019. С. 40-45. 4. Боліла Н.В. Шляхи запобігання виникнення кризового стану підприємства/ Боліла Н.В. // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. Вип. 19 . 2008. С.67-69.5. Беленкова О.Ю. Рівень економічної безпеки будівельних підприємств за інтегральним показником оцінки можливості рейдерського захоплення /О.Ю. Беленкова, О.В.Мацапура// Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин.: зб. наукових праць. – вип.28. – 2012. – С.23 -31 6. Ізмайлова К.В. Сутність економічних циклів та їх вплив на фінансову стійкість будівництва/ Ізмайлова К.В., Беленкова О.Ю., Моголівець А.А. // Наукові праці НДФІ. 2019. № 2. С. 138-150. 7. Шевчук К.І. Економічна довіра як передумова забезпечення економічної безпеки будівельного підприємства./ К.І.Шевчук, С.В. Павлій.// Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. Вип. 40. 2019. С.113-118 8. Sorokina, L. & ets. (2017). Econometric toolkit for financial security management of construction companies. Econometric toolkit for financial security management of construction companies. К.: Kyivskiy natsionalnyi universytet budivnytstva i arkhitektury, Kryvyi Rih: Vydavets FOP Cherniavskiy D.O. -404p.

**Стецюк Є.В.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Фроленкова Н.А.*

## **УЧАСТЬ У ПРОГРАМАХ ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ ЯК ЕЛЕМЕНТ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Конкурентоспроможність будь-якої держави на світовому ринку та якість життя населення напряму залежить від рівня освіченості нації. А високий рівень професійної підготовки персоналу – це визначальний фактор стабільності та ефективності роботи кожної сучасної організації. У зв'язку з цим доцільно вивчати і впроваджувати позитивний досвід країн, де спостерігається низький рівень безробіття при високому рівні професійної підготовки персоналу.

Одним із світових лідерів у сфері освітніх послуг та підготовки кваліфікованих кадрів на сьогодні виступає Європейський Союз. Так, у Німеччині ще в 60-х роках 20 століття зрозуміли, що якість навчання залежить від правильного поєднання теорії та практики. Такий підхід до навчання отримав назву «дуальна освіта».

Дуальна освіта (від лат. dualis — подвійний) — вид освіти, при якій поєднується навчання осіб у закладах освіти з навчанням на робочих місцях на підприємствах, в установах та організаціях для набуття певної кваліфікації [1]. Основне завдання упровадження елементів дуальної форми навчання – усунути основні недоліки традиційних форм і методів навчання майбутніх кваліфікованих робітників, подолати розрив між теорією і практикою, освітою й виробництвом, та підвищити якість підготовки кваліфікованих кадрів із урахуванням вимог роботодавців у рамках нових організаційно-відмінних форм навчання.

Дуальна освіта активно практикується у багатьох країнах Європи, де за цією формою навчається до 50 % осіб, що здобувають освіту. Дуальна освіта дала новий імпульс розвитку таким країнам Східної Азії, як Південна Корея і Китай, де вона охоплює 33 % осіб, що навчаються. При дуальній системі підготовки, практична частина становить приблизно 2/3 навчального часу, а навчального процесу - приблизно 1/3. Ця система навчання широко практикується й в Австрії та Швейцарії.

Зважаючи на позитивний зарубіжний досвід, Україна розпочала впровадження дуальної форми навчання. На законодавчому рівні вже прийнято ряд документів: Наказ Міністерства освіти і науки України від 16.03.2015 № 298 «Про впровадження елементів дуальної системи навчання у професійну підготовку кваліфікованих робітників» та Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19.09.2018 № 660-р «Про схвалення Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти».

У цій Концепції передбачається встановлення рівноправного партнерства закладів вищої, фахової передвищої, професійно-технічної

(професійної) освіти, роботодавців та здобувачів освіти з метою набуття останніми досвіду практичного застосування компетентностей та їх адаптація в умовах реальної професійної діяльності.

Приєднання підприємств, установ і організацій до програми Дуальної освіти сприяє удосконаленню системи кадрового менеджменту в напрямку забезпечення персоналом відповідної якості, а також дозволить:

- впливати на процес підготовки фахівця з необхідними знаннями, вміннями і компетентностями;

- отримати кваліфікованих фахівців, готових працювати на належному рівні без додаткових витрат на первинне ознайомлення з робочими процесами на підприємстві, в установі чи організації або на перепідготовку;

- здійснювати відбір (під час навчання) найталановитіших здобувачів освіти для запрошення на роботу після закінчення навчання.

- економія часу та ресурсів на стажування і перекваліфікацію, продуктивніша робота працівника.

Успіх упровадження дуальної освіти залежить від зацікавлення приватного сектору інвестувати в освіту. Йдеться не лише про інтелектуальні інвестиції, але й фінансові. У Концепції дуальної освіти зазначено, що фінансують такі ініціативи з державних та місцевих бюджетів, а також залучають кошти приватного сектору.

Проте, забезпечити участь приватного бізнесу в програмах дуальної освіти неможливо сьогодні без впровадження систем мотивації з боку держави таких ініціатив. Сьогодні елементи дуальної освіти активно впроваджують філії іноземних, переважно німецьких, компаній. Натомість в українських нерідко банально бракує вільних обігових коштів, щоб інвестувати їх у розвиток людського капіталу та платити ринкову зарплатню студентам-стажерам. Зокрема, роботодавці хотіли б, щоб витрати на підготовку фахівців вони могли внести до витрат на виробництво, тобто ці витрати закладалися би у собівартість товарів або послуг, які пропонує компанія.

Ще один важливий елемент участі виробництва в програмах дуальної освіти - це зміна ролі роботодавця в освітньому процесі. Зараз він бачить майбутнього співробітника в дії під час навчальної практики, але ніяк не може вплинути на його освіту в цілому. У дуальній освіті роботодавець грає не меншу роль, ніж викладачі навчального закладу. Від нього залежить до 50% кредитів (оцінки) студента за навчання на робочому місці. А в більшості європейських країн роботодавець ще й бере участь у відборі студентів для своїх програм.

У зв'язку з цим доцільно розглянути закордонний досвід участі бізнесу в дуальних програмах освіти. Наприклад, німецькі підприємства активно беруть участь в програмах дуальної освіти, інвестуючи 18 тис. євро в рік на кожного учня. Уряд надає пільги роботодавцям, зменшуючи

величину прибутку. Роботодавці беруть активну участь в удосконаленні нормативно-правової бази, розробці професійних та освітніх стандартів, створенні умов для організації виробничого навчання та практики учнів, стажування викладачів, створенні механізму зовнішнього оцінювання якості підготовки випускників, удосконаленні матеріально-технічної бази.

В Угорщині держава надає субсидії підприємствам, що беруть на себе функції практичної підготовки майбутніх фахівців. Уряд Франції звільняє підприємства від податків на суму зарплати кожного учня. Крім того, введена мінімальна квота на учнівські контракти для компаній. Роботодавці, які не пропонують учнівські контракти відповідно до квоти, повинні внести «додатковий внесок в альтернативне навчання», тобто додатковий податок, який йде на розвиток системи альтернативного освіти. У Британії держава підтримує роботодавців грантами в розмірі 1500 фунтів стерлінгів на навчання одного учня. У Нідерландах реалізується проєкт індивідуальних рахунків на професійне навчання. Цей рахунок поповнюється роботодавцем і може бути витрачений виключно в цілях підвищення кваліфікації працівника. Багато компаній беруть участь в організації дуальних курсів з тим, щоб знайти і вибрати хороших студентів ще на початкових ступенях навчання.

Китайські підприємства беруть на себе витрати за навчання студента і основне навантаження в області професійної освіти лежить саме на підприємствах. Вони роблять замовлення освітнім установам на підготовку конкретної кількості фахівців, а також беруть участь в складанні навчальної програми.

Таким чином, актуальність та перспективність впровадження Дуальної форми навчання у вітчизняних навчальних закладах сумнівів не викликає. Проте, на сьогоднішній день поки що існує багато невизначеностей і ризиків для підприємств, які бажають взяти участь в Програмі. Дуальна освіта в Україні потребує розробки організаційних, юридичних, економічних засад, перевірки концепції на ефективність та інше.

1. [https://uk.wikipedia.org/wiki/Дуальна\\_освіта](https://uk.wikipedia.org/wiki/Дуальна_освіта)

<http://osvita.ua/vnz/reform/54683/> 2. Амеліна С. М. Особливості дуальної системи вищої професійної освіти унавчальних закладах Німеччини / С. М. Амеліна // Проблеми трудової і професійної підготовки : зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 15 – С. 107–112. 3. <https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijno-tehnicna-osvita/dualna-osvita>

**Ступницька М.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ТА ЙОГО РОЛЬ У ЕФЕКТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЄЮ**

Сучасні умови розвитку економіки вимагають від керівника чітких та розпланованих дій. Вони передбачають собою одну з найважливіших вимог до сучасного управління - грамотно розпланований час. Взагалі, час - це особливий ресурс, його не можливо накопичувати, передавати або зберігати, тому важливо навчитися використовувати та керувати ним з максимальною вигодою [1, с. 152].

Розрізняють два види тайм-менеджменту: особистий і корпоративний. Особистий тайм-менеджмент охоплює правильне планування часу конкретної людини, за її власним графіком, а корпоративний вид управління часом передбачає собою механізм управління часом організації. У такому разі основна увага приділяється організації роботи в цілому, а використання робочого часу кожним співробітником – це наслідок правильної побудови корпоративної системи.

Варто дотримуватись таких принципів тайм-менеджменту для ефективного планування часу:

Принцип 1. Планування часу – це беззаперечно, найголовніше правило тайм-менеджменту. Але необхідно планувати не тільки робочий, але й особистий час.

Планування робочого часу можна здійснювати двома способами:

- на папері (в блокноті, організаторі);
- електронному вигляді (в комп'ютерному або мобільному організаторі).

Варто розпочати планування робочого часу з короткострокових періодів, наприклад, з вечора скласти собі план дій на наступний день, потім з ранку діяти згідно з наміченим планом, ввечері аналізувати його виконання і планувати наступний день [2, с. 195]. Дослідження показують, що планування робочого часу уже з перших днів допоможе підвищити ефективність та продуктивність праці на 25%.

Принцип 2. Боротьба з пожирачами часу - у кожної людини є свої пожирачі часу - це ті чинники, які не приносять ніякої користі, але при цьому віднімають значну кількість часу з Вашого життя. У більшості випадків - це соціальні мережі, Інтернет, комп'ютерні ігри, телевізор, для когось - балаканина по телефону, куріння і т.д. Почніть «вбивати час звичним чином» лише після того, як будуть виконані всі справи зі списку, так, поступово час, проведений без користі, буде скорочуватись і в результаті повністю зникне з вашого життя.

Принцип 3. Розстановка пріоритетів - ще один важливий принцип тайм-менеджменту – вміння правильно розставляти пріоритети. Найкраще

розділяти всі завдання, які стоять перед Вами, за двома напрямками: терміновість і важливість. Потім, плануючи свій робочий день, в першу чергу вписувати в план важливі і термінові справи, далі термінові і не дуже важливі, потім важливі і не дуже термінові і так далі, в міру спадання терміновості і важливості. Пам'ятайте, що не можна переходити до менш важливим і менш термінових справ, поки Ви не закінчили більш важливі і більш термінові [3. с. 195].

Принцип 4. Правило Парето - Існує так званий Закон Парето, який говорить про те, що 20% дій приносять 80% результату, і, навпаки, 80% витрачених зусиль приносять лише 20% результату. Певною мірою його можна застосувати і до управління часом. Сутність цього методу тайм-менеджменту полягає в тому, що необхідно вміти фільтрувати непотрібні і малоефективні завдання і дії, яких, згідно з правилом Парето, аж 80%, і концентрувати свою увагу і зусилля на тих 20%, які здатні забезпечити максимально ефективний результат. Вчіться виділяти найважливіше, це сприяє успіху.

Принцип 5. Від складного до простого - при плануванні робочого часу найскладніші завдання необхідно ставити на початок дня, а потім рухатися до кінця дня в міру спадання складності. Справа в тому, що спочатку у людини більше сил, і вона швидше і легше впорається зі складними завданнями.

Принцип 6. Не робити багато справ одночасно - теорія тайм-менеджменту говорить про те, що не можна починати нову справу (а тим більше - декілька), не закінчивши стару. Звичайно, це не відноситься до тих ситуацій, коли виконання одного завдання вимагає тривалих простоїв у роботі (наприклад, очікування відповіді від партнерів і т.д.). Але якщо Ви будете одночасно хапатися за кілька складних справ - це суттєво знизить якість їх виконання, і збільшить загальний час вашої роботи у порівнянні з виконанням всіх завдань по черговості.

Принцип 7. Почніть планувати робочий день з обіду та відпочинку - це той самий випадок, коли необхідно в першу чергу подбати про особистий час, а потім вже про роботу. Чому це важливо? Тому що без повноцінного відпочинку, обіду за розкладом, перерв у роботі, ефективність праці суттєво впаде. Цього не можна допускати, тому планування робочого часу слід починати з перерви на обід і невеликих перерв у роботі для відпочинку (наприклад, 5 хвилин щогодини або 10 хвилин раз на дві години). Не витрачайте час, виділений Вами на відпочинок для телефонних ігор чи соцмереж, так Ви не зможете відпочити повноцінно.

Принцип 8. Дотримуйтесь чистоти на робочому місці - на перший погляд цей принцип складно віднести до управління часом, однак він теж є одним з методів тайм-менеджменту. Справа в тому, що безлад і некомфортна робоча обстановка істотно знижують ефективність робочого процесу, оскільки просто відволікають увагу і забирають більше часу, для



того щоб знайти потрібну записку на столі або потрібний файл на комп'ютері.

Принцип 9. Складне завдання розбивайте на прості - надзвичайно ефективний інструмент тайм-менеджменту для вирішення завдань, які здаються такими, що важко вирішити - розбиття їх на декілька простіших і реально здійснених. Будь-яке складне і нездійсненне на перший погляд завдання вирішується шляхом ділення його на дрібні підзавдання, кожне з яких виконати набагато простіше.

Принцип 10. Вмотивуйте себе - це одне з найважливіших правил тайм-менеджменту. Внутрішня мотивація - це той фактор, який дозволить Вам працювати і використовувати свій час більш ефективно і з більшою віддачею. Якщо у Вас немає мотивації, всі інші методи тайм-менеджменту працюватимуть набагато гірше [3. с. 195]. Плануючи і виконуючи будь-яку роботу, думайте в першу чергу про результати, які вона Вам принесе. Нехай це буде Ваш заробіток, а ще краще - те, на що Ви плануєте його витратити.

Тайм-менеджмент дозволяє чітко сформулювати проблему (тобто визначити мету, яку необхідно досягти), правильно спланувати і скоординувати діяльність, та визначити межі періоду реалізації завдань. Застосування тайм-менеджменту керівником безпосередньо дає можливість здійснювати вплив на підлеглих, контролювати, та навіть, підвищити власну результативність праці.

1. Л.І. Скібіцька «Організація праці менеджера» 2010. - 360 с. 2. Калинин С.И. Тайм-менеджмент: Практикум по управлению временем. СПб.: Речь, 2006. – 371 с. – С. 253- 325. 3. Майсюра О.М. Про ефективність використання особистого часу (до питання тайм-менеджменту). // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №2 (104). – С.196-200.

**Ступницька М.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)  
*Науковий керівник: к.е.н., доцент Фроленкова Н.А.*

## **МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Бізнес-процес – це сукупність однорідних дій, що орієнтовані на створення доданої споживчої цінності шляхом трансформації „вхідних” потоків у „вихідний” потік з допомогою ресурсів в рамках затвердженого регламенту [1].

Будь-якій компанії важливо візуалізувати інформацію про всі бізнес-процеси, щоби не виникало ситуацій, коли робота застопилася через незрозумілість, що робити далі або як обробити той або інший запит, якщо немає конкретного виконавця чи як покарати винного, якщо не зафіксовано відповідальну людину за «провалений» процес. Таким чином, для ефективного функціонування у будь-якій організації мають бути визначеними всі взаємопов'язані види діяльності, шляхом документування - й як наслідок, створено можливість управляти цією діяльністю [2].

Розглянемо моделювання бізнес-процесів на прикладі ТОВ «Трініті-Рівне», компанії, яка займається здачею в оренду комерційних на некомерційний площ

Власником бізнес-процесу «Управляти Трініті –Рівне» (рис.1) є директор компанії.

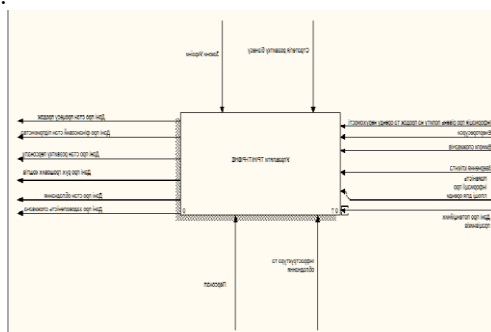


Рис. 1 . Модель бізнес-процесу «Управляти Трініті –Рівне»

Результатом управління діяльністю ТОВ «Трініті-Рівне» є досягнутий плановий фінансовий результат шляхом планування, реалізації планових виробничих завдань, своєчасного прийняття і реалізації управлінських рішень з удосконалення використання людських ресурсів, інфраструктури і обладнання. Управління діяльністю ТОВ «Трініті-Рівне» опирається на дані про наявність і доступність площ для оренди землі, інформацію про рівень попиту і пропозиції на оренду землі, звернень клієнта для оренди землі, раціонального використання енергоресурсів.

Процес «Управляти Трінті-Рівне» складається із узгодженого системного здійснення сукупності дій (рис. 2):

- . Планувати показники діяльності;
- . Здійснювати продаж орендних площ;
- . Провести внутрішній аудит;
- . Управляти невідповідними послугами;
- . Приймати попереджуваче і корегуюче рішення;
- . Управляти персоналом;
- . Управляти виробничим обладнанням.

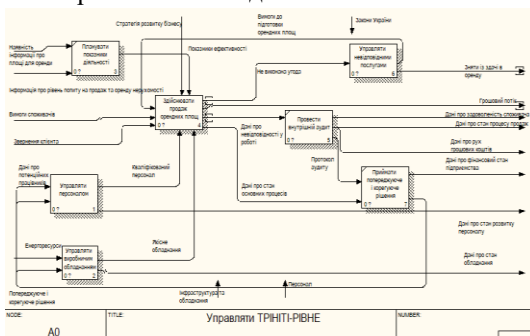


Рис. 2. Модель ланцюжка бізнес-процесів «Управляти Трінті-Рівне»

Бізнес-процес «Здійснювати продаж орендних площ» є основним і складається із узгодженого здійснення сукупності дій:

- . - Підібрати території для оренди землі;
- . - Підписати договір суборенди;
- . - Зареєструвати договір у територіальному відділенні ДЗК;
- . - Здійснювати моніторинг за використанням земель.

Власником процесу «Підібрати території для оренди землі» є комерційний директор. Основним продуктом бізнес-процесу є підібрані згідно вимог споживачів та вимог до підготовки орендних площ землі для оренди.

Перемовини із власниками землі про терміни і вартість оренди проводить комерційний директор, результати потрібно внести у форму обліку даних. На кожній підбраній ділянці землі встановлюється мітка із зазначенням розмірів ділянки. В електронній базі комерційний директор повинен зробити запис і зазначити власника (ПІБ) земельної ділянки, його ідентифікаційний код, розмір ділянки, розміщення ділянки, термін і вартість оренди і подати дані директору підприємства до 30 числа кожного місяця. Витрати на оренду землі регламентуються річним бюджетом, що затверджений власником бізнесу. Видача грошей із каси під звіт для здійснення торгово-закупівельних операцій здійснюється на підставі заявки бухгалтером (із оформленням видаткового ордера та відображенням операцій у журналі Обліку руху грошових коштів.

*Бізнес-процес «Підписати договір суборенди»*

Власником процесу «Підписати договір суборенди» є менеджер з продажу.

Основним продуктом бізнес-процесу є підписаний договір суборенди, розроблений юрист-консультантом згідно чинного законодавства та погоджений директором. Отримавши дані про наявність орендних площ та дані про рівень попиту на послуги менеджер з продажу ідентифікує потреби споживачів та наявність площ, проводить переговори та підписує договір з клієнтами. Фіксує дані клієнтів (ПІБ, ідентифікаційний код), термін оренди у відповідній базі.

*Бізнес-процес «Зареєструвати договір у територіальному відділенні ДЗК»*

Власником процесу «Зареєструвати договір у територіальному відділенні ДЗК» є менеджер з продажу, який після підписання договорів реєструє їх у територіальному відділенні ДЗК згідно чинного законодавства. Основним продуктом бізнес-процесу є витяг з ДЗК, який підтверджує реєстрацію.

*Бізнес-процес «Здійснювати моніторинг за використанням земель»*

Власником бізнес-процесу «Здійснювати моніторинг за використанням земель» є менеджер з контролю стану експлуатації земель. Двічі на рік, на початок півріччя менеджер перевіряє використання орендованих земельних площ та виставляє оцінки згідно розроблених критеріїв, які записані протоколі здійснення аудиту. Основним продуктом бізнес-процесу є запис в протоколі здійснення аудиту, та виставлені оцінки в даних про стан продаж.

Отже, впровадження процесного підходу в компанії може зробити бізнес більш прозорим і передбачуваним, керованим, контрольованим. Він може допомогти побудувати дійсно працюючу систему мотивації для співробітників, коли кожен буде зацікавлений в досягненні результату. Це також дасть можливість поліпшити взаємодію між відділами компанії і співробітниками. Коли процеси організації формалізовані і прописані, це зменшує вплив людського фактора, полегшує і прискорює процес адаптації співробітників.

1. Нетепчук В.В. Управління бізнес-процесами : Навч. посібник. – Рівне: НУВГП, 2014. – 158 с. 2. Моделювання бізнес-процесів: що це й кому воно потрібне. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bankchart.com.ua/biznes/upravlinnya\\_biznesom/statti/modelyuvannya\\_biznes\\_protseviv\\_scho\\_tse\\_y\\_komu\\_vono\\_potribne](http://www.bankchart.com.ua/biznes/upravlinnya_biznesom/statti/modelyuvannya_biznes_protseviv_scho_tse_y_komu_vono_potribne)

**Ступницька М.О.**, студентка, **Стасюк Б.Б.**, ст. викладач (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ЕФЕКТИВНЕ ЛІДЕРСТВО В СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ**

Лідерство - це мистецтво, вінець управлінської діяльності. Його значимість в існуванні організацій та їх управлінні дуже вагома та суттєва. Сьогодні існує багато різних компаній, організацій та установ, які функціонують в різних сферах економіки, але чи всі вони є процвітаючими, прибутковими та мають сталий дохід. Одностайно відповідь: ні. Одні організації досягають успіху і інтегрують, виходячи на світовий ринок, чи розширюють сферу діяльності тим самим збільшуючи свій капітал, але ж є компанії та організації в занепаді чи ще гірше: на грані банкрутства. На нашу думку головна причина криється в ефективному та динамічному керівництві, в талановитих та вмілих робітниках та правильно обраній стратегії фірми.

За даними досліджень Генрі Мінцберга, типовий керівник здійснює близько 600 операцій щоденно, які залежно від спрямування необхідно класифікувати за такими управлінськими функціями: 1) рішення про те, що необхідно зробити; 2) створення мережі підтримки; 3) досягнення результатів.

Однак у сучасному бізнесі вже недостатньо бути тільки керівником – менеджером – людиною, яка організовує та структурує. Очевидно, що сьогодні потрібні лідери – люди, які уміють управляти змінами у динамічному невизначеному діловому світі (табл. 1.1). Як одні, так і інші виконують управлінські функції, але спосіб реалізації цих функцій суттєво відрізняється.

Матриця функцій

Таблиця 1.1

Функції керівника	Лідер	Менеджер
Прийняття рішень про те, що потрібно зробити	Визначення напрямку	Планування і бюджетування
Створення мережі підтримки	Спрямування працівників	Комплектування та організування штатів
Досягнення результатів	Надихання і мотивування	Контролювання і вирішення проблем

Якщо керівник як лідер визначає напрямок, візію, стратегію і цілі організації, то керівник як менеджер планує найбільш оптимальні, конкретні шляхи досягнення поставлених цілей і створює під це бюджет.

Коли мова йде про створення мережі підтримки, лідер повинен спрямовувати людей, доносити до них стратегію організації, її цінності, об'єднувати всіх в одну команду і зацікавлювати. При цьому мережа підтримки знаходиться не тільки зовні (споживачі, акціонери, постачальники, державні органи тощо) але й всередині організації (управлінська команда, підлеглі і колеги).

Навіть якщо знаєш точний напрямок, озброєний картами, на яких вказано правильні шляхи, а поруч надійна команда, залишається найскладніше – пройти обраним шляхом. Якщо на цьому етапі лідер мотивує і надихає, то менеджер повинен контролювати і вирішувати проблеми.

Проблема більшості українських компаній в тому, що вони достатньо забезпечені кваліфікованими менеджерами, але їм не вистачає справжніх лідерів. Звідси й бюрократизм, нескінченне візування документів, довгі засідання, погані комунікації та відчуття тотального контролювання. Але це не означає, що менеджери в світі бізнесу більше не потрібні. Насправді якби компаніями керували тільки лідери, організація втопилася б у хаосі, дезорганізації і врешті-решт не змогла б працювати.

Кожне підприємство спрямоване на пошук тих шляхів розвитку і функціонування на ринку, які змогли б надалі забезпечити йому перевагу над конкурентами. Одним із найбільш необхідних заходів для максимізації успіху діяльності підприємства є вибір правильної стратегії, адже саме від неї залежить ефективність подальшого розвитку підприємства.

Взаємовідносини у діловому світі все більш ускладнюються: змінюється масштаб конкуренції, умови конкурентної боротьби, усе скоріше оновлюються технології, змінюються потреби та смаки споживачів. У цих умовах забезпечення ефективної діяльності підприємства без якісної, продуманої стратегії стає неможливим [1]. Реалізація стратегії означає правильну і цілеспрямовану роботу всіх складових частин (підрозділів) підприємства, що в свою чергу можливе лише за умов ефективної колективної роботи персоналу.

Процес реалізації стратегії передбачає постійний моніторинг результатів реалізації стратегії, а також гнучку та своєчасну її корекцію, тобто впровадження адекватних і своєчасних змін зі сторони керівництва компанії [2].

Умовами успішної реалізації стратегії є:

- Наявність у менеджерів організації розробленої стратегії у вигляді чітких стратегічних вказівок та їх впровадження в життя відповідно до поточного оперативного плану реалізації стратегічних змін.
- Забезпечення менеджерами надходження всіх необхідних ресурсів для даного процесу.
- Супровід менеджерами процесу реалізації шляхом контролю всіх організаційних цілей і прийняття адекватних гнучких рішень, спрямованих на практичне досягнення цих цілей.

- Відповідність стратегії критеріям її ефективності.
- Стратегія має передбачати достатню мотивацію та стимули для персоналу організації.

Жодна з цих п'яти умов не може бути виконаною без відповідного рівня лідерських навичок у менеджерів та корпоративної культури.

Лідер - це той хто здатний об'єднати горстку людей, дати їм спільну ціль, імпульс руху; це той хто надихає, хто довіряє, хто мотивує, хто спирається, хто сміється разом з вами в радості і плаче в нещасті, хто співчуває, хто цінує, хто слухає і хто завжди почує; це той, кому ви не байдужі, той кого обожнюють.

Щоб відповідати викликам нової економіки сучасний лідер має володіти такими рисами: екстраверсійність, рішучість, критичність, чутливість, багатий досвід і терпеливе ставлення до помилок, орієнтованість на результат, сміливість, впевненість, свобода від стереотипів, харизматичність. Однозначно, такої людини з усіма цими рисами не існує, але справжній лідер завжди буде прагнути до ідеалу. Лідер може зосереджувати усю філософію компанії. З мети, прагнень лідера, його життєвого принципу, внутрішніх цінностей і переконань можна сформувати місію організації, яка вже не буде якоюсь абстрактною, а більш конкретною і зрозумілою, та втілюватиметься в реальній поведінці.

Отже, проблеми лідерства є ключовими для досягнення організаційної ефективності. З одного боку лідерство розглядається як наявність певного набору якостей у людей, які висувають себе в лідери, з іншого, це процес несилового впливу в напрямку досягнення організацією своїх цілей.

На нашу думку, лідерство перш за все пов'язано з особистісними якостями. Якщо людина володіє цими якостями, або вони закладені в неї з народження, вона зможе ефективно, а головне, використовувати не тільки формальну владу для досягнення спільних цілей організації.

В сучасних умовах - лідерство дасть нам змогу підняти людське бачення на рівень більш широкого світогляду, вивести ефективність діяльності людини на рівень більш високих стандартів, а також сформувати особистість здатну досягти великих результатів за допомогою своїх неординарних здібностей. Лідерство у поєднанні, або підсиленні професійними управлінськими навиками дасть змогу вдосконалити внутрішню управлінську структуру відносин в організації, забезпечити постійний рух вперед для досягнення найкращих результатів, корисних як для суспільства, так і країни в цілому. В управлінні лідерство - міцний впливовий механізм який розповсюджується на діяльність всієї організації.

1. Роль стратегічного планування [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://conf-cv.at.ua/forum/39-183-1>. 2. Менеджмент організацій - Федуллова Л. І. [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/15880728/menedzhment/upravlinnya\\_realizatsiyeyu\\_strategiyi](http://pidruchniki.ws/15880728/menedzhment/upravlinnya_realizatsiyeyu_strategiyi)

**Судук О.Ю.**, к.с.-г.н., доцент, **Мельник В.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Загальний стан розвитку малого підприємництва у тій або іншій країні та ефективність діяльності окремих суб'єктів підприємництва залежать від досконалості державної політики їх підтримки. Проблемам та особливостям розвитку малого підприємництва особливу увагу приділено в працях А.І. Амоши, А.І. Бутенко, В.П. Вишневського, Ю.Б. Іванова, А.І. Крисоватого, В.І. Ляшенко, М.І. Мельник, В.М. Опарина, М.О. Слатвінської, А.М. Соколовської, Н.Л. Шлафман, Т.Ф. Юткіна та ін.

Мале підприємництво (МП) створює сприятливі умови для розвитку технологічного укладу економіки суспільства, завдяки його гнучкому пристосуванню і сприйманню інновацій, що дає змогу пом'якшувати кризові прояви. Мале підприємництво є досить зручною для держави формою самозайнятості.

Враховуючи наявність напруги на ринок праці та певні державні витрати, пов'язані з його регулюванням, можна сказати, що розвиток малого підприємництва здатний значно зменшувати напругу на ринок праці і, відповідно, державні витрати. Також мале підприємництво спроможне заповнювати порожні ринкові ніші, що не здатні зробити великі підприємства, а це робить економічну систему держави більш стійкою. Розвиток МП забезпечує загальну платоспроможність споживчого ринку, що є певним стимулом для розвитку пропозиції і, відповідно, розвитку ринку. Мале підприємництво орієнтоване на задоволення першочергових потреб населення, що дає змогу знімати певні соціальні напруги суспільства.

Дисбаланси податкової системи України створюють нерівномірне податкове навантаження і, як наслідок, призводять до збільшення тіньового сектору економіки, ухилення від оподаткування, зменшення податкових надходжень тощо. Все це негативно впливає на положення держави у рейтингу ведення бізнесу. Щойно вийшов новий рейтинг Doing Business-2020 від Світового банку. Україна піднялася на 7 позицій, з 71 на 64 серед 190 країн світу. За рік покращились показники у 5 з 10 індикаторів, але у трьох категоріях вони не змінилися, а ситуація з податками та банкрутствами навіть погіршилася [1].

Отже, наразі Україна посіла 64 місце та розташувалася у рейтингу між Індією та Пуерто-Рико. Найкращі позиції – 20 місце – Україна посіла у рейтингу за легкістю отримання дозволів на будівництво. 37 місце зі 190 країн Україна займає за легкістю отримання кредитів, 45 – за захищеністю прав власності міноритарних інвесторів Найгірші позиції Україна займає у сфері вирішення питання неплатоспроможності позичальника – 146 місце зі 190 можливих. При цьому за останній рік Україна погіршила своє



становище у цій галузі. 128 місце Україна посідає за легкістю до підключення до електромереж [1]. Попри реформи, які сталися у цій сфері, у Світовому банку не вважають, що їх достатньо для того, аби увійти бодай до ТОП-100 країн за цим показником.

У рейтингу економічної свободи, що розраховується американською дослідницькою організацією «Heritage Foundation», за підсумками 2019 року Україна піднялася на 13 позицій і зайняла 134 місце з 180 [2].

Експерти «Heritage Foundation» визначають економічну свободу як «відсутність урядового втручання або перешкоджання виробництву, розподілу і споживанню товарів і послуг». Індекс економічної свободи розраховується на підставі кількісних і якісних факторів і оцінюється за шкалою від 0 до 100 балів, де 0–49,9 – не вільні, 50–59,9 – переважно не вільні, 60–69,9 – помірно вільні, 70–79,9 – переважно вільні, 80–100 – вільні [2].

Відзначається, що Україна входить в категорію країн «переважно невільні» і займає останнє 45 місце в європейському регіоні. І це не є дивним, адже 88 органів управління мають в Україні контрольні повноваження, а видають документи дозвільного характеру 37 органів. Видають і анулюють ліцензії 34 органи управління, а має право припинити господарську діяльність 21 орган. Загальний бал України – 54,9 – значно нижчі за середні регіональних і світових показників. (рис.1). Сусіди України за рейтингом – Бенін (133 місце) і Пакистан (135 місце) [2].



Рис.1. Місце України в рейтингу економічної свободи [2]

Україна низькі бали отримала за показниками фінансова та інвестиційна свобода (30 і 35 балів з 100 відповідно), найвищі – в показниках «фіскальний здоров'я» (83,9) і податковий тягар.

Мале підприємництво в Україні, на відміну від зарубіжних країн, характеризується такими особливостями: низький управлінський рівень, низька технологічна оснащеність, відсутність роботи малих підприємств на умовах франчайзингу та субпідряду, що дуже поширено в зарубіжних країнах, а отже, прагнення до самостійності, відсутність достовірної та повної інформації про стан та кон'юнктуру ринку, низький рівень консультаційних послуг та спеціальних освітніх програм, недостатня інфраструктура підтримки малого підприємництва, відсутність державної фінансово-кредитної підтримки, недовіра західних партнерів [3].

Найбільш дієвим способом підтримки малого бізнесу, безумовно, є встановлення такого порядку оподаткування, який дав би змогу поліпшити економічний стан наявних малих підприємств і дав поштовх до розвитку малого бізнесу в галузях виробничої сфери. Досвід багатьох зарубіжних країн показує, що врахування специфіки малого бізнесу під час розроблення податкових режимів дає змогу в короткі терміни досягти успіху.

Для подолання негативного впливу зазначених проблем необхідно зосередитись на таких практичних заходах: удосконалення чинної нормативно-правової бази, яка б забезпечувала ефективний розвиток малого підприємництва, зокрема в частині формування системи фінансової підтримки; удосконалення механізмів оподаткування, кредитування та страхування малого бізнесу; вирішення основних питань щодо організаційного забезпечення малого підприємництва (забезпечення ефективності цільових і регіональних програм розвитку та підтримки малого підприємництва); забезпечення розвитку перспективних форм фінансування МП (франчайзінг, лізінг), підвищення технологічної оснащеності; удосконалення мережі та підвищення дієвості роботи громадських об'єднань, які сприяють розвитку малого підприємництва; удосконалення та спрощення системи бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств; організація інформаційного, консультативного та кадрового забезпечення.

Виконання зазначених заходів щодо подальшого забезпечення розвитку малого підприємництва сприятиме створенню нових робочих місць, вплине на наповнення бюджетів усіх рівнів, поширить різноманіття якісних продуктів і послуг, підвищить конкурентоспроможність економіки та економічний розвиток в державі загалом.

1. Новий рейтинг Doing Business-2020 від Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/en/rankings>  
Рівень економічної свободи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/riven-ekonomichnoyi-svobody-ukrayiny>.  
Стан та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / Аграрний сектор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-92/doc-85>

**Трач В.В.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)  
*Науковий керівник: к.т.н., доцент Ключа О.О.*

## ІНФОРМАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ПРОТИДІЇ ПОШИРЕННЯ КОРОНАВІРУСУ

Поінформованість населення – один з важливих аспектів подолання негативних наслідків епідемії коронавірусу. Як показав досвід, у багатьох випадках відсутність інформації та паніка, породжена інформаційним вакуумом, приносили значно більшу шкоду, ніж власне захворювання. Українське населення виявилось не готовим до появи нового захворювання, не було достатньо поінформоване, що призвело до прикрих випадків протистояння проти ізоляції співвітчизників у Нових Санжарах.

Метою роботи: є вивчення усіх інформаційних механізмів та їх вплив на ситуацію в суспільстві.

Об'єкт дослідження: інформаційні канали ( офіційні сайти, соціальні мережі, телебачення, влада ).

Предмет дослідження: вплив систем методів і прийомів інформаційних каналів на (свідомість) населення.

Інформаційні механізми як один із головних методів впливу на суспільство: В умовах кризи коронавірусу ми уже не раз пересвідчуємося, наскільки важлива забезпеченість правильною інформацією. Проаналізувавши досліду роботу українських журналістів, можна зробити висновок, що майже 90% населення відчувають свою відповідальність, тому мають за обов'язок переглядати новини регулярно і бути в курсі всіх подій. Розглянувши ситуацію в Україні, ми бачимо, що з початку виникнення пандемії влада не змогла проінформувати ситуацію населенню, тоді як медіа намагалися максимально наростити свій трафік на “смертельних” епітетах та “чумних” фотографіях. Це стало одними з основних причин паніки та протестів в Україні. В результаті вся країна спостерігала на екранах телевізорів драматичні події в Нових Санжарах, де через інформаційну необізнаність про приїзд евакуйованих українців із Китаю, між державними органами і пересічними громадянами виникли конфлікти у найбільш гострій формі [1]. З результатів опитувань журналістів, також далось в'яснити, що найбільшу кількість інформації люди черпають із телебачення, що складає 44,7% та з інтернету – 43,6%.

Проте, першим інформаційним механізмом протидії коронавірусу є влада. Адже саме їх кожного дня ми чуємо в новинах, дивимось по телебаченню, їх слова закладаються в голові. Але дивлячись на ситуацію в Україні: міністр охорони здоров'я заявляє про необхідність надзвичайного стану, президент каже, що це зайві заходи. Президент записує свої ролики про ситуацію з коронавірусом, прем'єр-міністр говорить про загальну ситуацію, міністр охорони здоров'я робить окремі звернення, а на прес-брифінги виходить санітарний лікар в гордій самотності. Міністра закордонних справ запитують, чому немає нормальної системи ізоляції евакуйованих українців. Проте, оцінка дій влади має підтримку населення

( близько 40 %), але на думку інших влада діє, але недостатньо. Саме тому [Міжнародне дослідження про COVID-19](#) команди вчених з Оксфорду, Кембриджу, Гарварду та інших провідних університетів підтверджує, що рівень довіри до держави в Україні в умовах коронавірусу – 50%, тоді як наприклад у Швеції – 90%. У країні понад 5 тисяч зафіксованих випадків, а уряд не вводить карантин. Якщо буде критичний момент, тоді будуть оперативні заходи. Щось типу бліцкригу. Швеція зробила ставку на свій основний ресурс – довіру між суспільством і державою. Коли у всьому світі паніка і страх, тут спокій. Люди вірять, що держава знає, що робить, бажає для них найкращого і зможе їх захистити. В нашій країні цей показник не найкритичніший, але і не ресурсний. Другим інформаційним механізмом є соціальні мережі. Адже на них ми втрачаємо значну частину свого часу кожного дня, відпочиваємо і працюємо там. Яскравим прикладом впливу соціальних мереж була подія в Нових Санжарах, де через отримання недостовірної емоційної напруженої інформації у соціальних мережах і відсутність її на офіційних сайтах, привела до конфлікту між пересічними громадянами та державними органами, у зв'язку з поверненням українців з Китаю. Дослідивши цей інформаційний механізм, можна зазначити, що він потребує термінового втручання вищих органів влади для встановлення контролю над потоком інформації. А поки що кількість людей, охоплених панічними настроями зростає. І через не контрольованість інформаційного простору, легко поширюється фейкова інформація, дуже активними є російські боти, які переважно применшують загрозу вірусу. Про це також повідомив Генсек ООН, який сказав, що: “Відверта брехня поширюється в інтернеті жахливими темпами. Як показали результати недавнього аналізу однієї з найбільших платформ соцмереж, 40% постів, що стосуються COVID19, були генеровані ботами – автоматичними програмами, замаскованими під конкретних людей”. Та даний інформаційний механізм також має і позитивні сторони, адже з допомогою нього кожен громадянин може побачити усю найважливішу інформацію у короткому зверненні президента України на його офіційній сторінці в Інстаграмі [2]. Третім інформаційним механізмом боротьби з протидією коронавірусу є офіційні сайти. Та цей механізм також потрібно правильно використовувати. Оскільки, пандемія коронавірусу – це складно. Тому потрібно максимально спростувати і зменшувати потоки інформації в кризових ситуаціях. в Україні. “наплодили” безліч офіційних ресурсів про коронавірус (декілька каналів у Вайбері та Телеграмі, сайти відповідних відомств та спеціально створені сайти про коронавірус). Один [сайт](#) – від імені Кабміну, де інформація не орієнтована на громадян, відсутні там і новини про коронавірус, немає посилань на інші офіційні ресурси про COVID19. Інший [сайт](#) розробило Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства для підтримки підприємців в умовах карантину. Відвідуваність обох сайтів така низька, що відповідні програми навіть не

індекують їх. Ось таке марне витрачання коштів та ще й заплутування громадян.

Порівнюємо цей механізм із ідентичним у Британії. На сайті британського уряду централізовано зібрана вся необхідна інформація про коронавірус. Вона максимально проста і дає відповіді на ключові питання, які можуть цікавити людей, – від того, чи можна вийти на прогулянку, і до відвідин стоматолога.

В результаті засилля неперевіреної інформації, а часто і спотвореної інформації спостерігається інфодемія – унікальне явище в інформаційному просторі, спричинене стрімким поширенням епідемії COVID-19. Як лакмусовий папір, воно продемонструвало легку вразливість пересічного громадянина до сприйняття та поширення недостовірних новин на тлі інформаційного вакууму про коронавірус, недостатнього рівня комунікацій між урядами країн та населенням. В той же час, інфодемія для тих, хто протидіє фейкам і дезінформації, стала своєрідним тестуванням на ефективність алгоритмів і інструментів перевірки.

Отже, інформаційні механізми є сильними противниками коронавірусу, проте в Україні вони не досягли відповідного рівня, причиною цього є брак впевненості та переконливості української влади. Врешті інформаційні загрози для чинної влади не стільки іміджеві, скільки координаційні: ризик остаточної втрати контролю над суспільною думкою дуже високий, і є значна небезпека поширення хибних уявлень про хворобу. У такій ситуації єдиний вихід – це якнайшвидше подолання політичної кризи, можливо навіть шляхом обговорюваного в деяких колах об'єднання всіх парламентських сил, окрім проросійських, у широкую коаліцію. А після того – призначення дійсно компетентних міністрів і максимально оперативна розробка сценарію кризової комунікації [3].

А також, важливим висновком є те, що не потрібно бездумно приймати усю інформацію, необхідно покладатися на власний розум в певних ситуаціях, розвивати вміння аналізувати і перевіряти інформацію. Необхідно розвивати і вдосконалювати критичне мислення.

1. Національна гвардія України приєдналася до інформаційної кампанії по боротьбі з коронавірусом URL:<http://ngu.gov.ua/en/node/26056> (дата звернення 07.05.2020). 2. Чого потрібно навчитися Україні в умовах коронавірусу? Урок із кризових комунікацій URL: <https://www.pravda.com.ua/columns/2020/04/6/7246669/> (дата звернення 07.05.2020). 3. Тривожний діагноз: карантин у соцмережах перетворюється на комунікаційну кризу URL:<https://www.pravda.com.ua/columns/2020/03/31/7245861/> (дата звернення 07.05.2020).

**Троць Л.Я.**, студент, **Буняк Н.М.**, к.е.н., доцент (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк)

## ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У теперішніх економічних реаліях однією з необхідних умов сталого розвитку підприємства є інтенсивна інноваційна діяльність, ефективність здійснення якої у довготривалій перспективі передбачає формування стратегії, що спрямована на реалізацію наявного інноваційного потенціалу.

Загалом інноваційна стратегія – це взаємопов'язана і узгоджена система управлінських рішень, що впливає на інноваційну діяльність підприємства і має довгострокові наслідки [1, с.343].

Будь-які управлінські рішення щодо стратегічних напрямів інноваційного розвитку підприємства повинні бути обґрунтованими та забезпеченими необхідними ресурсами. Запорукою ефективної інноваційної діяльності є максимальне використання наявного інноваційного потенціалу та ринкових можливостей.

Інноваційна стратегія, будучи складовою частиною загальнокорпоративної стратегії, доповнює функціональні стратегії підприємства. Вона обґрунтовує стратегічні напрями інноваційної діяльності, зокрема визначає її цілі та заходи щодо їх досягнення.

Можна виокремити такі підходи до формування інноваційної стратегії підприємства, як:

- адаптивний (передбачає використання стратегії як адаптивного механізму до умов зовнішнього середовища);
- інструментальний (його метою є досягнення інноваційних цілей за допомогою відповідних стратегічних інструментів);
- процесний (орієнтує підприємство в процесі формування і реалізації стратегії на аналіз зв'язку і взаємозалежність елементів інноваційних систем) [2].

Вибір підходу залежить від типу конкретного підприємства та глибини впроваджуваних змін. Для прикладу, адаптивний підхід доцільно застосовувати при перегрупованні елементів виробничої системи для створення інноваційної продукції; інструментальний – при збільшенні продуктивності діючих виробничих потужностей; процесний – при створенні нових для підприємства продуктів чи технологій. Останній підхід є найбільш досконалим, оскільки спрямований на використання всіх систем.

При визначенні стратегічного напрямку розвитку підприємства в інноваційній сфері необхідно, насамперед, враховувати етап життєвого циклу продукції (послуг) підприємства. Також варто зважати на організаційну структуру управління, загальну стратегію розвитку, наявні альтернативи розподілу ресурсів між різними напрямками інноваційної діяльності з метою їх оптимального використання.

На нашу думку, процес формування інноваційної стратегії підприємства доцільно здійснювати в такій послідовності:

- проведення стратегічної діагностики середовища підприємства (оцінка інноваційного потенціалу підприємства, визначення його можливостей та загроз в інноваційній сфері);

- обґрунтування інноваційних цілей підприємства, які повинні бути реальними та досяжними, зрозумілими для виконавців, взаємоузгодженими із загальними цілями, не суперечити об'єктивним законам розвитку;

- розробка та аналіз стратегічних альтернатив підприємства, які можуть бути успішно реалізовані виходячи з наявних можливостей в інноваційній сфері та ризику, який для них притаманний;

- вибір оптимальної для підприємства інноваційної стратегії (розробка стратегічного набору підприємства, складання детального плану і програми досягнення цілей інноваційного розвитку).

У процесі формування інноваційної стратегії і визначенні найбільш оптимальної з ряду альтернатив, підприємство повинне керуватися наступними принципами:

- відповідність цілям і місії підприємства;

- наявність відповідних ресурсів;

- відповідність можливостям і загрозам зовнішнього оточення;

- використання ефекту синергізму інноваційної діяльності як єдиної системи [3].

Окрім зазначених принципів, формування інноваційної стратегії повинно ґрунтуватися на комплексному вивченні всіх аспектів функціонування підприємства та здійснюватися з урахування передумов, що забезпечують ефективне управління інноваціями.

Отже, сучасні економічні умови визначають інноваційну діяльність як необхідну передумову успішної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Інноваційна стратегія є частиною загальної стратегії розвитку підприємства і визначається як система управлінських рішень, спрямованих на створення, впровадження, виробництво і комерціалізацію інновацій. Обґрунтовуючи вибір тієї чи іншої стратегії потрібно враховувати її відповідність місії та цілям підприємства, а також наявність необхідних ресурсів для її реалізації.

1. Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. Стратегічне управління: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 440 с. 2. Дунська А. Р. Концептуальна схема формування інноваційної стратегії промислового підприємства. *Економіка. Управління. Інновації*. 2011. №2. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2011\\_2\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_2_16) (дата звернення: 30.04.2020) 3. Семенюк О. М. Вибір та обґрунтування інноваційних стратегій підприємств. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2013. Вип. 3(40). С. 80-83

**Чинчик А.А., к.е.н., Моголівець А.А., к.е.н.** (Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ)

## **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БУДІВНИЦТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ЦИКЛІЧНОСТІ**

Оскільки найбільшим можливим негативним наслідком впливу економічної циклічності на будівництво є банкрутство підприємств будівельного сектору, тобто критична, безповоротна втрата ними фінансової стійкості, то можна стверджувати, що саме фінансова стійкість має бути ключовим об'єктом антициклічного управління в будівництві.

Слід зазначити, що в будь-якій країні будівельна галузь знаходиться серед лідерів за часткою банкрутств серед усіх галузей економіки [1, 6, 10]. При цьому кількість банкрутств у будівництві демонструє чітку залежність від фази економічного циклу, оскільки корелює із фінансовими результатами будівельних підприємств [2, 7]. На нашу думку, саме це є однією із ключових причин різкого зниження частки будівництва в структурі ВВП під час економічного спаду. Тому на перший здається, що задля максимізації ВВП будівництва (що є однією з ключових цілей державного регулювання економіки [3]), держава має на будь-якій фазі економічного циклу максимізувати фінансову стійкість будівництва, і за рахунок цього мінімізувати кількість банкрутств будівельних підприємств.

Розглядаючи порядок розрахунку показників фінансової стійкості будівництва, обраних для аналізу (автономії фінансової незалежності), співвідношення залучених і власних коштів, поточної ліквідності (покриття), довгострокової фінансової незалежності, мобільності та структури позикового капіталу), можна визначити, що всі вони прямо чи опосередковано залежать від одного ключового фактору – обсягу залученого у будівництво позикового капіталу (під яким ми розуміємо усі фінансові ресурси підприємства, що не належать до власного капіталу (зокрема і кошти, залучені від інвесторів житлового будівництва). При цьому залежність між фінансовою стійкістю будівництва та обсягами залученого у будівництво позикового капіталу є обернено пропорційною (тобто для забезпечення максимальної фінансової стійкості будівництва його позиковий капітал має дорівнювати нулю).

Втім ВВП будівництва залежить не тільки від кількості працюючих будівельних підприємств (яка напряму залежить від фінансової стійкості будівництва), але і від обсягів будівельних робіт на кожному із них. А ці обсяги також напряму залежать від позикового капіталу будівництва [4], оскільки власний капітал більшості будівельних підприємств наразі є недостатнім для реалізації навіть незначних за масштабом будівельно-інвестиційних проєктів. Тому у випадку мінімізації позикового капіталу будівельні підприємства можуть зіткнутися з недостатністю коштів не



тільки на початок нових будівельно-інвестиційних проектів, але і на завершення вже розпочатих [4]. Тобто залежність між обсягами будівництва і обсягами залученого у будівництво позикового капіталу є прямо пропорційною.

Таким чином, можна стверджувати, що за інших рівних умов, чим вище фінансова стійкість будівництва, тим нижче обсяги будівництва, і навпаки.

Дане твердження цілком підтверджується проведенням нами аналізом взаємозв'язку між показниками фінансової стійкості будівництва та обсягами будівництва у 2005-2018 рр., за результатами якого очевидно, що фінансова стійкість будівництва зазвичай різко знижується під час зростання обсягів будівництва (зокрема у 2009-2011 та 2014-2017 рр.). В той же час при зниженні обсягів будівництва його фінансова стійкість зростає не завжди, а інколи продовжує повільно знижуватись, оскільки позитивний вплив на фінансову стійкість будівельних підприємств, який справляє зменшення їх позикового капіталу, часто компенсується негативним впливом на фінансову стійкість будівельних підприємств їх збитковості, яка зумовлюється негативним ефектом від масштабу будівельного виробництва та призводить до зменшення їх власного капіталу.

Виходячи з цього, можна стверджувати, що механізм державного регулювання фінансової стійкості будівництва в умовах економічної циклічності не повинен бути спрямований на те, щоб будь-яким способом та за будь-яких обставин максимізувати фінансову стійкість будівництва; натомість повинен, регулюючи обсяги залученого у будівництво позикового капіталу, підтримувати на кожній фазі економічного циклу Кітчина (оскільки саме вплив циклів Кітчина найбільш чітко спостерігається у будівельній галузі) таке співвідношення між фінансовою стійкістю та обсягами будівництва, який забезпечив би максимізацію ВВП будівництва за рахунок того, що втрати обсягів будівництва внаслідок банкрутства деяких будівельних підприємств компенсувались би зростанням обсягів будівництва тих підприємств, що залишились працювати у будівельному секторі (при цьому визначення такого рівня позикового капіталу має здійснюватися на основі математичного моделювання і є метою наших подальших досліджень).

Конкретизуючи дану мету для фаз економічного циклу, ми взяли за основу концепцію А.Л. Скрипника та Ю.В. Ткаченка, відповідно до якої будівельні підприємства будуть найбільш прибутковими та економічно стійкими, якщо реагуватимуть на зміну фаз економічного циклу не із запізненням (як це наразі відбувається), а із випередженням [5]. Тому держава, з метою максимізації ВВП будівництва на кожній фазі економічного циклу повинна змушувати будівельні підприємства до поступової відмови від позикового капіталу ще на піку економічного циклу

(що збільшить імовірність їх виживання під час економічного спаду), і навпаки - стимулювати їх до збільшення обсягів залучення позикового капіталу в будівництво ще на дні економічного циклу, не чекаючи поживлення (що сприятиме швидкому відновленню будівельного сектору).

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с. 2. Бобок В.С. Значение макроэкономической теории Кейнса для современной рыночной экономики / В.С. Бобок // Общество: политика, экономика, право. - № 1. - 2007. - URL: <http://lol.ua/5c> 3. Степаненко С.В. До питання про підвищення ефективності державного регулювання процесів економічного розвитку у сфері суспільного відтворення / С.В. Степаненко. // Державне управління: теорія та практика. - 2013. - № 1. - Режим доступу: <http://academy.gov.ua/ej/ej17/PDF/17.pdf>. 4. Дзюблюк О. Монетаристська теорія і реалії грошово-кредитної політики в умовах перехідної економіки/ О. Дзюблюк // Вісник НБУ. – 1999. – №5. – С. 11-14. 5. Скрипник А.Л. Антициклічне управління будівельними підприємствами України як форма їх захисту від негативних наслідків економічної циклічності / А.Л. Скрипник, Ю.О. Ткаченко // Проблеми системного підходу в економіці. - 2010. - № 2. - Режим доступу: <http://lol.ua/5d> 6. Беленкова О.Ю. Аналіз збитковості будівельних підприємств за методом фірми «Дюпон» / О.Ю. Беленкова //Галицький економічний вісник"- 2010.- № 4.- С.184-188. 7. Ізмайлова К.В. Сутність економічних циклів та їх вплив на фінансову стійкість будівництва / К.В. Ізмайлова, О.Ю. Беленкова, А.А. Моголівець // Наукові праці НДФІ. 2019. № 2. С. 138-150. 8. Стеценко С. П. Економічна безпека: сутність і структура / С. П. Стеценко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 24. – С. 104-106. 9. Помазуновська Т.О. Оцінка фінансової стійкості підприємств будівельної галузі у період 2012-2017 роки./ Т.О. Помазуновська, Т.Ю. Цифра// Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. Вип. 40 2019. С.174-182 10. Беленкова О.Ю. Вплив економічної кризи на фінансовий стан підприємств виду діяльності «будівництво» / О.Ю. Беленкова // Будівельне виробництво.– 2010. - Вип. 52.- С.16 — 20. 11. Шевчук В.Я. Державне регулювання доступності житлового будівництва в умовах економічної циклічності/ В.Я. Шевчук, І.Л. Федун // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. 2017, - № 37. - С.183-189.

**Щербакова А.С.**, к.е.н., доцент, **Креденсир І.Р.**, **Смаглюк Н.**, студентки (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **СТАРТАПИ В УКРАЇНІ: ПЕРЕШКОДИ ТА МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ**

Сучасний ринок характеризується мінливістю та складністю, що вимагає від підприємств та підприємців різних сфер діяльності постійного пошуку нових можливостей та використання нових підходів до ведення бізнесу. Народження «економіки, що базується на знаннях», зумовило появу нового типу активного підприємця, який у своїй діяльності застосовує нові технології, інновації та передові досягнення науки, які разом із економічними інструментами комерціалізує їх. Саме стартап, поєднує у собі характеристики, що дозволяють йому оптимально функціонувати у складних умовах сучасного ринку.

Стартап – процес виходу на ринок новоствореного підприємства з інноваційним проектом, зазвичай, у короткотривалій термін і з мінімальними капіталовкладеннями [1]. Стартапи, будучи тимчасовою структурою, яка перебуває у пошуку докоріннової, прибуткової, рентабельної бізнес-моделі, становлять основу інноваційної діяльності країни.

Сервіс StartupRanking на основі аналізу кількості стартапів у 192 країнах світу, розробив рейтинг, в якому Україна у 2019 році посіла 42 місце (276 стартапів), випередивши Норвегію та Нову Зеландію. Перше місце в рейтингу займає США – 48079 стартапів, друге місце у Індії – 7653 стартапів і третє у Великобританії з 5219 стартапами [2]. Для оцінки самих стартапів сервіс використовує показник SR Score.

У рейтингу 2019 року – Глобальний індекс інновацій країн з найбільш інноваційною економікою Україна посіла 47-ге місце, опустившись на чотири позиції порівняно з попереднім роком. Згідно з рейтингом, обсяг коштів у відсотковому відношенні до ВВП, який Україна витрачає на дослідження і розробки має коефіцієнт 43; продуктивність 50; присутність в економіці високотехнологічних компаній 41; кількість зареєстрованих патентів і число дослідників – 17 [3]. Локомотивом української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал. Його ефективна реалізація і є основою для отримання конкурентної переваги.

Найпоширеніша помилка, яку роблять починаючі стартапери – це фокусування своєї діяльності на пошуку інвестора та пошук коштів. Такий підхід до розвитку стартапу зазвичай є неефективний, оскільки інвестор не інвестувати тільки в ідею, інвестору потрібно зрозуміти чи ідея дійсно вирішує потреби ринку, чи є мінімально життєздатний продукт, чи сформована бізнес модель.

На даному етапі розвитку підприємництва спостерігається значне піднесення у розвитку українських стартапів, які досить швидко розвиваються і мають багато користувачів. Однак мала зацікавленість держави в сучасних інноваційних проектах змушує молоді компанії співпрацювати з іноземними інвесторами, які допомагають втілити проекти в життя та стати конкурентоспроможними. Саме тому, необхідно сприяти

ефективному функціонуванню стартапів в Україні, створювати механізми для підвищення результативності їхньої діяльності на вітчизняному ринку та визнання значущості інноваційних технологій для успішного розвитку українських підприємств.

Основним бар'єром розвитку стартапів в Україні є відсутність замовників, які б хотіли купувати кінцевий продукт. Тому стартапи створюються в Україні з прицілом на клієнтів з інших ринків (США, Європи, Азії і т.д.), таким чином легше залучити інвестиції та довести свою ідею до серійного продукту чи послуги.

Для розвитку стартапів в Україні необхідна зважена та ефективна державна підтримка малого підприємництва в інноваційній сфері та в галузі венчурного інвестування за такими напрямками: створення системи гарантій та страхування інвестицій; ведення державного реєстру структур, які працюють у сфері венчурного інвестування; організація системи підготовки кадрів менеджерів інновацій; забезпечення гарантій прав компаній на інтелектуальну власність; розробка ефективного механізму порядку утворення та використання коштів венчурного фонду; розробка нормативно-правової бази, яка б регламентувала правові відносини у сфері інвестування в інновації; розробка процедури допуску на український ринок іноземного капіталу; розробка методології оцінки ринкових перспектив комерціалізації науково-технічної продукції в межах реалізації стартапів.

Підтримка стартапів є комплексним процесом, реалізація якого включає: збільшення інвестування з боку держави та, як наслідок, забезпечення розвитку галузі на території країни та сплата податків, які дадуть можливість через певний час існування проекту повернути інвестовані гроші; підтримку соціальної спрямованості інноваційних проєктів; розвиток підприємницької культури; посилення режиму інтелектуальної власності; розробку державними органами законопроектів, які сприятимуть розвитку інноваційного підприємництва; посилення інформаційних можливостей участі українських новаторів в міжнародних програмах.

1. Мрихіна О. Б. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій / 4 О. Б. Мрихіна, А. Р. Стояновський, Т. І. Міркунова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9. – С. 215–225. 2. Service StartupRanking Електронний ресурс. Режим доступу : <https://www.startupranking.com> 3. Global Innovation Index 2019. Електронний ресурс. Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report>

## **ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**Андрушко М.А.**, студентка, **Павленко Е.П.**, к.е.н., доцент (Одеський державний екологічний університет, м.Одеса)

## ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ВОДНОМУ ТРАНСПОРТІ

Сучасний стан транспортної галузі не повною мірою відповідає вимогам ефективної реалізації національної транспортної мережі, і тому постає головне питання, яке полягає у забезпеченні господарської стійкості та конкурентоспроможності в ринковому середовищі.

Аналіз економічної літератури, вітчизняної та світової практики дає підстави стверджувати, що незважаючи на різноманітні інструменти та стратегії, які посилюють управлінські функції, актуальним залишається введення комплексних управлінських підходів.

Вивчення світового досвіду показує, що найбільш успішним організаційним підходом розвитку транспорту є мережевий. Він передбачає спрямування зусиль на розвиток партнерських відносин у ланцюгах постачань та формування додаткової цінності товарів та послуг. Однією з найбільш апробованих та розповсюджених мережевих форм співробітництва є кластери підприємств, які інтегрують учасників на принципах спеціалізації, партнерської кооперації, добровільності та довіри. Важливою ознакою кластера є його здатність генерувати синергію на основі узгодження господарської поведінки та застосування потенціалу взаємозв'язків підприємств [4].

Серед важливих проблем у розвитку внутрішніх водних перевезень є висока собівартість перевезень; стан гідротехнічних споруд; необхідність проведення коштовних днопоглиблювальних робіт; незадовільний рівень розвитку портової інфраструктури, причалів, транспортної логістики; недостатній рівень безпеки судноплавства; відсутність належної державної політики в галузі річкових перевезень; відсутність базового законодавства про судноплавство на внутрішніх водних шляхах України та розвиток річкових портів[1].

Формування та розвиток кластерної моделі відбувається під дією таких типів екстерналій, як територіальні, урбаністичні та внутрішньої конкуренції.

Практика розвитку транспортно-логістичних кластерів у ЄС, дало підстави для виділення ключових чинників, що сприяють їх ефективному розвитку: рівень економічного потенціалу регіону; ступінь розвитку регіональної інфраструктури; позиціонування по відношенню до національних та міжнародних транспортних коридорів; ступінь розвитку освітньої та інноваційної інфраструктури; розвиненість інституційного середовища; наявність європейських програм підтримки кластерів на різних рівнях [3].

Кластер є сукупністю підприємств, які можуть представляти суміжні та взаємопов'язані напрями економічної діяльності [4]. Для водного транспорту такими є інші види транспорту: залізничний, автомобільний, авіаційний, а також складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність.

Чинники підприємств щодо участі у кластерних проектах слід згрупувати за двома критеріями:

1) зниження всіх видів витрат, за рахунок можливості побудови оптимальних транспортно-логістичних ланцюгів; зниження транзакційних витрат; можливості оптимального використання наявного виробничого потенціалу;

2) зростання інноваційної активності підприємств за рахунок можливості доступу до спільної інноваційно-дослідної інфраструктури; можливості використання спільної інформаційно-комунікаційної системи; доступу до використання маркетингових інструментів впливу на ринок; зростання можливостей спільного фінансування інноваційних проектів у кластері.

Головними відмінностями кластерної організаційної форми міжфірмової взаємодії від традиційних форм кооперації є:

- . - обов'язкова наявність спільних цілей;
- . - наявність значної кількості учасників;
- . - мережева організаційна структура;
- . - формальні контракти доповнені неформальними зв'язками на основі ділової довіри;
- . - координація певних напрямів економічної діяльності;
- . - наявність господарської синергії від взаємодії.

Отже, ефективний розвиток підприємств транспорту може бути забезпечено шляхом формування та підтримки функціонування транспортно-логістичних кластерів, як сукупності географічно сконцентрованих, технологічно взаємопов'язаних та активно взаємодіючих компаній, які надають транспортно-логістичні послуги, що спрямовані на оптимізацію всього транспортно-логістичного ланцюга від постачальників до кінцевих споживачів з метою отримання додаткових соціально-економічних ефектів.

1. Гуржий Н.М. Городова А.В. Одинець Т.Є. Річковий транспорт України: проблеми та перспективи розвитку / Економіка і суспільство, 2016. №3. с.61-65. 2. Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика: кол. монография / под. ред. Ю.С. Артамоновой, Б.Б. Хрусталева. – Пенза: ПГУАС, 2014. –212 с. 3. Ленчук Е. Б., Власкин Г. А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран Проблемы прогнозирования, 2010. № 5. С. 38–51 4. Кластеры, кластерный подход и его использование как инструмента регулирования развития национальной и региональной экономики / Весник Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Серыя 5. Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія», 2 (131), 2012. с. 40-50.

**Андрущенко О.С.**, асистент (Одеський державний екологічний університет, м. Одеса)

## **ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ І ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА**

Світова енергосистема повинна забезпечувати загальну потребу в енергії та не чинити значного екологічного збитку навколишньому природному середовищу, але в основі комфорту сучасної цивілізації розвинених країн є все більше зростання споживання енергії та антропогенне навантаження на довкілля. Енергозбереження — це один з найоптимальніших способів зниження техногенного навантаження на навколишнє природне середовище. Головними напрямками ефективної енергетичної політики виступають: енергетична та екологічна безпека, енергоефективність, енергозбереження та екологічна гармонізація виробництва. Тому в найближчій перспективі необхідно вирішити глобальні проблеми скорочення споживання паливно-енергетичних ресурсів, енергоефективності та переходу від класичних енергоносіїв до використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ). Без їх вирішення безперечно неможливим стає досягнення стратегічних цілей сталого розвитку та реалізації шляхів виходу країни з еколого-економічної кризи.

Екологічну безпеку найчастіше розглядають, як складову національної безпеки, що гарантує захищеність життєво важливих інтересів людини, суспільства, держави та довкілля від реальних чи потенційних загроз, що їх створюють природні чи антропогенні чинники.

Основними принципами національної екологічної безпеки, що сформульовані в Законі "Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року" є:

- збереження такого стану кліматичної системи, що перешкодить підвищенню ризиків для здоров'я та благополуччя людей і навколишнього природного середовища;

- досягнення Україною затверджених Цілей Сталого Розвитку;

- досягнення збалансованості складових розвитку (економічної, екологічної, соціальної), яка обумовлює орієнтування на пріоритети сталого розвитку;

- врахування екологічних наслідків під час розроблення і затвердження документів державного планування, галузевого, регіонального та місцевого розвитку та у процесі прийняття рішень про провадження планованої діяльності об'єктів, які можуть мати значний вплив на довкілля;

- міжсекторальне партнерство та залучення зацікавлених сторін;

- запобігання виникненню надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру, а також комплексного моніторингу стану навколишнього природного середовища;

- забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України, підвищення рівня екологічної безпеки в зоні відчуження;

- відповідальність за порушення природоохоронного законодавства;

- застосування принципів перестороги, превентивності, пріоритетності усунення джерел шкоди довкіллю, "забруднювач платить";

.відповідальність органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за доступність, своєчасність і достовірність екологічної інформації;

.стимулювання державою вітчизняних суб'єктів господарювання, які здійснюють скорочення викидів парникових газів, зниження показників енерго- та ресурсоемності, модернізацію виробництва, спрямовану на зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище;

.упровадження ефективної інформаційної та інноваційної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища. [1]

Рациональне використання природних ресурсів, зниження рівня забруднення навколишнього природного середовища; запровадження комплексних заходів із забезпечення локалізації й оздоровлення екологічної ситуації; впровадження більш чистих технологій; інноваційний технологічний розвиток; удосконалення економічного та інституційного механізмів регулювання взаємодії державних і місцевих органів влади, суб'єктів господарювання, територіальних громад з питань ресурсозбереження, використання природно-ресурсного потенціалу країни – це ряд чинників, які становлять стратегічні напрями забезпечення екологічної безпеки країни та всесвіту. [2.]

Для мінімізації негативного впливу на довкілля та широкомасштабного впровадження енергоефективних технологій у різні сектори вітчизняної економіки слід переглянути існуючі та розробити нові законодавчо-правові акти, які б дали можливість задіяти інвестиційні, ціннові, податкові та інші механізми стимулювання, впровадження та освоєння енергоефективних технологій і обладнання, зокрема для реалізації загальнонаціональної та регіональної політики ефективного використання енергоресурсів.

1. Закон України "Про основні засади (стратегія) державної екологічної політики України на період до 2030 року" [URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19) 2. Добрянська Л.О., Жарова Л.В., Хлобистов Є.В. Стратегічний потенціал екологічної безпеки: технологія економічного зростання: монограф., за наук.ред. проф.. Хлобистова Є.В. Львов: Український бестселер, 2012 – 284с.

**Бухало А.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: д.е.н., професор Скрипчук П.М.*

## **ЕКОЛОГО - ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВИРУБКИ ЛІСІВ РІВНЕНЩИНИ**



Майже 40% площі Рівненської області вкрито лісами, тобто лісовий фонд області становить 780 тис. гектарів. За рівнем лісистості території Рівненська область посідає третє місце в Україні після Закарпатської та Івано-Франківської областей. Лісові масиви на території області розташовані нерівномірно і знаходяться в основному в північних районах.

У Рівненській області зафіксовано один із наймасовіших "лісоцидів" (рис. 2), у порівнянні з територією України. 13.7 % (111 тис. га) лісу вирублено щодо усієї лісової території Рівненщини. Такі висновки було зроблено, згідно з розрахунками globalforestwatch, що демонструє динаміку вирубування лісу з 2011 по 2018 роки [2].

Ліси потрібно вирубувати вкрай обережно, вони мають величезний вплив на стан ґрунтів та клімат. Масова вирубка дерев призводить до різких змін температури (стає холодніше взимку, а влітку - спекотніше), також веде до знесення родючого шару ґрунту. У підсумку на місці вирубаних лісів утворюються пустелі. [1].

Зменшення пилових є не тільки екологічно вигідним, а й економічно. Наприклад: розрахуємо економічну вигоду від зменшення пилових бурь до вартості винесеного верхнього шару ґрунту.

1) Якщо порахувати, що винесено 1 см та помноживши на вартість винесеного ґрунту на 1 га і врахувавши 5 тис доларів оскільки глибина верхнього шару ґрунту 50 см. Винесено 1 см на 100м на 100м =  $0.1 * 10000 = 1000 \text{ м}^3$  на 1 га.

2) Оскільки 1 см це одна частина від 50 см по глибині, то 0,02 – це частина від глибини ґрунту який коштує на 1 га – 5 тис доларів Тому  $0.02 * 5 000$  доларів = 100 доларів.

3) Далі  $1000 \text{ м}^3$  множимо на вартість знищеної частки ґрунту:  $1 000 * 100 = 100 000$  доларів – це вартість збитків від пилової бурі на 1 га – за умови ерозії вітром на глибину 1 см. Захисну функцію виконає 2 ряди смуги насаджень.

4) Отже далі вартість смуги на 1 га. На 100м по периметру в 2 смуги треба через 10м – 10 дерев.  $10 * 2 = 20$ . Множимо на 2, бо 2 ряди дерев.

5) 20 дерев і множимо на 4 по периметр умовного гектару  $20 * 4 = 80$  дерев.

6) Вартість дерева: берем береза, сосна 2 роки – 150 грн. Далі  $80 * 150$  грн. = 12 000 грн

7) Враховуючи оплату роботи  $\approx 20 000$ , виходить  $12 000 + 20 000 = 32 000$  тис грн.

Отже, збитки 100 000 доларів, або 2 677 000 гривень, а витрати на запобігання цих збитків становлять 32 000 гривень. Таким чином, ми бачимо, що вирубка дерев завдає значних збитків, а ще більших буде завдавати, якщо ігнорувати проблему, а не насаджувати нові масиви дерев.

Суцільні рубки призводять до зникнення багатьох видів флори та фауни, яким потрібні старі ліси, для фрагментації та деградації оселищ. Найпростішим прикладом служить те, що на старих деревах гніздяться птахи, в їхніх дуплах мешкають ссавці, що є неможливим у молодому лісі.

ВО "Укрдержліспроєкт" кожному лісгоспу видає проект організації та розвитку лісгоспу на 10 років. На базі цієї документації проводяться планові вирубки лісу, що затверджені в Міністерстві енергетики та захисту довкілля України. Завдяки цим рубкам і проводиться господарська діяльність підприємств.

Вирубаний ліс підпадає під реалізацію на аукціоні, а готова продукція може реалізуватися на експорт. 80 % планово зрізаного лісу-кругляку реалізовується на аукціонах. Інша частина спалюється на вугіллі. Саме технічна сировина, тобто ясен, граб, дуб вважаються неліквідними і випалюються на вугіллі. ДП "Острозький лісгосп" має відповідні дозволи і уклав договори з підприємцями, що мають такий від діяльності, аби ті за певну суму виробляли на території лісгоспу вугілля. Таке рішення було прийняте, тому що сировина є в наявності й не завжди вдавалося її збувати. Таких підприємців в нашій області є декілька [4].

Державні підприємства по вирубці лісу є чималими наповнювачами бюджету. До прикладу, ДП «Острозький лісгосп» за 2018 рік 9 785 200 гривень сплатило податків до бюджетів усіх рівнів. Окремо ще 3 074 400 грн було сплачено єдиного соціального внеску, це пенсійний фонд працівників, тобто підприємство забезпечує майбутнє працівників. Також підприємці отримують дохід за тону виготовленої продукції яку продає їм ДП «Острозький лісгосп» [4].

На сьогодні Рівненщина торгує із 97 країнами світу. Щороку поставки до країн Європейського Союзу збільшуються. З початку року рівненські підприємці експортували на європейський ринок продукції на суму \$136,9 млн. Основними продуктами в структурі експорту до країн ЄС є деревина, меблі, скло і вироби зі скла [5].

Варто зазначити, що в Україні діє мораторій на вивіз круглого лісу з території держави. Таким чином, наша країна, а особливо наша область, не експортує ліс за кордон, а лише готову продукцію, наприклад, деревину.

Вирубка лісу може нанести великої шкоди туристичній галузі. У Рівненській області є санаторії, які розташовані в лісовій місцевості, так як така обстановка позитивно впливає на здоров'я людини. Наприклад, поряд із селом Деражне, Костопільського району є 3 санаторії: «Червона Калина», «Пролісок», «Сосновий Бір». Поряд з ними уже також триває вирубка лісів. Якщо почнуть масово вирубувати дерева поряд із цими санаторіями, вони втратять свою особливість, а саме: віддаленість від шуму міста, здорове повітря, в якому відчуються соснові ноти тощо.

За підрахунками Всесвітнього Фонду Охорони Дикої Природи (WWF), вже через 40 років біоресурси планети Земля будуть повністю вичерпані. З лісовими масивами в Світі, ситуація йде найгірше. Ліси знищуються за лічені дні, а ростуть десятиліттями [1]

1. Стаття «Чи розуміємо ми серйозність проблеми?»/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://save-forest228.blogspot.com/p/blog-page.html> 2. [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <https://www.globalforestwatch.org/> 3. Стаття «Найбільше лісів рубують на Поліссі, мораторій зовсім не вплинув на площі вирубок» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://texty.org.ua/articles/98266/Najbilshe\\_lisiv\\_rubajut\\_na\\_Polissi\\_moratorij\\_zovsim-98266/](https://texty.org.ua/articles/98266/Najbilshe_lisiv_rubajut_na_Polissi_moratorij_zovsim-98266/) 4. Стаття «Вирубки, експорт, вугілля та жуки: хто й для чого знищує ліси на Рівненщині?» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vse.rv.ua/article/lis.html> 5. Стаття «До яких країн Рівненщина експортує найбільше своєї продукції» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://radiotrek.rv.ua/news/do\\_yakih\\_krain\\_rivnenshchyna\\_eksportuie\\_naybilshe\\_svoiei\\_produktsii\\_238937.html](https://radiotrek.rv.ua/news/do_yakih_krain_rivnenshchyna_eksportuie_naybilshe_svoiei_produktsii_238937.html)

**Гавлітюк З.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ВПЛИВ АВТОТРАНСПОРТУ НА НАВКОЛИШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ МІСТА РІВНОГО**

За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, забруднення повітря є одним з основних факторів ризику для здоров'я, пов'язаних з навколишнім середовищем.

Відомо, що близько 80% забруднюючих речовин надходить в атмосферне повітря міста Рівного у результаті відпрацьованих газів автотранспорту. Значне надходження шкідливих хімічних речовин в атмосферне повітря міст обумовлено щорічним збільшенням чисельності автомобільного парку, а також відсутністю можливості розширення транспортних магістралей.

Загальна кількість транспортних засобів Рівного у 2018 році налічує 1421 одиниці, що на 275 одиниць перевищує показники 2017 року [1].

Автотранспорт є потужним джерелом викидів забруднюючих речовин, що значно погіршує умови розсіювання, створює їх високі концентрації в районах автомагістралей і прилеглих до них житлових забудов, де проживає і працює значна кількість населення.

Дана тема є актуальною, так як зменшення впливу наслідків забруднення повітря на здоров'я людини є важливим як для збереження людських життів, так і для зменшення економічних витрат, які пов'язані із передчасними смертями і хворобами працездатного населення. Метою даного дослідження є збір і аналіз даних про вплив міського транспорту на людину і навколишнє середовище.

Екологічні проблеми транспортної галузі досліджувала Тимочко Т. В. [2], можливі шляхи вирішення екологічних проблем міського транспорту досліджувала Гуренкова О.В [3].

Також функціонування транспорту створює високий рівень шуму, забруднює ґрунти та водойми в результаті змиву, призводить до утворення пилу та інших забруднювальних речовин, які здійснюють несприятливу дію на навколишнє середовище та безпосередньо на людину.

Загальні викиди токсичних речовин залежать від потужності і типу двигуна, режиму його роботи, технічного стану автомобіля, швидкості руху, стану дороги, якості палива.

Негативний вплив транспортних засобів на довкілля пов'язаний насамперед із викидами в атмосферу токсикантів з відпрацьованими газами транспортних двигунів, а також дещо меншою мірою – із забрудненням поверхневих водних об'єктів, утворенням твердих відходів та несприятливим впливом транспортних шумів і вібрацій[1].

У відпрацьованих газах двигунів автомобілів міститься більш 200 токсичних хімічних сполук, велика частина яких представляє різні вуглеводні. Через таке різноманіття і складність ідентифікації окремих з'єднань до розгляду звичайно приймаються найбільш представлені компоненти чи їхні групи.

Динаміка викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря показує, що у 2007 році показники були максимальними, проте починаючи з 2011 року обсяг викидів зменшується постійно.

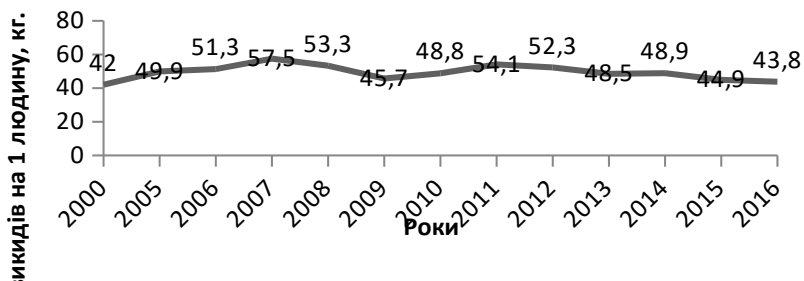


Рис 1. Обсяг викидів забруднюючих речовин у розрахунку на одну особу

Крім прямого негативного впливу на людину, викиди від автотранспорту наносять і непрямі шкоди. Підвищення концентрації кінцевого продукту горіння автомобільного палива - діоксид вуглецю, до речі говорячи, природного атмосферного компонента, призводить до глобального підвищення температури земної атмосфери (так званий парниковий ефект). З'єднання сірки та оксиди азоту, що викидаються в атмосферу з відпрацьованими газами двигунів автомобілів, піддаються хімічним перетворенням, формуючи різні кислоти і солі. Крім того оксиди азоту сприяють фарбуванню повітря в коричневий колір, а в сполученні з різними аерозолями викликають грязьовий туман (смог), погіршуючи видимість.

Кожен автомобіль при згорянні 1 кг бензину використовує 15 кг повітря, зокрема, 5,5 кг кисню. При згорянні 1 т пального в атмосферу викидається 200 кг окису вуглецю. На частку автотранспорту припадає близько 55 % шкідливих надходжень загального обсягу, що включають понад 200 різних сполук[2].

Перспективу поступового зменшення впливу транспорту на довкілля повинно дати запровадження підвищених стандартів та вимог до екологічної безпеки автомобільного транспорту, стимулювання використання найменш шкідливих для довкілля видів палива, додержання вимог щодо заборони розташування місць скупчення автотранспорту у безпосередній близькості із зонами проживання людей.

Засобами зменшення викидів від автотранспорту можуть стати технічні технологічні та організаційні заходи впливу для покращення стану атмосферного повітря, а саме:

- зниження шкідливого впливу автомобільного транспорту на городян є організація пішохідних зон з повною заборонаю в'їзду транспортних засобів на житлові вулиці[3].

- здійснення постійного контролю за якістю нафтопродуктів, які реалізуються шляхом оптової та роздрібною торгівлі, поступове переведення автомобілів на альтернативні види палива;

- виведення потоків транзитного транспорту за межі населених пунктів,

скорочення кількості автостоянок та паркувальних майданчиків у центрах міст, густозаселених житлових масивах та місцях масового відпочинку населення;

- впровадження практики європейських країн щодо введення податку на використання автомобілів з великим вмістом забруднювальних речовин у відпрацьованих газах одночасно із поступовим виведення таких автомобілів із експлуатації;

- вирішення питання розширення доріг з якісно поліпшеним покриттям, збільшення кількості метанових заправок, активізація робіт з переведення автотранспорту на використання природного газу і біопалива;

- перехід пасажирського транспорту на екологічно найбільш «чистий» вид транспорту – електротранспорт;

- стимулювання (у тому числі на державному рівні) розповсюдження електромобілів та поступової заміни ними автомобілів із двигунами внутрішнього згорання[1].

Вирішення екологічних проблем тільки в одній галузі народного господарства – в транспортному секторі країни, дасть можливість не тільки значно знизити модуль техногенного навантаження на довкілля, сприяти збереженню унікальних природних та історико-культурних ландшафтів, а й суттєво зменшити рівень захворюваності населення[2].

1. Департамент екології та природних ресурсів рівненської облдержадміністрації [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ecorivne.gov.ua/report\\_about\\_environment/](http://www.ecorivne.gov.ua/report_about_environment/)

2. Екологічні проблеми транспортної галузі: погляд громадськості [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ecoleague.net/pro-vel/misiiavel/vystupy-publikatsii/2011/item/68-ekolohichni-problemy-transportnoi-haluzi-pohliad-hromadskosti>

3. Можливі шляхи вирішення екологічних проблем міського транспорту / О. В. Гуренкова [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbu/cgiirbis\\_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP\\_meta&C21COM=S&2\\_S21P03=FILA=&2\\_S21STR=VSUNU\\_2018\\_1\\_10](http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=VSUNU_2018_1_10)

**Гусарова Л.В.**, к.е.н., доцент, **Боліла Н.В.**, старший викладач кафедри економіки будівництва (Київський національний університет будівництва і архітектури, м.Київ)

**ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Останнім часом зростає інтерес до проблем забезпечення еколого-економічної безпеки, разом з тим відсутні систематизовані наукові знання в теорії, методології, методиці і практиці формування еколого-економічного механізму зниження загроз системи безпеки. Значимість проблеми взаємозв'язку екологічної та економічної безпеки і дискусійність багатьох моментів визначають актуальність обраної теми.

Як зазначає Стеценко С.П., забезпечення економічної безпеки входить до складу основних функцій держави і залежить від існуючих внутрішніх і зовнішніх умов. Економічна безпека виражається в захищеності національних інтересів держави, в готовності і здатності інститутів влади створювати механізми захисту національних інтересів розвитку економіки, забезпечити здатність національної економіки зберігати та поновлювати процес суспільного відтворення, достатній оборонний потенціал у кризових ситуаціях підтримки, а також соціально-політичної стабільності суспільства. Економічна безпека держави є не лише однією з найважливіших складових цілісної системи національної безпеки як комплексу захисту національних інтересів, але й базовою, вирішальною умовою дотримання і реалізації національних інтересів, тому наукові дослідження цього напрямку є актуальними та своєчасними у час пошуку пріоритетів державної економічної політики [1].

В умовах розвитку сучасних ринкових відносин підприємства і організації схильні до впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, які істотно впливають на результати їх економічної діяльності, а отже, на їх економічну безпеку. Важливим завданням, на сьогоднішній день, є забезпечення безпечного і сталого розвитку не тільки об'єктів ринкових відносин, а й захист навколишнього середовища від згубного впливу застосовуваних технологій і продукції, що виробляється. Екологічна безпека є невід'ємною частиною системи економічної безпеки підприємства, яка істотно впливає на результати економічної діяльності.

Як зазначає Ілляшенко О.В., Будрик О.І в своїй статті, екологічна безпека – це гарантії економічного розвитку підприємства, на основі безпечного використання зовнішнього і внутрішнього соціально-економічного, природноресурсного та мінерально-сировинного потенціалу[2].

Вирішенням проблеми забезпечення екологічної безпеки як складової економічної безпеки є частина комплексної проблеми забезпечення сталого розвитку підприємств. Під сталим розвитком підприємства розуміється порядок його функціонування як соціо-еколого-економічної системи, що характеризується гармонійними позитивними змінами з урахуванням інтересів нинішнього і майбутніх поколінь. У компаній, які вже ведуть відповідальну екологічну політику, з'являться нові перспективні можливості зростання і стимули зберігати обраний вектор розвитку.

Будівництво - це важлива галузь економіки роль якої полягає у реалізації інвестицій в основний капітал майже всіх галузей народного господарства та населення, які спрямовані на капітальне будівництво. Розвиток промисловості, сільського господарства та інших галузей залежить від темпів і масштабів будівництва, яке створює для них основні засоби.

Будівництво призначено для введення у дію нових об'єктів, розширення, реконструкції, технічного переоснащення діючих об'єктів виробничого та невиробничого призначення, підтримки діючих потужностей підприємств [3].

Загрози економічної безпеки будівельних підприємств, що містить в собі екологічну складову, включають: екологічну обстановку на території (будівельному майданчику), екологічність виробленої продукції (об'єктів будівництва), екологічність процесу виробництва (будівництва).

Відсутність належної уваги до проблеми еколого-економічної безпеки в країні призвело, по суті, до антистійких тенденцій розвитку. У зв'язку з цим, зростають загрози економічній безпеці, і, очевидно, що старі принципи і методи охорони навколишнього середовища вже не працюють. Перед державою постає завдання особливої важливості - сформувати нову ефективну еколого-економічну політику, мета якої - значне поліпшення якості навколишнього середовища і екологічних умов життя людини, формування екологічно конкурентних виробництв.

Гострота проблеми визначає необхідність розробки та впровадження економічного механізму забезпечення еколого-економічної безпеки у будівництві.

1. Стеценко С.П. Економічна безпека: сутність і структура / С.П. Стеценко // Інвестиції: практика та досвід. — 2013. — № 24. — С. 104—106. 2. Ілляшенко, О.В. Еколого-економічна безпека підприємства: теоретичні аспекти / О.В. Ілляшенко, О.І. Будрик // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. — 2017. — Вип. 1 (25). — С.72-82. 3. Боліла Н.В., Гусарова Л.В. Класифікація та систематизація загроз економічній безпеці будівельних підприємств.// Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин.: зб. наукових праць. — вип.40. — 2019.

**Зглюй Т.В.**, старший преподаватель, **Ковхута Е.С.**, **Корнейчик Д.В.**, студентки (Полесский государственный университет, Республика Беларусь, г. Пинск)

## **СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Сельское хозяйство Республики Беларусь является одной из важнейших отраслей экономики государства, которая обеспечивает 6,4%



ВВП страны, 9,8% инвестиций в основной капитал и 15,6% экспорта. Сегодня оно призвано выполнять три главных функции:

- снабжать высококачественным продовольствием население, т.е. быть гарантом продовольственной безопасности страны;
- укреплять сырьевую базу промышленности, а также снабжать пищевую и легкую промышленность достаточным количеством необходимого сырья;
- поддерживать привлекательными ландшафты в качестве жизненного пространства, территории для расселения людей, зон развития агротуризма и создания зон отдыха.

Будущее сельского хозяйства определяется результатами НТП, современный уровень которого позволяет возвращать продовольственные культуры в искусственных условиях, без использования почвы, производить продукты питания с помощью химии, а также изменять их свойства. Тем не менее, одной из главных основ в производстве сельскохозяйственной продукции остается жизнедеятельность растений. Именно поэтому труд и усилия людей должны быть направлены на повышение их продуктивности и более рационального использования [2].

Согласно информации Национального статистического комитета Республики Беларусь, сельскохозяйственные организации в 2019 году составили 79,1%, а хозяйства населения – 18,7%. К сожалению, наблюдается ежегодное сокращение количества семейных фермерских хозяйств. За 2016-2019 годы численность подсобных хозяйств населения в производстве сельхозпродукции сократилась на 141 тыс. хозяйств.

Производство продукции сельского хозяйства всех категорий в 2019 году по сравнению с 2016 годом увеличилось на 1,2%. Наблюдается рост производства продукции растениеводства, которое в 2019 году увеличилось на 0,5%, а вот животноводство уменьшилось на 0,5%. Динамика темпов роста производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий по областям представлена в таблице 1 [1].

Таблица 1

Динамика темпов роста производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий по областям за 2017-2019 гг., %

	По состоянию 01.01.			Отклонение 2019г./2017г.
	2017г.	2018г.	2019г.	
Брестская	104,1	98,4	105,3	+1,2
Витебская	103,1	100,5	100,5	-2,6
Гомельская	104,2	93,0	96,9	-7,3

Гродненская	105,5	95,8	105,1	-0,4
Минская	104,2	98,2	105,2	+1
Могилевская	103,4	92,4	100,3	-3,1

Анализ данных производства продукции сельского хозяйства по областям за 2017-2019 г. показал, что прирост производства сельхозпродукции в рассматриваемом периоде наблюдался в Брестской и Минской областях, в остальных регионах наблюдалось снижение. При этом, в 2018 году было снижение объемов производства продукции сельского хозяйства по всей стране.

Сельское хозяйство Республики Беларусь ориентировано главным образом на удовлетворение потребностей внутреннего рынка в продуктах питания. Отдельные виды продовольственных товаров является экспортным потенциалом. В структуре растениеводства высокий удельный вес занимают зерновые и зернобобовые культуры, а также кормовые культуры, что обусловлено специализацией на молочно-мясном животноводстве.

Чистая прибыль в сельском хозяйстве в 2019 году удвоилась и составила 959,3 млн рублей, в том числе и за счет того, что выручка сельхозпредприятий, по данным Белстата, за год выросла на 5,6%, а себестоимость реализованной продукции – на 4,4%. Рентабельность продаж в прошлом году составил 4,6%, а по конечному финансовому результату – 7,4%, что на 3,3п.п. больше, чем в 2018 году. Рентабельность продукции с каждым годом увеличивается, и в 2019 году она на 1,9% превысила уровень 2017 года.

В современных условиях особенно важно понимать, что сельское хозяйство в силу объективных причин не может конкурировать с другими отраслями. Поэтому необходимо, чтобы главный акцент был сделан на улучшение координации работы органов государственного и хозяйственного управления, чтобы способствовать рациональному использованию имеющихся в стране ресурсов.

Программой социально-экономического развития Республики Беларусь предусмотрены преобразования в сельском хозяйстве по следующим направлениям:

- улучшение и совершенствование внутривладельческих экономических отношений, а также формирование новых организационных структур;
- изменение действующих хозяйств в корпоративные предприятия и объединения, акционерные общества и другие формирования;
- реструктуризация и реорганизация убыточных хозяйств.

Приоритет развития менеджмента на сельскохозяйственных предприятиях в современных условиях определяется государственным регулированием и поддержкой развития агропромышленного комплекса, которая во многом ограничена необходимостью производства конкурентоспособной продукции в условиях глобального рынка и оперативной адаптацией к изменениям рыночной конъюнктуры.

Сегодня в стране большое внимание уделяется оценке работы руководящих кадров всех уровней в сельском хозяйстве в зависимости от показателей состояния производственно-технологической, исполнительской и трудовой дисциплины, обеспечения здоровых и безопасных условий труда в возглавляемых ими областях, районах и организациях. Все управленческие решения направлены на обеспечение устойчивого развития и функционирования аграрного сектора экономики, благоприятные условия для дальнейшего последовательного развития производства и экспорта важнейших видов сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, а также на создание в сельском хозяйстве новых рабочих мест, обеспечивающих высокую производительность труда и рост заработной платы [3].

Развитие менеджмента в агропромышленном комплексе на современном этапе невозможно без учета существующих проблем (в том числе, роста и структуры кредиторской и дебиторской задолженностей, задолженности по кредитам и займам), обеспечения безопасности применяемых инновационных технологий, потребностей в квалифицированных кадрах, соблюдения принципов качества и безопасности производимой продукции, а также мотивированной политики в системе управления.

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by> – Дата доступа: 15.04.2020. 2. Пути повышения экономической эффективности развития агропромышленного комплекса Республики Беларусь: материалы науч.-практ. конф., Минск / Палата представителей Нац. собр. РБ, Ин-т систем. исслед. в АПК Нац. акад. наук Беларуси; ред. А. П. Шпак. – Минск: 2016. – 138с. 3. Развитие села и повышение эффективности аграрной отрасли [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://mshp.gov.by/documents/apk/baa1ac234bde835a.html> – Дата доступа: 27.04.2020.

**Клименко Д.И.**, студентка, **Зглюй Т.В.**, старший преподаватель (Полесский государственный университет, Республика Беларусь, г. Пинск)

## **ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И СБАЛАНСИРОВАННОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

В последние годы вопросам экологической безопасности уделяется все более пристальное внимание не только в Республике Беларусь, но и во всем мире. На современном этапе развития общества экологическое

воспитание приобретает особую остроту. Главная причина этого – тотальная экологическая безответственность.

В Беларуси все еще актуальна экологическая проблема, связанная с использованием атомной энергии (загрязнение окружающей среды радионуклидами в результате аварии на Чернобыльской АЭС). В Мировом сообществе республика представляет государство, наиболее пострадавшее от катастрофы на Чернобыльской АЭС – на территорию нашей страны выпало около 35% выброшенного цезия. Всего пострадало 46,6 тыс. кв км территории страны, или почти 23% всей территории Беларуси. На загрязненной территории оказалось 3768 населенных пунктов, в том числе 27 городов с населением 2,2 млн человек. После трагедии прошло более 30 лет, загрязнения территории Беларуси постепенно снижается, обеспокоенность населения тоже значительно уменьшилась. С 1986 по 2017 год загрязненная цезием-137 территория в Беларуси сократилась на 19,9 тыс. кв. км – с 23% территории до 13%. По стронцию сокращение составило 9,3 тыс. кв. км или 44% [1].

Исходя из бюджета Республики Беларусь на 2020 год на государственную программу по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС запланировано выделить 561,3 млн. рублей. Основными целями являются:

- дальнейшее снижение риска неблагоприятных последствий для здоровья граждан, пострадавших от катастрофы на ЧАЭС;
- содействие переходу от реабилитации территорий к их устойчивому социально-экономическому развитию [2].

Ещё одной актуальной темой является проблема загрязнения подземных и поверхностных вод. Грунтовые воды используются для питьевых целей в большинстве сельских населенных пунктов страны и имеют повышенное содержание нитратов, средние концентрации которых превышают предельно допустимую концентрацию, к примеру, в Гродненской области – в 2,2 раза. Если грунтовые воды загрязнены практически повсеместно в 85% колодцев, то снижение качества подземных вод, используемых для централизованного водоснабжения, локализовано. А ведь потребление продуктов и воды с повышенными концентрациями нитратов разрушающе действует на сердечно-сосудистую и иммунную системы.

Загрязнение почв, воздуха и природных вод в наше время приобрело настолько широкие масштабы, что стало реальной угрозой всему живому. Низшие растительные и животные организмы составляют начальные звенья биологических цепей и цепей питания. Они отличаются чрезвычайно высокими уровнями накопления тяжелых металлов, ядохимикатов, разнообразных токсических веществ. У высокоорганизованных животных и у человека эти токсиканты оказывают жесткое кумулятивное воздействие на генетический аппарат и нервную систему.

Для решения данных проблем в республиканский бюджет на 2020 год заложено финансирование государственной программы «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов» [2]. Целью этой программы является обеспечение охраны окружающей среды, рационального природопользования, экологической безопасности страны и перехода к «зеленой» экономике.

Принципы «зеленой» экономики для Беларуси:

1. Дальнейшее развитие природоохранного законодательства и применение наиболее успешных практик в вопросах управления воздухом, водой, почвами и обращения с отходами.
2. Расширение сектора органического сельского хозяйства, введение сертификатов на органическую продукцию в стране и увеличение импорта органической продукции.
3. Продвижение решений по эко-инновациям, основанным на высоком исследовательском потенциале Республики Беларусь.
4. Использование законодательных и экономических инструментов для смягчения последствий изменения климата и поддержки мер по адаптации.
5. Введение мероприятий по энергоэффективности в городах Республики Беларусь.
6. Привлечение прямых иностранных инвестиций и создание «зеленых» рабочих мест.

В рамках достижения поставленных целей в стране уже реализован ряд соответствующих проектов, среди которых можно выделить следующие:

- «Развитие лесного сектора Республики Беларусь», проект был реализован за счет кредита Всемирного банка (40,7 млн. долларов США) и связанного с ним гранта Глобального экологического фонда (2,7 млн. долларов США);
- «Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой» экономике» – проект стартовал в 2015 году и финансировался Европейским Союзом в рамках Программы развития ООН. Суммарный бюджет проекта – 5 млн. евро;
- «Экологизация экономики в странах Восточного партнерства Европейского Союза» – программа реализуемая совместно ЕЭК ООН, ОЭСР, ЮНЕП и ЮНИДО (национальные координаторы – Министерство экономики и Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь) [3; 4].

Сегодня охрана окружающей среды – проблема, ставшая социальной. Для ее решения необходимы целенаправленные и продуманные действия. Но ответственная и действенная политика сбалансированного природопользования будет возможна лишь в том случае, если человечество накопит надежные и обоснованные знания о взаимодействии важнейших экологических факторов и основных социальных и экономических процессов.

На современном этапе особенно важно в каждом гражданине воспитать бережное отношение к окружающей среде через проведение комплекса мероприятий, посвященных актуальным проблемам экологии во взаимосвязи и с социальными, и с экономическими процессами. И чем раньше этот комплекс мер будет реализовываться, тем быстрее мы сможем решить проблемы экологической безопасности и достигнуть основных целей сбалансированного природопользования.

1. Советская Беларусь – ежедневная газета. Количество населения, проживающего на загрязненных территориях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/kolichestvo-naseleniya-prozhivayushchego-na-zagryaznennykh-territoriyakh-sokratilos-so-vremeni-chern.html> – Дата доступа: 25.04.2020. 2. Министерство Финансов Республики Беларусь. Бюджет Республики Беларусь на 2020 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.gov.by/upload/bp/budjet/budjet2020.pdf> – Дата доступа: 01.05.2020. 3. Техническая помощь для поддержки развития "зеленой" экономики в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://greeneconomy.minpriroda.gov.by/ru/> – Дата доступа: 27.04.2020. 4. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/test-18-ru/> – Дата доступа: 29.04.2020.

**Ковшун Н.Е.**, д.е.н., профессор, **П'ятка Н.М.**, здобувач (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Процес Європейської інтеграції України передбачає запровадження нових підходів до розгляду сучасних проблем охорони навколишнього природного середовища та визначенню напрямків реалізації екологічної політики, що значною мірою залежать від ефективності фінансового

забезпечення охорони навколишнього природного середовища. Варто зазначити, що в Україні частка капітальних вкладень у охорону навколишнього природного середовища в загальній сумі витрат на охорону навколишнього середовища більша, ніж у країнах ЄС. Парадоксальним є також те, що стан довкілля в країнах ЄС є сприятливішим, ніж в Україні, що актуалізує питання ефективності використання екологічних інвестицій у національній економіці [1].

Формування системи оцінювання ефективності екологічного інвестування дозволить отримати об'єктивну оцінку ефективності використання фінансових ресурсів у сфері охорони навколишнього природного середовища. Побудова системи показників оцінювання ефективності екологічного інвестування повинна ґрунтуватись на дотриманні певних принципів:

1. цілеспрямованості – цілі оцінювання ефективності екологічного інвестування повинні бути чітко визначеними з метою повної зрозумілості та досяжності;
2. причинно-наслідкового зв'язку – між цілями і показниками оцінювання екологічного інвестування повинні існувати логічні зв'язки, які необхідно відстежувати і враховувати при формуванні системи показників;
3. системності та комплексності – оцінювання ефективності має ґрунтуватись на наукових методах і моделях, які передбачають розроблення системи комплексних показників, що забезпечить взаємозв'язок часткових показників;
4. динамічності та адаптивності – забезпечення пристосування системи показників оцінювання ефективності екологічного інвестування до конкретних умов шляхом внесення певних коректив під час вибору часткових показників в залежності від зміни середовища;
5. конгруентності – узгодженість елементів системи оцінювання між собою (співрозмірність елементів представлених у різних формах), а також самого процесу оцінювання ефективності екологічного інвестування, логічний зв'язок та порядок етапів визначення узагальненого показника ефективності екологічного інвестування;
6. доступності, повноти та достовірності – оцінювання ефективності екологічного інвестування повинне проводитись із використанням статистичної інформації, яка має бути об'єктивною, комплексною, прозорою, доступною.

Дотримання вищезазначених принципів сприятиме формуванню оптимальної системи оцінювання рівня екологічного інвестування.

Оцінювання ефективності передбачає порівняння досягнутих результатів, які були отримані після реалізації певних заходів з понесеними витратами на їх виконання, то основним критерієм результативності (дієвості) екологічного інвестування є зменшення ступеню забруднення навколишнього природного середовища, що впливає із самої сутності поняття «екологічні інвестиції» та не залежить від виду екологічних

інвестицій [2]. А от критерій ефективності екологічного інвестування відображатиме співвідношення отриманих результатів до використаних ресурсів.

Оскільки динаміку ступеню забруднення навколишнього природного середовища характеризує низка показників, кожен з яких є важливим та відображає стан окремих елементів, то оцінювання рівня ефективності екологічного інвестування необхідно проводити шляхом формування множини індикаторів, які виходячи із методики індексної порівняльної оцінки, базуватимуться не на значеннях окремих показників, а на індексах, що дозволить звести в єдину систему показники, які мають різні одиниці виміру та визначити узагальнюючі показники за кожним індикатором та відповідним критерієм, а потім і за усіма критеріями загалом. З метою отримання порівняльних даних та формулювання обґрунтованих висновків, підхід до підбору складових елементів системи показників повинен відображати сутність певного явища та відповідати предмету дослідження. Виходячи з обраних критеріїв та сформованої системи показників формуються методи оцінювання ефективності екологічного інвестування. Щодо класифікації таких методів, їх доцільно групувати за певними ознаками, при цьому, можливе почергове та одночасне застосування різноманітних методів залежно від потреб оцінювання.

Варто зазначити, що не менш важливими складовими системи оцінювання екологічного інвестування є елементи, що належать до її входу та виходу. На вході така система представлена фінансовими ресурсами, а на виході – результатами у якості одержаних висновків щодо рівня ефективності екологічного інвестування та можливих альтернативних варіантів рішень щодо покращення чи підтримання існуючих тенденцій.

1. Ковшун Н. Е. Особливості екологічного інвестування у країнах ЄС та Україні: статистичний огляд / Н. Е. Ковшун, Н. С. Пятка // Стратегія і тактика державного управління : зб. наук. праць. Рівне : НУВГП, 2017. № 1-2. С. 99-105.

2. Ковшун Н. Е. Екологічні інвестиції: сутність та види / Н. Е. Ковшун, Н. С. Пятка // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2018. Т. 23, Вип. 8. С. 170-174.

**Козловцева В.А.**, к.е.н., викладач кафедри публічного управління та менеджменту природоохоронної діяльності (Одеський державний екологічний університет, м. Одеса)

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕНЕРГЕТИКИ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕЦЕСІЇ**

За підсумками 2019 року відповідно до звіту Climatescope 2019, підготовленого дослідницьким агентством Bloomberg New Energy Finance, Україна зайняла 8 місце у рейтингу інвестиційної привабливості «зеленої» енергетики серед країн, що перебувають на етапі власного розвитку. Вже за



перше півріччя 2019 року «зелені» джерела енергії виробили 2,37 мільярди кВт/год, що в 1,9 рази більше за аналогічний період 2018 р [2]. Непередбачувана пандемія COVID-19, що виникла наприкінці 2019 р. в Китаї, та яка набула власного поширення на території майже всіх країн Світу на початку 2020 р., є потенційним чинником глобальної рецесії, що може призвести до негативних наслідків для започаткованих процесів із запровадження в обіг відновлювальних джерел енергії в Україні. Подібна ситуація потребує термінового реагування з боку держави шляхом формування та прийняття на національному та локальному рівнях невідкладних заходів, що стане запорукою запобігання регресивних процесів в зазначеному напрямку сталого економічного розвитку країни.

Запровадження тривалих стримуючих протиепідемічних заходів є чинником майбутньої економічної кризи, в умовах якої, суб'єкти господарювання прийматимуть заходи щодо скорочення видатків, у тому числі за рахунок споживання ресурсів, що не потребують визначних капіталовкладень у створення технологічних умов для роботи виробничих потужностей за рахунок альтернативних «зелених» джерел енергії. Реалізація подібного сценарію розвитку сприяє також перманентне зниження вартості вуглеводних ресурсів на Світових ринках. Так, станом на квітень 2020 р. вартість американської нафти сорту WTI становила нижче 23 доларів США за барель, на відміну від вартості, встановленої на початку лютого 2020 р., що перевищувала 50 доларів США[3].

Глобальна Світова рецесія викликана пандемією COVID-19 негативним чином впливатиме на позитивну перспективну динаміку, що склалася на вітчизняному ринку в сегменті електроенергетики, якій встановлено «зелений» тариф, а саме на наявну тенденцію до нарощення потужності об'єктів відновлюваної енергетики з 999 МВт у 2015 році до 4935 МВт станом на 3 квартал 2019 року із сукупним рівнем інвестування близько 3,4 млрд. Євро [2]. Такий інтенсивний розвиток отримує критичного скорочення в окреслених кризових умовах з урахуванням необхідності капітальних інвестицій в «локомотивні» сектори генерації відновлювальної енергії (сонячні електростанції (за виключенням домогосподарств) 55 відсотків потужності та вітрові електростанції 29 відсотків відповідно), що вбудується в синергію з концепцією поступового скорочення коефіцієнта «зеленого» тарифу аж до 387 % до 2029 року [1].

Належність України до аграрних країн створює умови до застосування конкуруючого за вартістю з вуглеводнями біопалива, як джерела «зеленої» енергії. Агробіомаса (солома, лушпиння соняшника і т.д.), що кожного року утворюється в діяльності аграрних підприємств, є доступною за вартісними та корисною за споживчими характеристиками. Так, спалювання 1 тони лушпиння соняшника дозволяє зекономити майже 500 м<sup>3</sup> природного газу, в той час, як спалювання такої ж кількості соломи замінює 1000 м<sup>3</sup> природного газу або одну тону дизельного палива [2]. Разом з тим, прогалини в частині регуляторних аспектів (зокрема, вимог до якості даного виду джерела енергії, створення для користувачів відповідних економічних стимулів використання агробіомаси і т.д.) в умовах низького рівня популяризації властивостей агробіомаси серед

потенційних користувачів, та необхідності первісних інвестицій в організацію виробництва, ускладнює поширення зазначеного альтернативного джерела біоенергії.

Розвиток «зеленої енергетики» у визначній мірі залежить від своєчасних постачань імпорتنих матеріалів, устаткування, отримання компетентних іноземних експертних досліджень. Карантинні заходи в частині обмеження транспортного сполучення та перешкод в сфері міжнародної торгівлі сьогодні внесли значні корегування до запланованих заходів із запровадження «зелених» джерел енергії. За даними міжнародної організації в сфері вітрової енергетики Європи WindEurope станом на березень 2020 р. на розвитку сектору вітрової енергетики вже позначились наслідки перших логістичних затримок постачання [6].

Економічна криза є потенційним стримуючим чинником роботи іноземних постачальників товарів та послуг, необхідних для розвитку «зеленої енергетики». Секвестр бюджету на інноваційні дослідження в частині розробки та виробництва подібних товарів може негативним чином позначитись на їх асортименті та якості. З метою мінімізації залежності національного сектору «зеленої» енергетики від систематичності імпорتنих постачань, крім підтримки національних постачальників товарів та послуг, вельми важливо створювати сприятливі умови для національних інноваційних досліджень в зазначеній галузі, здійснювати підтримку стартапів, що пропонують новаторські проекти застосування відновлювальної енергії.

Важливість розвитку «зеленої» енергетики в умовах рецесії обумовлена не лише аспектами збереження навколишнього середовища, але й необхідністю прийняття заходів соціального захисту населення в частині забезпечення зайнятості шляхом створення нових робочих місць. Подібна ситуація можлива лише за умови підтримки державою суб'єктів господарювання, задіяних до сфери виробництва альтернативних «зелених» джерел енергії, зокрема шляхом запровадження податкових пільг; надання безвідсоткових кредитів на реалізацію бізнес-проектів в сфері продукування енергії з відновлювальних джерел; встановлення сприятливих митних режимів для імпорту товарів та послуг, необхідних для виробництва та споживання «зеленої» енергії; тощо.

Нагальним завданням держави є створення попиту на енергію, отриману з альтернативних джерел, шляхом збільшення рівня інформованості кінцевих споживачів щодо таких джерел постачання енергії наряду з субсидуванням вартості технологічного оснащення для споживання такої енергії і запровадженням регуляторних заходів щодо встановлення мінімального тарифу на її споживання, тощо.

В особливий період рецесії одним з самих перспективних методів укрупнення ефективних векторів експлуатації еко-орієнтованих джерел енергії є ко-генерація та три-генерація. Зазначені напрями дозволять гнучким чином змінювати як комплекс «паливного масиву», так і отримувати широкий спектр результативу: від електроенергії до тепла та холоду з одного блоку установок. Така мобільність вихідного сегменту особливо затребувана крупними бізнес центрами в Україні, що вимушені встановлювати окремо 3 системи: з альтернативної генерації електроенергії, генерації тепла для обігріву та

генерації холоду для охолодження. ССНР (combined cooling, heat and power) Thermax, наприклад, дозволяють підвищити енергоефективність комплексу до 80 та більше відсотків, на 30 відсотків знизити викиди вуглецю до атмосфери та рекуперувати до 15 відсотків більший об'єм тепла ніж моноспрямовані установки від спалювання біопалива [5].

Глобальним звітом про конкурентоспроможність, що прийнято на Світовому економічному форумі у 2019 році оцінено ринок відновлювальної енергетики України як такий, що має «помірні» тенденції до зростання та частку 4,1 відсотка в загальній палітрі енергетики країни [4, с. 23-24]. Україна за цим звітом ще не відчула проблеми лідерів відновлювальної енергетики, зокрема: браком площі розміщення; спорадичністю стабільності концентруючих систем; перенасиченням енергетичного ринку.

Висновок. Таким чином, сектор «зеленої» енергетики в Україні має перспективи до власного розвитку навіть в період Світової рецесії за умови прийняття державою заходів щодо підтримки виробників та споживачів відновлювальної енергії та активізації національних інноваційних досліджень в зазначеній галузі, що дозволить мінімізувати залежність даного сектору від роботи іноземних постачальників товарів та послуг в сфері видобування енергії з альтернативних «зелених» джерел.

.Про ринок електричної енергії: Закон України від 13.04.2017 р. № 2019-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2017. - № 27 – 28. – Ст. 312.

Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://saee.gov.ua/uk>

Офіційний сайт Міністерства енергетики та захисту довкілля: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/>

.The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum / Edited by Prof. Klaus Schwab. – 2019. – 648 p.

.Thermax official website: [Electronic resource]. – Access: // <https://www.thermaxglobal.com/>  
Too early to assess the impact of COVID-19 on European wind energy deployment. WindEurope official web-site: [Electronic resource]. – Access: <https://windeurope.org/newsroom/press-releases/too-early-to-assess-the-impact-of-covid-19-on-european-wind-energy-deployment/>

**Кулик М.М.**, доцент (Київський національний університет будівництва та архітектури)

## **АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО БУДІВНИЦТВА**

Розуміння, що розвиток будівельної галузі України та світу в цілому щільно пов'язаний із зеленим будівництвом (сталим розвитком або екологічним будівництвом), вже не викликає сумнівів. І питання екологізації будівництва, це лише питання часу. Всі науковці, які займаються дослідженням зеленого будівництва однозначно сходяться у

думці, що на сьогоднішній день це перспективний, і першочерговий напрямок розвитку будівельної галузі і будівництва в цілому.

Разом з тим, перехід від традиційного будівництва до зеленого доволі тривалий процес та потребує цілого комплексу певних заходів на всіх рівнях. Вивчаючи дослідження українських вчених можна визначити перелік основних проблем, які потребують уваги та вирішення для розвитку та поступового формування зеленого будівництва в Україні.

По-перше, досі не існує єдиного міжнародного стандарту з визначення видів економічної доцільності щодо виробництва екологічних товарів і послуг, наразі деякі вчені при визначенні економічних вигід пропонують їх розцінюють за декількома складовими: соціальні, екологічні, технологічні.

Або у вигляді переваг для суб'єктів будівельних правовідносин для забудовника, архітектора та проектувальника, для орендатора та територіальних громад тощо. Також, доволі цікавою пропозицією, є включення, разом з іншими показниками економічного розвитку держави такими як ВВП, додаткових вимірювань, які відображають ступінь добробуту держави з урахуванням зниження рівня забруднення і відображенням розвитку сталої економіки.

Як зазначалось вище, перехід до екологічного будівництва має включати в себе комплекс певних заходів на всіх рівнях, отже наступним питанням, є необхідність створення державою умов для сталого розвитку економіки в цілому, і для екологічного будівництва зокрема. Це мають бути як і економічні важелі підтримки екологічного будівництва, такі як пільгові кредити, компенсуючі знижки, податкові пільги, субсидії тощо. Так і впровадження екологічних стандартів та сертифікації об'єктів будівництва згідно цих стандартів. І обов'язковою умовою переходу до екологічного будівництва, є формування нормативно-правової бази. Як зазначає Г.Ю. Єлісеєва [1], що більшість екологічних проблем, які сьогодні існують, можна пояснити управлінням економічним розвитком.

Важливу роль у розвитку екологічного будівництва відіграє наявність фахівців, які спеціалізуються на екологічних об'єктах будівництва. Як зазначає Орловська Ю.В. [2], що впровадження екологічних технологій в процес будівництва, повинно стосуватися всіх життєвих стадій, від розроблення проекту до повної утилізації об'єкту. Тобто постає необхідність у підготовці спеціалістів всіх напрямів: інженерів, архітекторів, екологів, економістів які б вміли враховуючи наявні ресурси, створювати кінцевий продукт згідно вимог, які передбачає зелене будівництво. З урахуванням типів архітектурно-планувальних рішень, закладених в концепції зеленого житлового будівництва, з урахуванням раціонального вибору розташування будівлі, із застосуванням технологій ресурсозбереження та відновлення, застосуванням екологічно сертифікованих матеріалів тощо.

1. Г.Ю. Єлісеєва. Статистичне дослідження стану зеленої економіки в структурі національної економіки. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». Вип. 8(2) 2014. С.33-40. 2. Орловська Б.В., Яковишина Т.Ф. Зелене будівництво – шлях до стійкого розвитку урбоєкосистем на основі досвіду ЄС. Економічний простір: Збірник наукових праць. – №120. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. –226 с. 3. А.О. Білик. Зелене будівництво: концепція, причини та тенденції розвитку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія економічні науки. Херсон: Вид-во «Гельветика» - В20 ч.1-206с. 4. С.О Машенко, М.С Вовк, Р.А. Алієв Теорія та методологія зеленого будівництва. Економічний простір: Збірник наукових праць. – N 113. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2016. 5. Є.С. Орловський. Теоретичні засади та сучасні Тенденції становлення екологічного будівництва як чинника сталого розвитку. Економічний простір: Збірник наукових праць. – №140. – Дніпро: ПДАБА, 2018. – 234с. 6. Л.О. Богінська, О.С. Савченко, Л.І. Савченко., А.В. Толбатов. Аналіз та вирішення актуальних екологічних проблем у сучасному будівництві. Сумський національний аграрний університет. 7. В.Р. Сердюк, С.Ю. Франишина. Світовий досвід реалізації стандартів «зеленого» будівництва. Науково-технічний журнал. Нові технології в будівництві. Київ-2017. Вид-во Ліра-К. №31'17 – 107с. 8. О.В. Полторацька. Теоретичні аспекти поняття ресурсозбереження. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2014. – Вип. 1(10), Т. 1. – 398 с.

Куліш Д.С., студентка, Мороз Е.Г., к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ ТА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН**

Одним з основних економічних регуляторів та головною складовою механізму регулювання національних економік в даний час є податкова система. Ефективність функціонування національного господарства прямо пропорційно залежить від правильності побудови і дії системи оподаткування, особливо в країнах, яким властива ринкова економіка [1].

Податки – це найефективніший інструмент впливу держави на суспільне виробництво, його динаміку і структуру, на розвиток науки і техніки. Кожна держава повинна мати бюджет із стабільним джерелом надходжень, роль яких виконують, у першу чергу, податки, збори та інші податкові платежі. Саме вони призначені для виконання державою соціальних, економічних, правоохоронних, військових і інших функцій.

Необхідність порівнювати і аналізувати види податків, види систем оподаткування та рівень податкового навантаження у різних країнах світу, виявляти їх відмінності актуалізувалася вже досить давно і обумовлена стрімким зростанням глобалізації економіки.

З метою здійснення порівняльного аналізу існуючих податкових систем авторами було обрано податкові системи таких країн як США, Німеччина, Японія. Перераховані вище країни мають різні рівні економічного розвитку і займають неоднакове положення на світовій арені.

На сьогоднішній момент податкова система США вважається однією з найбільш ефективних систем оподаткування в світі. Податкова система США включає в себе федеральні податки, податки штатів, місцеві податки. Варто відзначити такий позитивний момент, що в сучасній податковій системі США дозволяється одночасне використання основних видів податків місцевими органами, урядами штатів і федеральним урядом. В результаті такого поєднання населення за фактом сплачує один і той же податок за два, а то і по три рази. У податковій системі України такий паралелізм відсутній, що значно знижує податкове навантаження на громадян. Найзначнішим в сучасній податковій системі США на федеральному рівні є особистий податок на доходи, на рівні штатів найбільш вагомий

акцизи, а на місцевих рівнях – податок на майно. На даний момент ставки податків в США прогресивні, що є істотною відмінністю в податкових системах України і Сполучених Штатів. Можна стверджувати, що прогресивні ставки поширені серед багатьох розвинених країн і варто було б застосовувати пропорційні податкові ставки й на території України. Крім іншого, в США стягуються податки з фонду заробітної плати. Їх називають внесками до фонду соціального страхування. подібні податки є і в Україні – це відрахування, що забезпечують надалі державні пенсії або виплати по непрацездатності. У системі оподаткування США прямі податки займають набагато більшу частку, ніж непрямі. Така риса притаманна багатьом країнам з розвинутою економікою.

Досліджуючи стан податкової системи Німеччини, варто загострити увагу на тому аспекті, що Німеччина розглядає податки як головний інструмент впливу держави на розвиток економіки країни, так як країна не володіє великим ресурсним потенціалом. Варто зазначити, що система оподаткування Німеччини не відрізняється своєю простотою. Усі найбільші податкові надходження формуються відразу в два або три бюджети: центральний (федеральний), бюджет відповідної землі і місцевий бюджет [2]. Так само як і в США, так і в Німеччині застосовуються прогресивні ставки оподаткування. Це пояснюється соціальною політикою країни, що спрямована на максимальне усунення нерівностей серед прошарків усього населення. Варто також зазначити, що за допомогою ефективної податкової системи Німеччина активно розвиває універсальну систему охорони здоров'я, охорону навколишнього середовища та надає безкоштовну вищу освіту.

У свою чергу, податкова система Японії відрізняється відносно невеликим податковим навантаженням при досить значних повноваженнях податкових органів. На даний час усього в Японії налічується близько п'ятидесяти різних податків. Всі вони поділяються на місцеві і центральні податки. Дві третини податкових надходжень Японії здійснюються за рахунок центральних податків, а інша частина за рахунок місцевих. Що ж стосується питання їх розподілу, то значна частина центральних надходжень перерозподіляється назад до місцевих бюджетів. У зв'язку з цим одна третина податкових платежів йде на державні потреби і велика частина на місцеві [2]. Також варто зауважити, що в Японії приділяється велика увага непрямим податкам і вони становлять досить велику частку бюджету держави. Так само в Японії існують цільові податки, що стягуються на чітко визначені потреби. В цілому в порівнянні з іншими країнами податкові ставки в Японії вищі, таким чином, підтримується стабільне економічне зростання держави.

Провівши теоретичні дослідження податкових систем України та зарубіжних країн, слід відзначити, що велика кількість науковців, вивчаючи

систему оподаткування України, стверджують, що вона знаходиться на початковому рівні свого розвитку. Найбільший її недолік полягає в переважанні фіскальної функції при повній відсутності соціальної і стимулюючої [3]. Це, в свою чергу, призвело до спаду виробництва і підприємницької активності, а також до зменшення кількості платників податків, внаслідок чого зменшилися податкові надходження в бюджет. Також податкова система нашої країни характеризується високими ставками оподаткування [3].

Для більшої наочності проведений аналіз рівня податкових ставок окремих країн світу наведений у таблиці 1.



Таблиця 1

## Порівняльний аналіз ставок оподаткування

Податок	Країна			
	Україна	США	Німецька німеччина	Японія
Податок на доходи фізичних осіб	0%, 5%, 9%, 18% в залежності від виду доходу	10 % – 39,6 %	14 % – 44 %	10 %; 20 %; 30 %; 40 %; 50 %
Податок на додану вартість	0 %, 7 %, 20 %	0 % – 15 %	7 %; 9 %	8 %
Податок на прибуток підприємств	18 %	15 % – 39 %	15 % – 35 %	27 %; 28 %; 42 %
Відрахування у соціальні фонди	22 %	37 %	7 %	–
Податок	1,5 %	1 % – 2 %	1 %	1,5 %

ток на майно фізичних осіб			4 % – 1 7 %	%
Податок на спадок і дарування	1.Податок на спадок – 5%,18%для визначених випадків 2.Податок на дарування – 0%	18% – 35%	7 % – 5 0 %	20 %

З вище наведеної таблиці можна зробити висновок, що рівень ставок основних бюджетоутворюючих податків досліджуваних нами країн набагато перевищує ставки аналогічних українських податків. Проаналізувавши системи оподаткування США, Німеччини, Японії та України слід відмітити, що в зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою домінує пряме оподаткування з високими прогресивними податковими ставками та з розширеною системою пільг і відрахувань. Податкова система Україна ж наразі характеризується високими нейтральними податковими ставками, відповідно до яких ставка податку не залежить від рівня доходу.

1. Податки в цифрову економіку. Теорія і методологія / під ред. І.А. Майбутова, Ю.Б. Іванова. - М.: Юніті-Дана, 2019.
2. Клінкарова Е. В. Податкове право зарубіжних країн: підручник для бакалаврату та магістратури. / Е.В. Клінкарова // М.: Вид-во Юрайт, 2015. – Режим доступу: [http://stud.com.ua/31192/pravo/podatkovoe\\_pravo\\_zarubizhnih\\_krayin](http://stud.com.ua/31192/pravo/podatkovoe_pravo_zarubizhnih_krayin).
3. Ахмадеев Р.Г. Вплив фіскальної політики на діяльність індивідуальних

підприємств / Р.Г. Ахмадеев // Вісник університету. – 2019. – № 9.  
4. Податкова система: навч. посібник / В. Г. Баранова, О. Ю. Дубовик,  
В. П. Хомутенко та ін.; за ред. В. Г. Баранової. Одеса: ВМВ, 2014.  
5. Податковий кодекс України від 02.14.2010 р. № 2755-VI. – Режим  
доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

**Окорський В.П.**, к.т.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ВОДНИХ РЕСУРСІВ ТАДЖИКИСТАНУ**

Галузевий підхід наклав відбиток на організаційні особливості сформованої системи управління водними ресурсами Таджикистану, де більше 83% води забирається на потреби зрошення земель, промисловість споживає тільки 4-5%, на водопостачання житлово-комунального сектору використовується 3-4% а на інші потреби забирається 8-10% води [1].

Територіальний підхід щодо організації системи управління водними ресурсами у сфері зрошення та іригації в Республіці Таджикистан (РТ) реалізується через функціонування 18 басейнових управлінь меліорації та іригації (УМІ) з досить розвинутою іригаційною мережею.

Досвід діяльності УМІ свідчить про те, що основними причинами низької ефективності водокористування є відсутність комплексного підходу до управління водними ресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система управління водними ресурсами тривалий час є об'єктом дослідження різноманітних підходів та пропозицій щодо її трансформації. У працях А. Васильєва, Н. Бистрицької, І. Бистрякова, В. Голяна, Л., В. Мандзик, В. Окорського, В. Сташука, М. Хвесика, А. Яцика [1-4] та інших вчених розглядаються питання щодо перегляду підходів до формування системи управління водними ресурсами, механізмів інтеграції органів управління водним господарством з іншими суб'єктами водних відносин, шляхів практичної реалізації позитивного світового досвіду управління водними об'єктами та водокористуванням, особливостей втілення в практику господарювання басейнового принципу управління водними ресурсами, який має забезпечити цілісність, взаємоузгодженість і поступальність у питаннях господарського освоєння водоресурсного потенціалу.

У водному господарстві РТ мають місце ряд проблем, характерних усім водокористувачам, а саме:

- обмежені можливості фінансування водоохоронних заходів, як з республіканського бюджету, так і за рахунок допомоги іноземних партнерів з розвитку;

- відсутність сучасної нормативно-правової бази;

.великі втрати води через технічну й технологічну відсталість окремих елементів водогосподарської мережі та зношеність наявної інфраструктури;

.невідповідність тарифів послуг із забору, транспортування та відведення води ринковим умовам господарювання.

Держава зацікавлена в ефективному використанні й збільшенні її природно-ресурсного потенціалу як одного з джерел поповнення бюджету за рахунок надходжень від плати за користування водними ресурсами, тому вона повинна створювати умови для оптимізації водокористування, охорони та захисту довкілля. Бізнес, як один з основних водокористувачів, також зацікавлений у раціональному використанні та поліпшенні стану водних ресурсів, оскільки від цього залежать його прибутки. Суспільство ж зацікавлене в збереженні природного середовища з позицій передусім формування умов підвищення рівня соціальної та екологічної безпеки [5].

З метою вирішення соціальних питань, розвитку питного водопостачання і зрошувального землеробства, відновлення об'єктів системи водопостачання та іригації, у відповідності до «Програма реформи водного сектора Таджикистану на період 2016-2025 роки» [5] плануються такі основні тенденції інвестиційного розвитку водного менеджменту для забезпечення сталого розвитку іригації земель:

.Розробити та запровадити в особливо вододефіцитних регіонах країни систему «розумного» водоспоживання шляхом будівництва нових іригаційних систем, в т. ч. краплинного зрошення і споруд на них.

. Налагодити правову основу для співробітництва між суб'єктами ВГК на засадах водокористування за басейновим принципом.

.Провести інвентаризацію основних фондів іригації та дренажу.

.Розробити план фінансування робіт з відновлення іригаційної інфраструктури, насосно-силового обладнання й ГТС на ній та покращення умов її експлуатації.

.Налагодити стабільну роботу Асоціацій водокористувачів (АВК) із забезпечення безперебійної подачі води на поля згідно режимів зрошення.

.Забезпечення управлінського складу АВК відповідним потенціалом із спеціальних та фінансово-правових знань.

.Затвердження нової науково обґрунтованої методики встановлення тарифів на послуги з подачі зрошувальної води у точку її виділу.

Досвід передових країн світу свідчить, що альтернативою ефективному управлінню водокористуванням за територіально-галузевим принципом може стати система інтегрованого управління водними ресурсами (ПУВР), що враховує інтереси різних галузей та ієрархічних рівнів водокористування, залучає всі зацікавлені сторони до процесу прийняття рішень та сприяє ефективному й сталому їх використанню[1].

людей водними ресурсами у відповідності з встановленими нормами. Тому є велика потреба у створенні та розвитку АВК у сфері іригації при державній та недержавній підтримці.

Реалізація стратегії реформи водного сектору також передбачає створення басейнових рад, щоб там галузеві партнери та зацікавлені громадянські спільноти мали рівноправну участь і тісно співпрацювали в процесі планування та реалізації програм регулювання, розподілу і використання води, моніторингу просування програм, рішення суперечок між водокористувачами тощо.

На низьких рівнях організації з надання послуг (водопостачання, іригація та інші) забезпечують участь водокористувачів у планування та розподілі води, з врахуванням потреб населення й доступності водних ресурсів.

Реалізація Програми реформи водного сектору крім підтримки Уряду РТ потребує також підтримки партнерів з розвитку, внутрішніх та міжнародних інвесторів. Необхідна технічна допомога для залучення кваліфікованих національних та міжнародних спеціалістів для формування політики, програм та стратегій, вдосконалення водного законодавства, покращення структури водогосподарських організацій, підвищення потенціалу їх робітників й водокористувачів, які сприяють підвищенню ефективності використання водних ресурсів.

Передбачається також залучення коштів для реабілітації й розвитку водної інфраструктури, включаючи першорядні потреби для проведення водної реформи. При розробці Програми реформи водного сектору було використано прогностичний потенціал партнерів з розвитку і є впевненість, що вони продовжать свою активну участь у реалізації реформи ВГК РТ [5].

1. Бухало Анастасія; Окорський В.П. ІНТЕГРОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ВОДНИМИ РЕСУРСАМИ РЕСПУБЛІКИ ТАДЖИКИСТАН ЗА БАСЕЙНОВИМ ПРИНЦИПОМ/ Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції вчених, молодих науковців, аспірантів та студентів «Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в контексті євроінтеграції». – Рівне, 2019. – С. 23-25. 2. Окорський В.П., Боярчук Христина. Науково-теоретичні основи запровадження водного менеджменту для забезпечення сталого розвитку іригації земель / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Перспективи розвитку економічної системи з урахуванням сучасних євроінтеграційних процесів». – Дніпро, 2019. 3. Окорський В.П. Інституційна реформа водогосподарської галузі, як основа децентралізації економіки республіки Таджикистан / Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – Вип. 27. Частина 2. Ужгород, 2019. – С.19-24. 4. Окорський В.П.; Шоева Мавзуна; Бухало Анастасія. Напрямки сталого розвитку водного господарства Республіки Таджикистан за умов мінливості клімату/ Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя : ГО «СІЕУ», 2019. – С. 65-68. 5. Програма реформи водогосподарської галузі економіки Таджикистану на період 2016-2025 роки. Постанова Уряду Республіки Таджикистан від 30.12.2015 року, №791.

**Пахаренко О.В.**, к.е.н., доцент, **Оверчук Д.А.**, студент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ**

Поняття еколого-економічної безпеки має ряд рис, властивих у цілому системі природокористування як форми взаємодії природи і суспільства. Потреба в безпеці, у захисті від небажаних зовнішніх впливів і внутрішніх змін на життя окремої людини, сім'ї, їх майна, різних об'єднань людей, включаючи суспільство і державу, відноситься до типу базових потреб. Екологічна безпека - це, по-перше, безпека функціонування навколишнього середовища, відсутність значимих загроз для її існування, а, по-друге, відсутність екологічних загроз життєдіяльності індивідів і їхніх різних спільностей і організацій на макрорівні. Аналогічно економічна безпека охоплює як низький рівень імовірності загроз функціонуванню і розвитку економіки країни, - так і низький рівень імовірності загроз розвитку суспільства з боку його економічної підсистеми, тобто тих процесів, що йдуть у народному господарстві.

Для різних видів ресурсів, якими володіє країна, загрожуючими властивостями можуть вважатися: об'єми їхніх запасів; рівень якості; комплектність наявних ресурсів або можливість безперешкодного їхньої придбання (поповнення запасів). Для сфери виробництва загрожуючими властивостями є: валовий національний (або внутрішній) продукт; технічний рівень (технологічний уклад) основних виробничих фондів; рівень відновлення основних виробничих фондів; конкурентність виробництва основних видів продукції.

Для сфери розподілу загрожуючі властивості це: параметри організаційно-виробничої структури економіки, тобто розподіл підприємств за розмірами у різних галузях (коефіцієнти концентрації виробництва); рівень відповідності розподілу ресурсів у територіальному розрізі, наприклад відповідні частки працездатного населення, що живе в якомусь регіоні, потенціалу природно-сировинних ресурсів останнього; параметри розподілу чисельності працівників між галузями, параметри розподілу населення (сімей; по рівнях прибутків, володіння майном, якості життя, параметри розподілу рівнів прибутків, майна і якості життя по територіальних одиницях країни.

Для сфери обміну загрожуючими властивостями виступають: рівень надійності виконання контрактів, розмір трансакційних витрат, необхідних для забезпечення виконання контрактів (угод, договорів). Для сфери

споживання загрожуючі властивості це: якість споживаної продукції, товарів і послуг; конкурентності секторів споживчого ринку; рівень інфляції на споживчому ринку; схильність населення до заощадження.

Стійкий стан економіки як одна з найважливіших умов національного благополуччя, самостійності, незалежності обумовлює базис безпеки; оскільки виробництво, розподіл і споживання матеріальних благ визначають життєздатність, життєдіяльність суспільства. Розгляд економічної безпеки залежно від екологічної складової - відносно нове явище. Звідси витікає проблема виявлення взаємодії економічної і екологічної безпеки. Шляхом забезпечення екологічної безпеки створюється основа для економічної безпеки. Перехід до стійкого розвитку цивілізації буде багатий безліччю жорстких конфліктів, в основі яких у везростаючому ступені позначатиметься боротьба за ринки збуту, ресурси, за екологічний резерв і життєвий простір.

Розкриваючи суть еколого-економічної безпеки, слід зазначити різноманітні аспекти цієї складної політико-економічної категорії, і що найбільш важливою її особливістю є здатність економічної системи до стійкого збереження основних значень економічних, фінансових, соціальних, екологічних і інших показників в параметрах, що забезпечують основи її функціонування.

Стійкий розвиток - це найважливіша ознака територіального розвитку, яка припускає тривалість збереження умов відтворення потенціалу територій (його соціальною, природоресурсною, екологічною і тому подібне складових) в режимі збалансованості і соціальної орієнтації, тому в регіональному аспекті об'єктом еколого-економічної безпеки виступає територіальний розвиток. Територіальний розвиток як такий режим функціонування регіональних систем, який орієнтований на позитивну динаміку параметрів рівня і якості життя населення, забезпечену стійким, збалансованим і взаємно неруйнівним відтворенням соціального, господарського, ресурсного і екологічного потенціалів територій.

Визначення місця категорії "еколого-економічна безпека" в системі економічних стосунків припускає конкретизацію сфер економічної життєдіяльності шляхом виділення предметів еколого-економічної безпеки, якими виступають види ресурсів, - запаси корисних копалини, основні і оборотні фонди і так далі; диференційовані частини самих суб'єктів безпеки - район, місто, область, соціальна група; якісні характеристики процесів (відтворення населення, ресурсів, вік основних фондів) і видів діяльності (темпи технологічного розвитку).

У багатьох регіонах України несприятлива екологічна ситуація пов'язана, головним чином, із забрудненням атмосфери повітря, викидами транспорту і промислових підприємств. Серед стаціонарних забрудників атмосферного повітря основними є теплові електростанції, металургійні заводи, об'єднання вугледобування. Особливу клопотаність викликає забруднення повітря в містах і промислових центрах. Дуже актуальною є

проблема стаціонарних джерел, викиди від яких складають по Україні більше 60% від загального об'єму.

За десятирічний період викиди в атмосферу Луганщини знизилися, по відношенню до 2003р. на 10%. Це пов'язано як з реалізацією повітряно-охоронних заходів, так і зі зменшенням ділової активності підприємств або їх зупинкою. Обсяги шкідливих викидів в атмосферне повітря усього на 1 особу у 2012р. порівняно з 2011р. в цілому по Україні знизилися на 0,6%, що є позитивним, але збільшилися шкідливі викиди в таких регіонах: АРК (105,88%), Вінницькому (108%), Дніпропетровському (101,75%), Київському (110,38%), Харківському (105,65%), Черкаському (105,11%), м. Київ (100,99%), що свідчить про погіршення навколишнього природного середовища [9]. Значно знизилася обсяги шкідливих викидів в атмосферне повітря в таких регіонах: Закарпатському (80,39%), Івано-Франківському (90,23%), Чернівецькому (90,35%), Запорізькому (93,04%), Сумському (91,70%), що свідчить про поліпшення навколишнього природного середовища.

За оцінками даними за 2013р., викиди забруднюючих речовин в повітряний басейн регіону склали 524 тис. тонн. Лідируюче місце по об'ємах викидів в атмосферне повітря займає гірничодобувна промисловість. Щорічно викиди галузі складають до 170 тис. тонн забруднюючих речовин (35% від загального обласного об'єму викидів).

Великою мірою екологічні загрози пов'язані із забрудненням водних ресурсів і накопиченням відходів. При цьому аналіз показує, що за останнє десятиліття досягла стійкості тенденція зниження об'ємів огорожі і використання свіжої води. Поступово зменшуються втрати води і загальне водовідведення. У промисловості виріс об'єм води, використовуваної через системи оборотного і повторного водопостачання.

Тривогу фахівців викликає накопичення відходів. У місцях організованого поховання усіх класів небезпеки накопичені 1,5 млрд. тонн, у тому числі 877 тис. тонн небезпечних відходів. Основний сегмент в накопичених об'ємах відходів складає порода від процесів вуглевидобування і вуглепереробки. Об'єм відходів, накопичених в порідних відвалах, складає 70% від загальної кількості відходів в регіоні.

Отже, розвиток суспільства на сучасному етапі настійливо вимагає вироблення збалансованого підходу до вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Про це слід говорити як про закономірний етап розвитку людської цивілізації, яка зіткнулася з такими глобальними проблемами, як вичерпання природних ресурсів, забруднення довкілля та ознаки екологічної катастрофи. Вирішення екологічних проблем неможливе без чіткого визначення місця і ролі економічних інтересів людей, їх синхронізації з екологічними імперативами, а також формування еколого-правової культури перш за все осіб, зайнятих в управлінні та виробництві.



**Розмарина А.Л.**, к.е.н, доцент, **Газібар С.І.**, студент (Одеський державний екологічний університет, м. Одеса)

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

В сучасних умовах прогресуючого зростання антропогенного забруднення навколишнього природного середовища в Україні особливо актуальною залишається проблема формування ефективного механізму екологічного менеджменту на всіх рівнях ієрархії управління природоохоронною діяльністю - від підприємства та регіону до загальнонаціональної і глобальної економіки.

Проблеми державного та регіонального управління в екологічній сфері досліджуються багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких варто виділити О.О. Веклич, О.М. Гаркушенко, О.Л. Кашенко, Л.Ф. Кожушко, В.С. Міщенко, Л.Г.Мельника, І.М. Синякевича, П.М. Скрипчука, Н.В. Пахомову, А. Ендреса, К.Рихтера та інших. Проте їх наукові розробки потребують подальшого розвитку, методологічних та методичних доповнень, уточнень та адаптації до особливостей сучасних реалій екологічного менеджменту.

Метою даного дослідження є аналіз проблем та перспектив розвитку державного та регіонального екологічного менеджменту, а також розробка пропозицій щодо удосконалення окремих фінансових інструментів екологічного менеджменту.

Екологічний менеджмент зародився в кінці ХХ століття і розвивається як міждисциплінарна наука, спрямована на рішення природно-ресурсних і екологічних проблем, а також знаходження оптимальних шляхів прийняття конкурентоспроможних рішень в області управління природоохоронною діяльністю.

Вперше поняття «екологічний менеджмент» з'явилося в Порядку денному на ХХІ століття, розробленій на Всесвітній конференції ООН в Ріо-де-Жанейро в 1992 р У ній підкреслювалося, що екологічний менеджмент слід віднести до ключової домінанти стійкого розвитку і одночасно до вищих пріоритетів промислової діяльності і підприємництва.

Л.Ф. Кожушко та П.М. Скрипчук визначають державний екологічний менеджмент як «суспільні відносини, які виникають при реалізації діяльності державних органів, органів місцевого самоврядування, громадських об'єднань, спрямованих на охорону та ефективне використання навколишнього природного середовища, дотримання екологічного законодавства і екологічної безпеки, попередження екологічних правопорушень, захист екологічних прав громадян та забезпечення функціонування систем життєдіяльності в межах несучої ємності довкілля» [1, с.231]. Під несучою ємністю навколишнього

природного середовища автори розуміють його здатність витримувати визначене (встановлене) максимальне антропогенне навантаження.

У роботі [2, с.259-260] розглядається поняття корпоративного екологічного менеджменту, який автори визначають як систему управління діяльністю підприємства (організації) у тих її формах і напрямках, що прямо або опосередковано відносяться до взаємовідносин підприємства з навколишнім природним середовищем. З розвитком концептуальних підходів та з позиції сучасних уявлень корпоративний екологічний менеджмент можливо також визначити як складову системи менеджменту підприємства (організації), яка реалізує задачу підтримання конкурентоспроможності підприємства з урахуванням екологічних аспектів його діяльності.

Однією із головних стратегічних цілей державної екологічної стратегії у відповідності до Закону України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року» визначено удосконалення та розвиток державної системи природоохоронного управління. Згідно з Законом для досягнення цієї мети необхідно вирішити наступні завдання: запровадити екологічний облік для оцінки ефективності політики та управління; посилити відповідальність за шкоду, заподіяну довкіллю, відповідно до міжнародних зобов'язань України; забезпечити науково-інформаційну підтримку процесу прийняття управлінських рішень; забезпечити цільове бюджетне фінансування та недержавне інвестування природоохоронних проєктів і програм [3, с.17-18].

В умовах європейської інтеграції при вирішенні екологічних проблем потрібно враховувати досвід держав-членів Європейського Союзу, а саме: передачі повноважень з охорони довкілля регіональним та місцевим органам самоврядування; перенесення акцентів на потребу регіонального саморозвитку з врахуванням інтересів регіонів і покладення відповідальності за їх розвиток на місцеву владу.

У закордонній практиці інструменти екологічного менеджменту поділяються на адміністративно-контрольні і економічні. У свою чергу, перші містять: екологічне законодавство, моніторинг навколишнього середовища, екологічні стандарти і нормативи, екологічну сертифікацію (маркування продукції), екологічну експертизу проєктів, екологічний аудит.

Економічні інструменти екологічного менеджменту включають ринково-орієнтовані і фінансово-кредитні. До ринково-орієнтованим відносять інструменти та стимули, які діють за допомогою зміни цін на продукти або пов'язані з ними фактори (ресурсні платежі, платежі за забруднення навколишнього середовища, механізм купівлі-продажу прав на забруднення природного середовища, ринкові інтервенції у вигляді корекції цін на сировину, що є результатом переробки відходів та ін.). Фінансово-кредитні важелі включають форми та інструменти фінансування природоохоронних заходів, кредити, позики, субсидії, екологічні податки,

систему страхування екологічних ризиків, режим прискореної амортизації природоохоронного устаткування.

Як адміністративно-контрольні, так і економічні інструменти екологічного менеджменту мають свої переваги і недоліки.

Адміністративно-контрольні інструменти зручні для контролю з боку органів екологічного управління, а також є безпосередньо діючим засобом досягнення необхідного рівня якості довкілля. Їх негативним моментом є недостатня дієвість з точки зору стимулювання природоохоронної діяльності, вони також ускладнюють підприємствам можливість гнучко реагувати на виникаючі екологічні проблеми і творчо їх вирішувати.

Переваги економічних інструментів екологічного менеджменту пов'язані з їх високою ефективністю в результаті економії екологічних витрат, посиленням гнучкості управління, самостійністю визначення підприємствами своєї природоохоронної стратегії, забезпеченням природоохоронної діяльності необхідними джерелами фінансування. Недоліки економічних інструментів обумовлені їх високою чутливістю до інфляційних процесів, що вимагає постійного коректування рівня платежів, а також пов'язані з ризиком зниження конкурентоспроможності продукції через високі екологічних витрат.

Отже, підводячи підсумок вищевикладеного, необхідно відзначити, що для вирішення проблем, пов'язаних з подальшим розвитком та вдосконаленням управління природоохоронною сферою, необхідне удосконалення нормативно-правової та методичної бази екологічного менеджменту, в тому числі забезпечення чіткого розподілу повноважень у природоохоронній сфері на державному, регіональному та місцевому рівнях; спрямування коштів, що надходять від екологічних податків, до екологічних фондів для використання їх виключно за цільовим призначенням; розширення податкових пільг суб'єктам господарювання, діяльність яких сприяє поліпшенню стану довкілля і ефективному використанню природних ресурсів. Доцільно також виконання Україною зобов'язань у рамках Угоди про асоціацію екологічних стандартів до вимог ЄС, що дасть можливість наблизитися до стандартів ЄС та реально поліпшити стан довкілля у нашій державі.

1. Кожушко Л.Ф., Скрипчук П.М. Екологічний менеджмент. – К.:Видавничий центр «Академія», 2007. – 430 с. 2. Экологический менеджмент / Н.В. Пахомова, А. Эндрес, К.Рихтер. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с. 3. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року».

**Самоховец М.П., к.э.н., доцент, Гречишкина Е.А., к.э.н., доцент**  
(Полесский государственный университет, Пинск, Беларусь)

## **РОЛЬ ИННОВАЦИЙ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИНТЕГРАЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Составляющими компонентами устойчивого развития Республики Беларусь являются конкурентоспособная экономика, социальный компонент и качество окружающей среды. Стратегической целью становится обеспечение высоких жизненных стандартов населения на основе перехода к высокоэффективной экономике.

Развитие экономического компонента становится важным фактором обеспечения устойчивого развития Республики Беларусь, а основу современной бизнес-среды составляют коммерческие организации, главным образом представленные обществами с ограниченной ответственностью и унитарными предприятиями.

Мировое сообщество приходит к выводу, что постепенно необходимо отказаться от сырьевой модели экономического роста и переходить к стадии научно-технологического развития. В Республике Беларусь реализуется долгосрочная концептуальная модель «Беларусь интеллектуальная», которая нацелена на повышение и эффективное использование конкурентных преимуществ страны и базируется на таких элементах как внедрение цифровых технологий, развитие неиндустриального комплекса и высокоинтеллектуальное общество. Концепция развития Республики Беларусь заключается в синтезе внедрения технологий, относящихся к V и VI технологическим укладам, и инновационного развития традиционных отраслей экономики.

Основным источником финансирования инновационного развития Беларуси являются бюджетные средства, которые направляются на финансирование внутренних текущих затрат. Представляется возможным активнее задействовать собственные средства организаций, средства зарубежных венчурных и других фондов в целях инновационного развития Республики Беларусь и повышать эффективность расходования бюджетных средств. Иностранные инвестиции могут стать дополнительным источником финансирования науки, способствовать модернизации национальной экономики, созданию высокодоходных экспортоориентированных производств. Усиление роли и значения ПИИ позволит обеспечить потребности национальной экономики в инвестиционных ресурсах на стратегически важных направлениях высокотехнологичных производств.

Среди особенностей привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь выделяется значительная концентрация инвестиций из Российской Федерации. Основной тенденцией в инвестиционной среде может стать повышение инвестиционного имиджа Беларуси для крупных

транснациональных корпораций с целью вхождения белорусских предприятий в мировые цепочки формирования добавленной стоимости.

Мероприятия, направленные на стимулирование инвестиционной деятельности и привлечение ПИИ в развитие и модернизацию производств, будут способствовать улучшению инвестиционной среды в Беларуси развитию интеллектуальных услуг, созданию инновационных промышленных и научно-технологических кластеров и переходу к «экономике знаний».

Перспективными направлениями инновационного развития Беларуси становится активизация привлечения инвестиций за счет сохранения преференциальных режимов и пролонгации сроков их действия для субъектов инновационной инфраструктуры, резидентов научно-технологических парков.

В контексте социально-экономического развития Беларуси внешнеторговой деятельности отводится значимая роль в макроэкономических процессах, однако географическая и товарная диверсификация внешней торговли Беларуси имеет низкий уровень. Развитие экспортно-импортных отношений и объем внешнеторговых операций существенно влияют на стабильность национальной валюты, пополнение золотовалютных резервов, формирование доходов республиканского бюджета Беларуси. Особое значение во внешней торговле приобретает экспорт.

С этих позиций необходимо усилить работу в направлении сильных сторон экспорта Беларуси, среди которых выгодное географическое положение, наличие системы государственной поддержки экспорта, расширение доступного рынка сбыта в рамках ЕАЭС. Важной задачей во внешнеторговой деятельности является реализация потенциала, связанного с экспортом услуг. Существенную долю в экспорте услуг занимают транспортные услуги, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги, услуги строительства и услуги, связанные с поездками нерезидентов в Республику Беларусь. Наиболее перспективными считаются инжиниринговые, туристические и строительные услуги.

Дальнейшее развитие внешнеторговой деятельности Республики Беларусь видится в условиях региональной экономической интеграции. Значительные изменения в динамике внешней торговли и ее регулировании в Республике Беларусь связаны с созданием ЕАЭС с 2015 года. Проведенный анализ показателей развития взаимной торговли между государствами-членами ЕАЭС и внешней торговли этих государств с третьими странами показал, что Российская Федерация занимает лидирующие позиции как во взаимной торговле, так и во внешней торговле ЕАЭС, а российский рынок является основным рынком для товаров из других государств-членов ЕАЭС.

Тенденции свидетельствуют о том, что преимущества региональной экономической интеграции в рамках ЕАЭС до конца не реализованы.

Інноваційне розвиток на коопераційній основі передбачає велику ефективність за рахунок економії витрат, використання переваг спеціалізації країн, залучення спільного фінансування наукових проєктів і т.п. Вважаємо доцільним перехід до «якісного підходу» розвитку торгівлі в межах ЕАЕС, необхідним вважається розширення співпраці між країнами ЕАЕС з виробництва інноваційної продукції з метою підвищення конкурентоспроможності продукції та диверсифікації експортних поставок товарів з високою часткою доданої вартості в ціні в треті країни.

1. Недобіга О.О. Забезпечення соціально-економічного розвитку підприємств на основі кластерного підходу / О.О. Недобіга // Університетські наукові записки = University scientific notes : наук. часоп. – 2010. – № 1 (33). – С. 259-263. 2. Самоховець М.П. Роль фінансового ринку в інвестиційній політиці / М. П. Самоховець // Білоруський економічний журнал: ежеквартальний науково-практичний журнал. – 2016. – №2. – С. 45-56. 3. Самоховець М.П. Фінансова підтримка експорту продукції АПК в Республіці Білорусь / М.П. Самоховець, Е.А. Гречішкіна // SCI-ARTICLE.RU : науковий періодичний рецензований електронний журнал. – 2018. – № 54. – С. 89-93. 4. Самоховець М.П. Багатоукладність бізнес-середовища як фактор сучасного економічного розвитку / М. П. Самоховець, О. О. Гречішкіна // Перспективи розвитку наукових досліджень у контексті глобалізаційних змін: освіта, політика, економіка, міжкультурна комунікація : матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної конференції науковців, викладачів та аспірантів, Северодонецьк, 24-25 травня 2019 р. / Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля: за заг. ред. Целіщева О.Б. – Северодонецьк : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2019. – С. 97-100. 5. Hrechyshkina O. Importance of Foreign Direct Investment in Financing for Innovative Development of the Republic of Belarus / O. Hrechyshkina, M. Samakhavets // Marketing and Management of Innovations. 2018. № 4. P. 339-348. 6. Hrechyshkina, O. Changing business environment in Belarus / O. Hrechyshkina, M. Samakhavets // Journal of Geography, Politics and Society : interdisciplinary journal. - 2019. - Tom 9, nr 1. - P. 1-11. 8. Hrechyshkina O. Merchandise trade in the EAEU integrating environment / O. Hrechyshkina, M. Samakhavets // Quaestiones Geographicae : The journal of Adam Mickiewicz university. – 2019. – Vol. 38, is. 4. – P. 163–174. 9. Hrechyshkina O. Foreign Trade of the Republic of Belarus in the International Business Environment / O. Hrechyshkina, M. Samakhavets // Bulletin of Geography. Socio-economic Series : науковий журнал. - 2019. - Vol. 44. - P. 47-55.

**Сиротюк К.А.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: Скрипчук П.М., д.е.н., професор НУВГП*

## **ВИРОБНИЦТВО ТА ПЕРЕРОБКА ПОЛІЕТИЛЕНОВИХ ПАКЕТІВ В РІВНОМУ**

Щороку у світі виготовляють 400 млн тонн пластику, левова частка якого – 36% – використовується у виготовленні пакування, яке має переважно одноразове використання, 16% використовується у будівельній галузі, 14% – у текстильній промисловості. Поліетилен характеризується стійкістю до хімічних речовин та високими показниками міцності. Він виробляється з вичерпних природних ресурсів, а саме: нафти, газу та вугілля. Пакети вироблені із поліетилену є екологічно небезпечними внаслідок довговічності деструкції (період розпаду складає приблизно 300 років) та виділення шкідливих речовин під час розкладання. Під час деструкції, поліетилен стає більш крихким і з плином часу його негативний вплив на навколишнє середовище збільшується. На сьогодні 36% отриманого поліетилену витрачається на пакувальні матеріали [1].

Отже, дослідження негативного впливу виробів та відходів із поліетилену на навколишнє природне середовище та обґрунтування ефективних, інноваційних способів збору, сортування і переробки поліетиленових пакетів, а також необхідності використання альтернативних технологій їх переробки є актуальною темою.

Використання поліетиленових пакетів настільки збільшилося, що сьогодні вони становлять половину всього поліетиленового сміття у світі. Більшість пластику, за підрахунками ООН, потрапляє на сміттєзвалища, перероблюють лише 9%, і то лише 2% перетворюють у якісні вторинні товари. Якщо людство продовжить використовувати пакети з такою ж швидкістю, то вже у 2050 році на звалищах лежатиме 12 млрд тон пластикового сміття, а вся індустрія з виробництва цього світового зла поглинати 20% світового видобутку нафти. Виробництво поліетиленових пакетів на території України зростає з кожним днем, що призводить до загострення екологічної ситуації в країні. Кожен українець, за різними оцінками щороку викидає 300-400 кг сміття в рік! І ця цифра невпинно зростає. За останні 10 років в Україні кількість сміття продукovanого однією людиною зросла на 30%. Тобто в середньому щороку кожен українець використовує близько 500 поліетиленових пакетів, в той час як у ЄС цей показник наближається до 90 пакетів [2].

У кожному відділі супермаркету можна побачити рулони з поліетиленовими пакетами. В одному рулоні приблизно 10 000 пакетів. Наприклад, в середньому один магазин мережі Сільпо у Рівному використовує за день 60 рулонів, тобто 600 000 безкоштовних пакетів та приблизно 5 000 платних пакетів. Найчастіше, подальша доля пакетів з різних супермаркетів це сміттєзвалище.

У Рівному, 19 лютого 2020 року запрацювала нова та перша сортувальна станція сміття «Країна Зелених змін», яка знаходиться на вул.

Хмільній, 40. Цей проект здійснюється громадською ініціативою «Екологічні» спільно з КАТП-1728. Мета станції – навчити людей правильно сортувати сміття, щоб в подальшому переробляти його, мінімізуючи цим самим вплив на довкілля. Хорошим прикладом з переробки пластику є компанія “Оболонь”, яка усвідомлюючи свою відповідальність перед суспільством, власноруч займається переробкою ПЕТ пляшки з 2002 року. За рік ця корпорація переробляє еквівалент 23 млн. пластикових пляшок [3].

Для покращення стану земної поверхні, в Рівному та у всій країні необхідно запроваджувати переробку поліетилену або використання альтернативних матеріалів. Результатом переробки поліетилену є гранули, які провідні країни використовують повторно. Вторинний продукт поступається первинному лише у міцності. З відсортованої сировини отримують 80% вторинної сировини, ціна за 1 кг якої у 4 рази вища за ціну первинної сировини [4].

Альтернативним матеріалом для виготовлення пакетів є крафтовий папір, що виготовляється з деревини або продуктів рециклінгу макулатури. Перевагами матеріалу є розпад на природні компоненти, повітрообмін крізь поверхню та відносна міцність[5].

Орієнтуючись на провідні країни світу, в Україні все більше людей прагнуть знизити використання поліетиленових пакетів. Таким чином, екологічна комісія Київради підтримала петицію проти поліетиленових пакетів. Але, було зазначено, що для повного знищення виробництва поліетиленових пакетів необхідні часові рамки для переоснащення обладнання [6].

На законодавчому рівні наразі не діє ніяких законів щодо цього, але нещодавно було зареєстровано законопроект про зменшення кількості пластикових пакетів в цивільному обігу № 9507 від 28.01.2019, який передбачає заборону реалізації поліетиленових пакетів з товщиною стінки до 50 мікрон з 1 січня 2022 року. Також законопроектом передбачено обов’язкову сертифікацію пакетів на придатність до біорозкладу (для біорозкладних пакетів) у відповідності до національних стандартів з 1 січня 2021 року.

Проблема утилізації сміття в Рівному стає все актуальнішою. За відсутності ефективних державних програм переробки побутових відходів та державницького підходу до захисту навколишнього природного середовища, усі надії на “світле та чисте” майбутнє країни залишається покладати на свідомість населення та соціально відповідальний бізнес. Очевидно, що якщо держава і надалі не буде “помічати” цю проблему, Україна зі своїми унікальними природними ландшафтами перетвориться на величезний смітник: степи замість пшениці окупують півка, пляшки та інше сміття. І від кожного з нас залежить, яке майбутнє чекає нашу країну.

Хоча ще далеко до повної відмови від використання, але початок покладено. Саме тому надзвичайно важливими є такі акції, як сьогодні.



Вони дозволяють сформувати екологічну поведінку, ще раз привернути увагу до проблеми забруднення довкілля та надмірного використання одноразових пакетів.

Переробка пластику не тільки покращить екологічний стан країни, а також збільшить економічні прибутки держави. Адже повністю укомплектована лінія для переробки пластикових пляшок буде коштувати близько 130 тис. доларів. Продуктивність комплексу - 1 тонна вторсировини в годину. Лінія споживає 73 кВт електроенергії на годину. А працювати на автоматизованій лінії повинні вісім осіб, з зарплатою 700 доларів в місяць. На виході отримуємо 80% готової продукції. Вартість виробленої сировини становить 100 доларів за тону. Звичайно, для покупки такого міні-заводу потрібен великий початковий капітал, але зате окупиться він за 1 максимум 1,5 року. Адже валовий прибуток складе приблизно 19 200 доларів в місяць. Якщо відняти комунальні витрати, приблизно 25%, то чистий прибуток заводу складе 14 400 доларів. Досить привабливий і прибутковий бізнес.

Отже, використання поліетиленових пакетів практикується на території Рівного. Їх розкладання є шкідливим для навколишнього середовища. Для вилучення поліетиленових пакетів з виробництва та побуту запропоновані наступні заходи: моральна усвідомленість населення України, встановлення законодавчої бази та заборона одноразових пакетів, так як у ЄС і Білорусі, а також підвищення цін на поліетиленові пакети в порівнянні з крафтовими пакетами, пакетами з продуктів вторинної переробки та біорозкладними пакетами з крохмалю.

1. Переработка полиэтилена – все подробности второй жизни этого полимера [Електронний ресурс] // Energylogia. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://energylogia.com/pererabotka/plastik/pererabotka-polietilena-v-granuly.html>. 2. Поліетиленові пакети: як країни світу вирішують проблему [Електронний ресурс] // **Екорубрика** — 2018 - Режим доступу до ресурсу: <http://https://rubryka.com/article/polietylenovi-pakety-yak-krayiny-svitu-vyrishuyut-problemu/> 3. Соціальний звіт компанії «Оболонь» [Електронний ресурс] // Оболонь - 2009 - Режим доступу до ресурсу :<http://obolon.ua/ua/corporate-responsibility/download/13/1> 4. Бабунова М. В. Способы утилизации отходов полимеров / М. В. Бабунова // Вісник. – 2008. – №4. – С – 885. 5. Тянько А. Чем можно заменить полиэтиленовые пакеты [Електронний ресурс] / Алина Тянько // EpochTimes. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://EpochTimes.com.ua>. 6. Проект Закону про обмеження виробництва, використання, ввезення і розповсюдження полімерних пакетів № 3237 від 06.10.2015 р.: включено до порядку денного на 3 сесії VIII скликання Верхов. Ради України від 01.11.2016 р. – Київ

**Филень Д.С.**, студент, **Зглюй Т.В.**, старший преподаватель (Полесский государственный университет, Республика Беларусь, г. Пинск)

**РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ И ОХРАНА НЕДР  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ (НА ПРИМЕРЕ ИООО «СЛАВКАЛИЙ»)**

Эффективное решение задач народно-хозяйственного комплекса любого государства в значительной мере зависит от состояния его минерально-сырьевой базы. Республика Беларусь располагает значительным минерально-сырьевым потенциалом. По предварительным данным, потенциальная стоимость только разведанных запасов сегодня оценивается цифрой, превышающей 300 млрд долларов США, в том числе: калийных солей – более 25 млрд долларов (7,7 млрд т сырых солей), нефти – более 18 млрд долларов (47 млн т), строительного камня – более 14 млрд долларов (275 млн т), торфа – более 7 млрд долларов (163 млн т), глин – более 6 млрд долларов (250 млн т), мела и мергельно-меловых пород – 4 млрд долларов (134 млн т) [1].

Особое место в экономике Беларуси длительное время занимают такие полезные ископаемые, как калийные и каменная соли, нефть, торф, сапропель, подземные воды и строительное минеральное сырье. Основная общая задача освоения этих полезных ископаемых – наращивание промышленных запасов для обеспечения потребности действующих и создания новых производственных мощностей и анализ возможных экологических последствий разработки месторождений. Ведущие места среди промышленных предприятий занимают ОАО «Беларуськалий», РУП «Производственное объединение «Белоруснефть», ОАО «Белорусский цементный завод», ОАО «Красносельскстройматериалы», ОАО «Кричевцементношифер», ОАО «Доломит», ИООО «Славкалий» и др. [2].

Калийные соли являются одним из самых главных видов минерального сырья Беларуси. Приурочен вид к калиеносной субформации верхнесолевой (фаменской) формации Припятского прогиба. Проблема оценки ресурсов Припятского калиеносного бассейна к настоящему времени в основном решена. Более 60 лет разрабатывалось Старобинское месторождение. Накопленная добыча солей в пересчете на  $K_2O$  за время эксплуатации месторождения составила более 200 млн т. Производство калийных удобрений в последние годы составляет более 5,2 млн т в год, из которых 4,1 млн т идет на экспорт.

Для стабильного функционирования горнодобывающих предприятий в ближней и дальней перспективе уже построены рудники на Нежинском участке Старобинского месторождения, строятся рудники на Петриковском месторождении калийных солей, предусматривается детальная разведка новых участков в Припятском прогибе. Это позволит поддерживать и даже нарастить объемы добычи калийных солей и производства калийных удобрений. При благоприятной конъюнктуре рынка производства калийных удобрений может быть увеличено до 10-11 млн т в год и более [1].

Нежинский горно-обогатительный комбинат на базе Старобинского месторождения калийных солей является крупнейшим инвестиционным проектом, который реализует ИООО «Славкалий» в Любанском районе

Минской области. Это второе предприятие в Беларуси по добыче калийной руды и производству калийных удобрений. Мощность – до 2 млн. тонн хлорида калия в год. Продуктовая линейка такова: 2 млн тонн в год – мощность производства обогатительной фабрики; 500 тыс тонн – калий хлористый с содержанием полезного компонента 95%; 500 тыс тонн – калий хлористый обеспыленный с содержанием полезного компонента 98%; 1 млн тонн – калий хлористый гранулированный [4].

Вместо традиционного буровзрывного метода ИООО «Славкалий» выполняет проходку шахтных стволов механизированным способом с помощью уникальных для Европы стволопроходческих комплексов SBR, изготовленных в Германии специально для белорусского проекта. Технология не имеет аналогов в Европе: она заменяет ручной труд в шахте, не требует применения взрывчатки, высокоэффективна и экологична. Комплексы развивают скорость в забое до 4,5 метров в сутки, что почти вдвое быстрее в сравнении с традиционным буровзрывным способом.

На обогатительной фабрике добытая сильвинитовая руда перерабатывается для выпуска калийного удобрения. Более распространенным в мире является флотационный метод обогащения. Однако на Нежинском горно-обогатительном комбинате применяется галургия. Во-первых, это продукты с однородным и регулируемым составом; во-вторых, технологическое извлечение хлорида калия из руды на 2-4% выше, чем при флотационном способе обогащения; в-третьих, хлористый калий с содержанием основного компонента от 95 до 98%; в-четвертых, продукт белого цвета, его можно окрашивать в любой цвет с учетом требований потребителей; и наконец, это более экологичный процесс обогащения: в отходах производства не содержится токсичных органических примесей, что дает возможность использовать их в промышленности [5].

На этапе проектирования специалисты уделили особое внимание вопросам экологии: подъездная дорога к Нежинскому горно-обогатительному комбинату проложена вдоль лесного массива без ущерба для него.

Согласно выводам строительного проекта «Оценка воздействия на окружающую среду», который проводился ООО «ПассатПроект» в 2018 году (Заказчик ИООО «Славкалий»), разработка Центрального участка месторождения «Неволожское» не приведет к существенному воздействию на окружающую природную среду данной местности. Проектные решения с точки зрения охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов оцениваются как достаточные для обеспечения благоприятности состояния окружающей среды. При правильной эксплуатации и обслуживании карьерного транспорта, при реализации предусмотренных природоохранных мероприятий, при строгом производственном экологическом контроле негативное воздействие планируемой деятельности на окружающую природную среду будет

незначительным – в допустимых пределах, не нарушающих способность компонентов природной среды к самовосстановлению; на здоровье населения будет незначительным [5].

Таким образом, минерально-сырьевой потенциал Беларуси позволяет обеспечить хозяйственно-производственные потребности экономики страны по многим видам сырья, в частности, по химическому и агрохимическому сырью. В ходе строительства Нежинского горно-обогатительного комбината используется мощный сырьевой, научно-технический и кадровый потенциал государства. Это позволит Беларуси стать лидером на мировом калийном рынке, существенно усилив ее экономическую безопасность.

Сегодня перед научными и производственными коллективами геологов стоят задачи по поддержанию и развитию сырьевой базы действующих предприятий, потребляющих минеральные ресурсы, и по выявлению и освоению новых видов полезных ископаемых. На это нацелены и соответствующие подпрограммы и разделы выполняющейся Государственной программы «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов» [3].

1. Геология и минерально-сырьевые ресурсы запада Восточно-Европейской платформы: проблемы изучения и рационального использования: материалы Междунар. научн. конф., посвященной 215-летию со дня рождения И. Домейко, г. Минск, 31 июля – 3 августа 2017 г. / Нац. акад. наук Беларуси [и др.] ; редкол.: А.К. Карабанов [и др.]. – Минск : СтройМедиаПроект, 2017. – 372 с. 2. Природные ресурсы и их рациональное использование в Республике Беларусь/ Материалы для членов информационно-пропагандистских групп. 21 июня 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lyuban.minsk-region.by/ru/2018edi/> – Дата доступа: 21.04.2020. 3. Государственная программа «Охрана окружающей среды и устойчивое использование природных ресурсов на 2016-2020 годы» / Сайт Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://minpriroda.gov.by/ru/gosprog/> – Дата доступа: 23.04.2020. 4. Сайт Славкалий [Электронный ресурс].– Режим доступа: <https://slavkaliy.com/> – Дата доступа: 23.04.2020. 5. Строительный проект «Оценка воздействия на окружающую среду». ООО «ПассатПроект» [Электронный ресурс].– Режим доступа: <https://slavkaliy.com/upload/iblock/0ea/0ea5eb501bcdd9073f76521da0b5c1b7.pdf/> – Дата доступа: 23.04.2020.

## УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА РІЗНИХ ІЄРАРХІЧНИХ РІВНЯХ

## СУЧАСНИЙ «МЕНЕДЖЕР З ПЕРСОНАЛУ»: ВИМОГИ І ПРОПОЗИЦІЇ РОБОТОДАВЦІВ

Обираючи освітню програму для навчання в університеті, важливо дізнатися, чи великими є шанси на працевлаштування за освітою, чи відповідають особливості роботи особистим побажанням, а також, які дані про себе зазначати в резюме, щоб сподобатись роботодавцю. Одним із джерел такої інформації є Інтернет-сайти вакансій.

Зважаючи на зростання важливості компетенцій управління людьми в публікаціях експертів міжнародного ринку праці [1, 2], протягом 4 місяців 2020 року здійснювався аналіз оголошень роботодавців за вакансіями з групи «Менеджер з персоналу» на сайті Work.ua (рис.1).



Рис.1. Динаміка нових оголошень за посадами групи «Менеджер з персоналу» на Work.ua за січень – квітень 2020 року, од.

До вибірки потрапило 2426 оголошення за посадами «Менеджер з персоналу», «HR-менеджер», «Кадровик», «Менеджер з навчання персоналу», «Менеджер з мотивації». Вони переважно подавались підприємствами сфери торгівлі з кількістю працюючих 50-250 працівників.

До настання карантину в Україні за цією групою посад актуальними в середньому щодня було 170 оголошень, а у квітні – близько 100. Найбільше вакансій спостерігалось за посадою «Менеджер з персоналу» та її англломовним відповідником «HR-менеджер». На цих посадах роботодавці переважно очікують від працівників виконання усього спектру функцій з

управління персоналом підприємства (табл.1). Разом з тим, зі штатних розписів українських підприємств досі не зникла посада кадровика, хоча її актуальність уже порівняно невелика (до 20% усіх вакансій групи). В багатьох вакансіях очікується, що кадровики теж мають виконувати широкий спектр функцій, окрім кадрового діловодства (табл.1).

Таблиця 1  
Кількість вакансій за посадами групи «Менеджер з персоналу» на Work.ua за січень – квітень 2020 року за основними функціями, од.

Основні функції	Назви вакансій				
	Менеджер з персоналу	HR-менеджер	Кадровик	Менеджер з навчання персоналу	Менеджер з мотивації
Контроль и підтримка всіх HR-процесів	248	223	102	42	4
Формування звітності, HR-аналітика для керівників	195	108	145	36	3
Оцінка персоналу	312	130	127	47	3

Серед бажаних характеристик кандидатів на посади «Менеджер з персоналу» роботодавці найчастіше зазначають вищу (економічну, психологічну) освіту, навички проведення співбесід або тренінгів, вміння працювати з програмами Excel, PowerPoint, Word (табл.2).

Найчастіше роботодавці приваблюють потенційних кандидатів на посади групи «Менеджер з персоналу» такими умовами працевлаштування: офіційна зайнятість, стандартний графік роботи, можливість професійного розвитку, корпоративні бонуси, соціальні пільги (табл.3).

Отже, щоб стати успішним менеджером з персоналу з офіційним працевлаштуванням, професійним зростанням і корпоративними бонусами, потрібно здобувати вищу економічну (психологічну) освіту, вивчати стандарти офісні програми та англійську мову.

1. The Future of Jobs Report 2018. Switzerland, Cologny/Geneva, 2018. 147 p. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Future\\_of\\_Jobs\\_2018.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf).

2. Майбутнє ринку праці. Протиборство тенденцій, які будуть формувати робоче середовище в 2030 році. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/workforce-of-the-future-ukr.pdf>.

Таблиця 2  
Кількість вакансій за посадами групи «Менеджер з персоналу» на Work.ua за січень – квітень 2020 року за основними вимогами до кандидатів, од.

Основні вимоги	Назви вакансій
----------------	----------------

	Менеджер з персоналу	HR-менеджер	Кадровик	Менеджер з навчання персоналу	Менеджер з мотивації
Вища освіта (економічна, психологічна)	395	229	234	70	6
Відмінне знання програм Excel, PowerPoint, Word;	258	127	164	31	5
Володіння англійською мовою	130	111	22	17	...
Навички проведення співбесід/ тренінгів	93	70	35	31	...
Вік до 45 років	30	19	12	2	0
Досвід роботи в HR від 3 років	20	39	17	5	...

Таблиця 3

Кількість вакансій за посадами групи «Менеджер з персоналу» на Work.ua за січень – квітень 2020 року за складовими мотиваційної пропозиції, од.

Складові мотиваційної пропозиції	Назви вакансій				
	Менеджер з персоналу	HR-менеджер	Кадровик	Менеджер з навчання	Менеджер з мотивації
Офіційне оформлення	253	132	140	55	4
Корпоративні бонуси	179	87	45	24	3
Можливість професійного розвитку	158	108	81	20	1
Соціальні пільги	80	36	20	147	2
Медичне страхування	48	34	33	15	1
Ненормований робочий день	24	22	5	3	0

**Басовець Ю.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)  
*Науковий керівник: к.е.н., доцент Самолюк Н.М.*

## **РІВЕНЬ ЩАСТЯ ЯК ІНДИКАТОР УСПІХУ**

Генеральною Асамблеєю ООН, з метою просування ідеї прагнення до благополуччя кожного мешканця планети, ще у 2012 році було проголошено 20 березня Міжнародним днем щастя. Останнім часом все більше політиків пропонують оцінювати рівень щастя та добробуту населення для визначення успішності країни, вважаючи їх «новими ВВП». Девід Камерон, колишній прем'єр-міністр Великої Британії, сказав: «Настав час визнати, що є дещо важливіше за гроші, та фокусуватися не тільки на ВВП, але й на загальному добробуті».

Вимірювати щастя, добробут та якість життя населення першими розпочали міжнародні організації розраховуючи такі показники, як Індекс світового щастя (World Happiness Report), Міжнародний/всесвітній індекс щастя (Happy Planet Index), Індекс людського розвитку, Індекс якості життя, Індекс процвітання, Індекс соціального прогресу та ін. [3]. Найчастіше для рейтингування країн за рівнем щастя використовують саме два перших індекси.

Всесвітній індекс щастя (Happy Planet Index), запропонований британського дослідницького центру New Economic Foundation, базується на показниках економічного добробуту, нерівності мешканців кожної країни, тривалості їх життя в співвідношенні з кількістю споживаних природних ресурсів [4]. Водночас, Індекс Світового щастя (World Happiness Report) ООН включає такі показники добробуту, як рівень ВВП на душу населення, очікувану тривалість життя, наявність громадянських свобод, почуття безпеки і впевненості в завтрашньому дні, стабільність сімей, гарантії зайнятості, рівень корупції, а також непрямі показники стану суспільства, такі як рівень довіри, великодушність і щедрість. Варто відмітити, що значну частину даного дослідження становлять результати опитувань Міжнародного дослідницького центру Геллапа, який пропонує респондентам в кожній країні оцінити своє відчуття щастя за спеціальною шкалою.

У 2019 році (так само як і у 2018 та 2017 роках) найщасливішою країною світу була Фінляндія індекс щастя якої становить 7,81, на другому місці розмістилася Данія, а на третьому – Швейцарія. Водночас Україна знаходилася ближче до кінця рейтингу – на 121 місці і серед сусідніх країн мала найменше значення індексу щастя – 4,56 (табл.1). Однак, як видно з рис. 1, у 2012 р. українці відчували себе набагато щасливішими на відміну від угорців, про що свідчать відповідно 85 та 107 місця в рейтингу World Happiness Report [5].



Таблиця 1

Порівняння рівня індексу щастя України та деяких європейських країн [5]

Країни	Роки						Відхилення (2019р. - 2012р.)
	2012	2015	2016	2017	2018	2019	
<b>Фінляндія</b>	7,39	7,41	7,47	<b>7,63</b>	<b>7,77</b>	<b>7,81</b>	+ 0,42
Польща	5,82	5,84	5,97	6,12	6,18	6,19	+ 0,37
Словаччина	5,97	6,08	6,10	6,17	6,20	6,28	+ 0,31
Угорщина	4,78	5,15	5,32	5,62	5,76	6,00	+ <b>1,22</b>
Румунія	5,03	5,53	5,83	5,95	6,07	6,12	+ <b>1,09</b>
Молдова	5,79	5,90	5,84	5,64	5,53	5,61	- 0,18
Росія	5,46	5,86	5,96	5,81	5,65	5,55	+ 0,09
Білорусь	5,50	5,80	5,57	5,48	5,32	5,54	+ 0,04
<b>Україна</b>	5,06	4,32	<b>4,10</b>	<b>4,10</b>	<b>4,33</b>	<b>4,56</b>	- <b>0,50</b>
<b>Болгарія</b>	<b>3,98</b>	<b>4,22</b>	4,71	4,93	5,01	5,10	+ <b>1,12</b>

Варто відмітити, що на сьогодні сім держав створили спеціальні органи, уповноважені «просувати щастя у маси», а концепцію колективного щастя розділяють 12 міжнародних організацій і тисячі компаній по всьому світу. Зокрема, за останні п'ять років передові компанії відкрили численні департаменти щастя, запровадивши такі інноваційні посади, як Chief Happiness Officer, Feelgood Manager, Team Happiness Assistant, Team Ambassador. Головними обов'язками таких менеджерів є оцінка рівня щастя працівників, підтримка внутрішніх комунікацій, попередження конфліктів, створення сприятливої атмосфери та підвищення лояльності працівників.

Що стосується нашої країни, то у жовтні 2019 р. в Херсонській області було створено першу в Україні Службу щастя, на яку покладалося вимірювання рівня щастя жителів Херсонщини. Однак, проіснувала дана структура всього лише декілька місяців - до 30 березня 2020 р.

Водночас більш вдалою в Україні є практика щасливого бізнесу, яка реалізується у компаніях DTEK, Interpipe, Watsons, StarLightMedia, «Баядера», «Синево». Незважаючи на це, результати опитування Gallup свідчать, що лише 10% українців щасливі на роботі.

З метою виявлення рівня щастя студентів та працівників Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне) нами було проведено власне маленьке соціологічне дослідження (з використанням Google форми). Серед 26 респондентів 65% становили студенти, а 36% - наймані працівники, при цьому 77% опитаних були у віці до 25 років.

Респондентам пропонувалося оцінити на скільки вони відчувають себе щасливими за шкалою від «0» балів - «абсолютно нещасний» до 10 балів - «надзвичайно щасливий». Як видно з рис. 1. лише 12% опитаних вважають себе надзвичайно щасливими, і 4% – абсолютно нещасними.

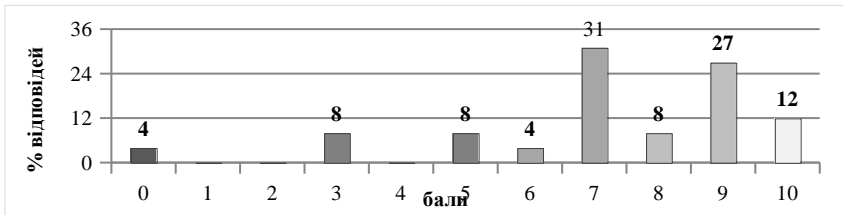


Рис.1. Результати самооцінки респондентами власного рівня щастя

На запитання чи «Задоволенні Ви своїм життя?» лише один респондент відповів: «Так, кайфую від того, як живу». Водночас 66% опитаних в житті все влаштовує, хоча, на їх думку, могло б бути і краще. При цьому, для відчуття щастя: 8% респондентів потребують досягнення дійсно значимої цілі, 30% - будь-якої дрібнички, а 35% - відсутності проблем (рис.2).

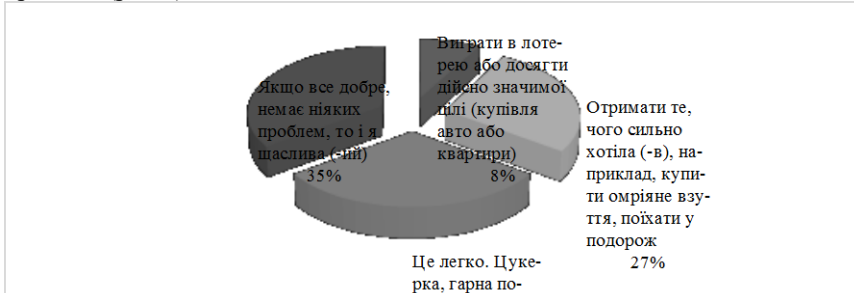


Рис.2. Відповіді респондентів на запитання «Що вам необхідно, щоб відчувати себе щасливим?»

З огляду на отримані результати можна стверджувати, що в цілому всі причетні до НУВГП в більшій мірі є щасливі аніж нещасні. А це відображається у зростанні показників, що характеризують успіх університету.

1. Корпорація щастя. // Бізнес: колективне ділове медіа. – 2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://business.ua/business/3019-korporatsiya-shchastya>
2. Савина І. Как измеряют счастье и в чем его секрет. // Vesti.ua. – 2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://vesti.ua/poleznoe/311757-kak-izmerjajut-schaste-i-v-chem-eho-sekret>
3. Самолук Н.М., Міщук Г.Ю. Взаємозв'язок між рівнем економічного добробуту населення та рівнем його щастя // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов XIV Междун. науч.-практ. конф., УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 24 апреля 2020 г. – Пинск: ПолесГУ, 2020.
4. The Happy Planet Index – Режим доступу: <http://happyplanetindex.org/>
5. The World Happiness Report – Режим доступу: <https://knoema.ru/atlas/topics/Мировые-рейтинги/Мировые-рейтинги/Индекс-счастья?baseRegion=UA>

**Боярчук Х.П.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: к.т.н., доцент Окорський В.П.*

## МОТИВУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ R-ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ

На сучасному етапі розвитку України проблема мотивації має велике значення. Персонал є найскладнішим та специфічним видом ресурсів, що використовує підприємство у своїй діяльності. Ефективність діяльності підприємства у великій мірі залежить від ефективності праці персоналу.

Однією із головних функцій управління на підприємстві є саме мотивація. Підприємство може реалізувати свій потенціал до економічного зростання лише за умов ефектвної мотивації управлінського персоналу.

Науковцями та практиками запропоновано велику кількість різноманітних теорій мотивації, серед яких найбільш поширеними є: теорія мотивації А. Маслоу, Д.МакКлелланда, Ф. Герцберга, теорія очікувань В.Врума, теорія справедливості, мотивація Л. Портера, Е Лоулера, теорія мотивації МакГрегора. Однак існуючі теорії мотивації не можуть пояснити поведінку великої кількості індивідуумів та знайти відповідні інструменти мотивування їхньої діяльності [1].

Одним із головних факторів підвищення ефективності діяльності, досягнення більш високого рівня конкурентоспроможності в сучасних умовах стає вдосконалення системи мотивації персоналу. Саме орієнтація на людський фактор дозволяє отримати значне зростання продуктивності та ефективності праці, сприяє підвищенню рівня капіталізації організації. Проблеми пов'язані із розвитком систем мотивації персоналу, набувають в сучасних умовах особливої актуальності.

У зв'язку з цим, сучасна R-теорія мотивації пропонує розділяти працівників за здатністю ризикувати при прийнятті важливих рішень. Тобто поділити менеджерів як мінімум на три категорії - схильних до ризику, нейтральних та не схильних у своїй роботі до ризику [2].

Також враховуючи те, що в Україні проходять реформи, демократизація суспільства та створення громадянського суспільства, виникають та підсилюються нові потреби. Саме тому є необхідність дослідження схильності працівників до ризику, що доповнить теоретичними знаннями та практичними механізмами менеджмент, як теорію і практику управлінської діяльності [2].

Як показують дослідження, працівник, не схильний до ризику, ніколи ефективно не працюватиме на посаді, яка вимагає прийняття та реалізації рішень з високим рівнем ризику. Такий менеджер у ситуації навіть з незначним рівнем ризику може втратити контроль в управлінні, поведінці

тощо. Тобто керівники з різною схильністю до ризику в різних середовищах виконуватимуть роботу з різним рівнем ефективності [3].

Будь-якому управлінському рішенню властивий певний рівень ризику. Наприклад, щоб отримати результуючий показник завбільшки  $Q_1$ , необхідно прийняти рішення з рівнем ризику  $R_1$ . На рис.1 зображено управлінські рішення із різними рівнями ризику та відповідними результуючими показниками. Точка  $O$  означає: відсутність прибутків та збитків, і відповідно, мінімальне значення ризику для підприємства. У цій точці значення ризику прямує до нуля, однак ніколи нулеві не дорівнюватиме, оскільки за будь-якої діяльності чи бездіяльності об'єктивно існує певний рівень ризику. Ризик можливо мінімізувати за допомогою методів зниження, однак ліквідація ризику зумовлює ліквідацію ще не прийнятого рішення.

Враховуючи це, доцільно для кожної із груп працівників вивести оптимальний рівень ризику, оскільки кожному людину приваблює ризик, однак його оптимальний рівень для конкретного індивідуума дуже відрізняється. Якщо рівень ризику є нижчим за потребу працівника, то рішення прийматиметься безініціативно, а сам працівник буде немотивованим і підприємство не використовуватиме при цьому увесь потенціал працівника. І, навпаки, якщо рівень ризику буде вищий за потребу працівника, то виникне відчуття загрози, стресу, тривоги, і, як наслідок, прийняте рішення може принести втрати для підприємства [3].

Отримані результати функціонування підприємства безпосередньо пов'язані із рівнем економічного ризику. Зокрема, дохідність підприємства і ризик прямо залежать одне від одного, тобто зі зростанням доходу збільшується ризик. Отже, ці категорії є діалектично протилежними: для максимізації доходу організації необхідно працювати в умовах високого рівня ризику. Не ризикуючи, підприємство не має жодного шансу отримати дохід.

Завищувати або занижувати цільові показники недоцільно для підприємства. У разі завищення показників менеджмент орієнтуватиметься на авантюрні індикатори з високим рівнем ризику, що може призвести до відмови від економічно вигідних рішень та підвищить рівень ризику. Зниження рівня показників передбачає прийняття управлінських рішень із ризиком невикористаних можливостей, а отже, із нижчими результатами, що є небажаним [4].

Для більшості підприємств необхідні усі три категорії працівників. Оскільки працівники, не схильні до ризику, ретельно виконуватимуть рутинну роботу та уважно контролюватимуть роботу працівників, схильних до ризику. Також цю проблему можна вирішити так, що керівником підрозділу варто обирати людину, схильну до ризику, а його першим заступником повинна бути людина, не схильна до ризику. Тобто, існування різних категорій працівників на підприємстві забезпечить йому розвиток за вмілого керівництва, особливо в управлінні конфліктами, оскільки таке

співіснування зумовить появу нових ідей, пропозицій і стане основою для розвитку підприємства за оптимального рівня ризику.

Отже, за R-теорією мотивації слід визначити, які рішення може ефективно приймати кожна із груп працівників, розбити набори рішень за рівнем економічного ризику. Тобто схильні до ризику працівники прийматимуть рішення із ризиком, вищим за середній рівень для конкретного підприємства, нейтральні до ризику – вищим за мінімальний рівень і нижчим за середній рівень ризику, не схильні – із мінімальним рівнем ризику. Одночасно потрібно встановити максимальну межу ризику, враховуючи стратегію підприємства, а також межі для прийняття управлінських рішень працівниками залежно від їхньої схильності до ризику. Внаслідок цього утвориться шкала відповідальності з чітко фіксованими межами, тобто рівнем ризику для кожної із категорій працівників.

1. Грищенко В.Ф. Інноваційні підходи до удосконалення системи мотивації персоналу малих підприємств України у сучасних умовах господарювання [текст] / В.Ф. Грищенко, М.С. Чернова // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2011. - №1. - С.103-112. 2. Подольчак Н.Ю. Розвиток R-теорії мотивації: теоретико-методологічні і методичні засади / Н.Ю. Подольчак. // "Актуальні проблеми економіки". – Київ: Національна академія управління. – №9 (123). - 2011. – С. 33-41. 3. Подольчак Н.Ю. Удосконалення систем менеджменту підприємств шляхом використання R-теорії мотивації / Н.Ю. Подольчак, Н.І. Подольчак // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія 3 "Логістика". - Львів: НУ "Львівська політехніка". - 2011. - № 698. - С. 262-271. 4. Ковальська К.В. Нові підходи до мотивації персоналу в стратегічному управлінні корпораціями / К.В. Ковальська // Формування ринкових відносин в Україні. - 2010. - № 1. - С. 29-33.

Дитина О.М., студентка, Буняк Н. М., к.е.н., доцент (Східноєвропейський Національний університет імені Лесі Українки, м.Луцьк)

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ПОДОЛАННЯ ОПОРУ ІННОВАЦІЯМ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ**

Інноваційна діяльність будь-якого суб'єкта господарювання завжди пов'язана з ризиком; інновації певною мірою є експериментом з непередбачуваним результатом. Управлінськими кадрами вже неодноразово було доведено, що схеми, технології та інструменти управління, які були успішно використані в одних компаніях і мали там приголомшливий успіх, часто зазнають провалу в інших. Це, насамперед, обумовлено унікальністю і неповторністю людського ресурсу. У зв'язку з цим будь-яка організаційна інновація, яка стосується сфери управління персоналом, повинна бути «пророщеною» зсередини компанії, зрозумілою і прийнятною не тільки для менеджерів вищого рівня управління, але й для кожного працівника, якщо вона безпосередньо або опосередковано пов'язана з його професійною діяльністю.

Інновації у сфері управління персоналом здебільшого розглядаються як цілеспрямовані зміни складу функцій, організаційних структур, технології, методів роботи, системи керівництва з метою прискорення або поліпшення вирішення поставлених завдань на основі виявлення закономірностей і чинників розвитку інноваційних процесів на всіх стадіях життєвого циклу продуктів, технологій і організації загалом.

У більшості випадків інноваційний процес обумовлює протиріччя в організації, тим що виводить систему відносин з рівноважного стану; є причиною похідних явищ і далекосяжних економічних наслідків; створює невизначеність; вступає в конфлікт з інституціональним середовищем; породжує явний та прихований опір змінам [1].

Носіями опору є працівники організації, а його джерелом – їхні особистісно-психологічні системи, які протидіють новим знанням і вимогам. Це обумовлено тим, що запропоновані нововведення зменшують або унеможливають задоволення конкретної потреби; співробітник змушений більше ризикувати; цілі співробітників не відповідають цілям розвитку організації тощо.

Основними методологічними принципами подолання опору інноваціям в управлінні персоналом є: різнорівневість інновацій, дозованість інновацій, амбівалентність інновацій, психологічна готовність персоналу до змін [2, с.123-125]. Розглянемо детальніше кожен з них.

Інновації мають різнорівневий характер, оскільки вони можуть використовуватись як на макро-, так і на мікрорівні. Зокрема, на макроекономічному рівні вони позначаються на динаміці зміни структури зайнятості населення в різних секторах економіки, призводять до появи одних спеціальностей і професійного «відмирання» інших. На

мікроекономічному рівні впровадження інновацій торкається питань відповідності технічного рівня нового виробництва та існуючого рівня кваліфікації персоналу, рівня кваліфікації співробітників і рівням їх мотивації, існуючої організаційної структури та реалізованої стратегії тощо. Таким чином, при впровадженні інновацій в діяльність конкретної організації необхідно враховувати як прямий вплив мікрорівня, так і опосередкований вплив макrorівня на її ефективність.

Дозованість інновацій полягає в тому, що їх необхідно впроваджувати поетапно, тому що організація і її працівники можуть витримати лише обмежене число змін в одиницю часу.

Амбівалентний характер інновацій обумовлений тим, що інновації в сфері управління персоналом дуже сильно взаємопов'язані з мотиваційними чинниками, що призводить до того, що один і той же фактор може, як сприяти, так і перешкоджати нововведенням. Тобто впровадження інновацій виступає в ролі природного відбору – кращі фахівці отримують ще більше можливостей, щоб просунутися вперед при освоєнні інновацій, а ті співробітники, які не зможуть адаптуватися і освоїти інновації, автоматично переходять на сходинку нижче свого поточного стану в організації. Водночас психологічна готовність персоналу до впровадження управлінських інновацій є вирішальним фактором забезпечення ефективності цього процесу.

Для забезпечення дієвого і продуктивного впровадження інновацій в організації керівник може або звернутися за допомогою до фахівців зі спеціалізованих консалтингових агентств, або ж проводити впровадження самостійно, керуючись основними методологічними принципами подолання опору змінам.

Загалом, для подолання сил опору інноваційного процесу в межах організації необхідно розробити програму щодо формування інноваційної культури співробітників, яка повинна містити заходи щодо інформування про нововведення, забезпечення обміну інформацією між учасниками інноваційного процесу, усунення асиметрії інформації, зниження ризиків, створення творчої атмосфери.

1. Дибров А.М. Сопrotивление инновационному процессу и его преодоление на уровне организации. *Современные проблемы науки и образования*. 2013. № 2. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=8709> (дата обращения: 20.03.2020).
2. Якимова З.В. Методологические аспекты преодоления сопротивления инновациям в управлении персоналом. *Менеджмент качества и инновации - 2011: тезисы докладов 4-ой региональной научно-практической конференции*. 2011. С. 122-126 URL: <https://www.in-nov.ru/doc/conf-uk-ui-nov-2011.pdf> (дата обращения: 20.03.2020)

**Коваль А.М.**, студент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: к.е.н., доц. Юрчик Г.М.*

## **СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ПРАЦІ**

Значна частка економічно активного населення реалізує свою здатність до праці у сфері найманої праці. Відтак, рівень життя та соціальної безпеки працівників в значній мірі залежить від рівня соціальної відповідальності бізнесу (СВ) на ринку праці. Залучення значного потенціалу бізнесу через механізми корпоративної СВ сприяє стабільній зайнятості, підвищенню рівня життя та зниженню рівня бідності населення, зниженню міграційних втрат тощо.

Значну увагу дослідженню СВ бізнесу в цілому та на ринку праці зокрема приділено в працях вітчизняних науковців, поміж яких І. Акімова, О. Акіліна, О. Балакірева, О. Грішнова, А. Колот, А. Лопатинська, М. Мурашко, Е. Осикіна та ін. Разом з цим, потребують більш глибокого дослідження питання СВ бізнесу саме на ринку праці, адже в умовах загалом низького рівня життя, високого рівня безробіття, значного рівня тінізації соціально-трудових відносин добробут та соціальна безпека працездатного населення в значній мірі визначаються рівнем СВ бізнесу.

Для сучасного бізнесу більшості розвинених держав невід'ємною частиною іміджу бізнесу є забезпечення правил корпоративної етики на основі філософії соціальної відповідальності. В Україні посилюється тенденція інтеграції до європейських та світових ринків. Однак, відсутність збігання стандартів побудови та ведення бізнесу, комплексного вивчення та втілення практики соціально відповідального бізнесу заважає входженню українського бізнесу у міжнародне ділове товариство [1].

Одним із важливих індикаторів СВ бізнесу на ринку праці є рівень заробітної плати. Протягом 2014-2018 рр. середньомісячна ЗП в Україні невинно зростала та у 2018 р. склала близько 8,9 тис. грн. При цьому темпи зростання номінальної ЗП протягом 2014-2018 рр. були досить значними та варіювали в межах від 6,0 до 37,1%. Однак, в дійсності аналіз середньої ЗП в номінальному вираженні в умовах інфляції не є об'єктивним. Дослідження темпів зростання реальної ЗП свідчить, що у 2014-2015 рр. в Україні мало місце суттєве її зниження відповідно на 6,5% та 20,2% (рис. 1). Це є свідченням недостатньої СВ бізнесу перед власним персоналом в умовах інфляції.

Аналіз структури витрат на робочу силу (рис. 2) свідчить, що у 2018 р. основну частку витрат роботодавців склали ті, які формують базову складову соціального пакету (необхідність виконання якого визначена законодавством).



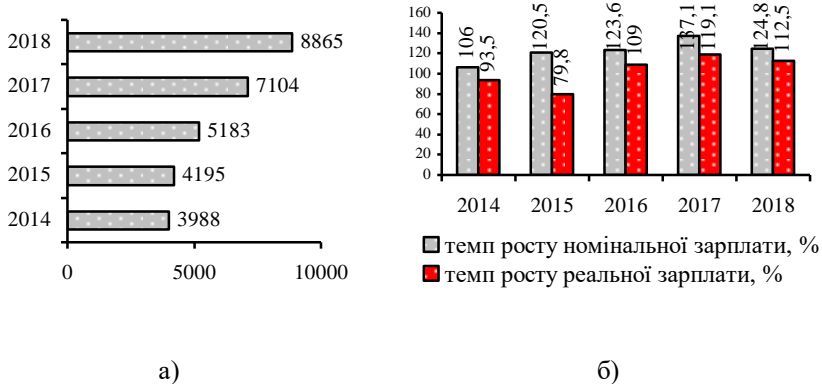


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати в Україні: а) грн./місяць; б) темп зростання, % до попереднього року [4,5]

На перший погляд, частка витрат на соціальне забезпечення працівників є досить значною (17,7%), проте 93% з вказаних витрат складає єдиний соціальний внесок, а 7% - допомога по тимчасовій непрацездатності за рахунок коштів роботодавців, обов'язковість виконання яких нормативно визначена. В той же час, частка витрат на інші напрями соціального захисту працівників, які формують вектор добровільної СВ роботодавців, є досить низькою (3% в загальних витратах).

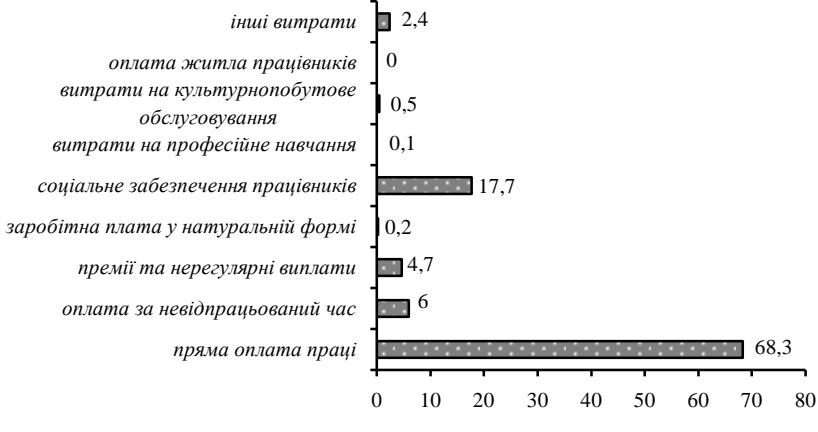


Рис. 2. Структура витрат бізнесу на робочу силу у 2018 р., % до всього витрат [0]

Загалом, можна констатувати, що рівень СВ бізнесу на національному ринку праці за показником структури витрат на робочу силу, відповідає лише рівню визначеному чинним законодавством та обмежується переважно системою загальнообов'язкового державного соціального страхування.

В певній мірі доповненням до інших статистичних показників для оцінювання СВ бізнесу на ринку праці може слугувати частка оплати праці в структурі ВВП у порівнянні з валовим прибутком. Як свідчать статистичні дані (рис. 3) протягом останніх років частка заробітної плати у структурі ВВП суттєво знизилась (з 50,2% у 2012 р. до 39,2% у 2017 р.), в той час як частка валового прибутку суттєво зросла (з 36,9% у 2012р. до 45,1% у 2017р.).

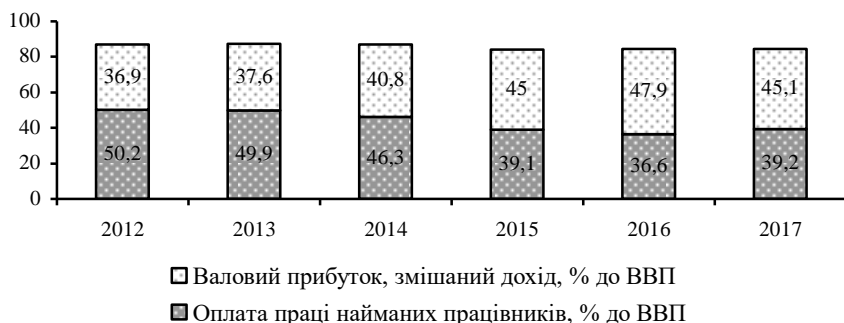


Рис. 3. Розподіл ВВП за категоріями доходу між найманими працівниками та роботодавцями [0]

Це є свідченням суттєвого зниження представництва інтересів найманих працівників при розподілі доданої вартості, а відтак – зниження СВ бізнесу перед власними працівниками.

Таким чином, попри наявність певних позитивних зрушень щодо оплати праці найманих працівників, все ж, на жаль, можна констатувати, що рівень СВ бізнесу на національному ринку праці залишається досить низьким.

1. Акімова І., Осыкіна Е. Быть или не быть бизнес мену ответственным перед обществом // Зеркало неде ли. — 2006. — 13 березня. — №9. 2. Валовий внутрішній продукт за категоріями доходу. Офіційний сайт Державної служби статистики України. / Національні рахунки. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> 3. Витрати на робочу силу за 2018 рік. Статистичний збірник. Офіційний сайт Державної служби статистики України - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> 4. Оплата праці та соціально-трудові відносини. Офіційний сайт Державної служби статистики України. / Національні рахунки. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> 5. Праця в Україні у 2018 році: Статистичний збірник. Офіційний сайт Державної служби статистики України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Комар С.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)  
*Науковий керівник: к.е.н., доцент Юрчик Г.М.*

## **ТІНЬОВА ЗАЙНЯТІСТЬ ЯК ЗАГРОЗА СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕЦИ В УКРАЇНІ**

Тінізація ринку праці та зайнятості населення є серйозним викликом для розвитку суспільства, як в окремо взятій країні світу, так і в глобальних масштабах. Дані Міжнародної організації праці (МОП) свідчать, що в країнах, що розвиваються, в яких доходи населення є низькими або середніми, понад 50% робочої сили охоплено неформальними трудовими відносинами. Саме ці країни мають найбільшу питому вагу на світовому тіньовому ринку праці. За оцінками Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), у світовій економіці нараховується 1,2 млрд. офіційних робочих місць, тоді як 1,8 млрд. осіб зайняті в неформальному секторі [0, с. 163]. На жаль, Україна належить до групи держав з високим рівнем тінізації зайнятості. Це призводить до ряду негативних наслідків, поміж яких особливе значення має загроза соціальної безпеки.

Проблематика тінізації ринку праці та зайнятості традиційно перебуває в центрі наукових досліджень. Особливо помітні доробки у відповідній сфері наукових пошуків належать І. Гнибіденко, Е. Лібановій, О. Макаровій, П. Саблук, М. Соколик, В. Юрчишину та ін. Однак, зважаючи на те, що цей сегмент ринку праці є дуже рухливим, він потребує постійного моніторингу і виявлення загрозливих тенденцій.

Кількісну оцінку тіньової зайнятості наводить Державна служба статистики за результатами вибіркового обстеження домогосподарств. Зокрема, за вказаними даними частка працюючих в «тіні» на ринку праці України протягом 2010-2018 рр. варіювала в межах 21,6-26,2% (рис. 1). Порівнюючи тенденції розвитку легальної та тіньової зайнятості в Україні, слід відмітити їх протилежну спрямованість. Тобто, зростання рівня тіньової зайнятості супроводжується зниженням рівня формальної зайнятості населення і навпаки. Показово, що протягом 2010-2018 рр. практично кожен четвертий-п'ятий працюючий в Україні був охоплений тіньовою зайнятістю.

Розрахунок рівня соціальної безпеки в Україні здійснює Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства як складової економічної безпеки. Як свідчать дані (табл. 1), рівень соціальної безпеки в Україні є достатньо низьким (на протязі 2010-2018 рр. варіював від 56 до 64%). Показово, що протягом 2014-2016 рр. він суттєво знизився і лише окреслив тенденцію до зростання з 2017 року.

Безумовно, значний рівень тінізації зайнятості на національному ринку праці негативно впливає на рівень соціальної безпеки.

Коефіцієнт кореляції =  $-0,3103$

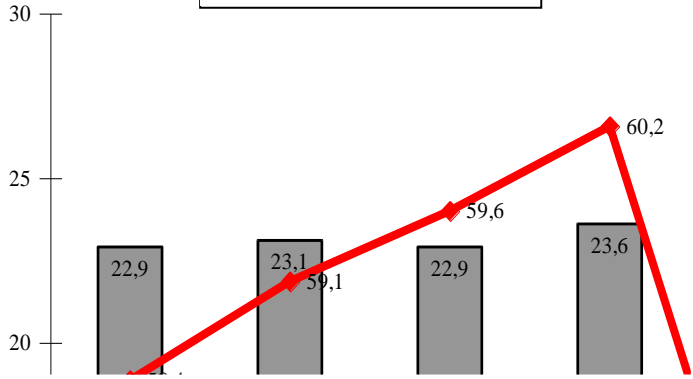


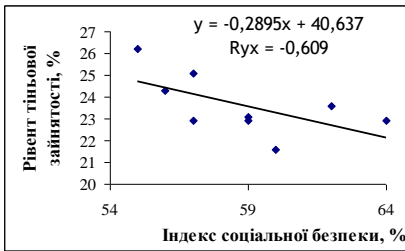
Рис. 1. Динаміка рівнів формальної та тіньової зайнятості в Україні [3]

Таблиця 1

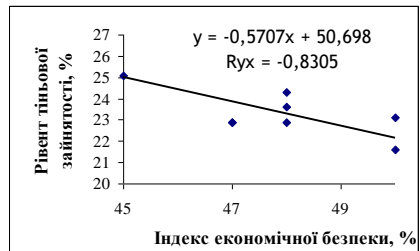
Індекси соціальної та економічної безпеки в Україні, 2010-2018 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Індекс соціальної безпеки, %	57	59	64	62	57	55	56	59	60
Інтегральний рівень економічної безпеки, %	47	50	47	48	45	44	48	48	50

Кореляційний аналіз взаємозв'язку між показниками безпеки та рівнем неформальної зайнятості в Україні (рис. 2) свідчить, що між ними існує обернений зв'язок. Зокрема, зростання рівня тіньової зайнятості є фактором зниження соціальної ( $R_{yx} = -0,609$ ), а також економічної безпеки ( $R_{yx} = -0,8305$ ) і навпаки.



а)



б)

Рис. 2. Лінія та рівняння регресії, що відображають зв'язок між: рівнем тіньової зайнятості та: а) рівнем соціальної безпеки; б) рівнем економічної безпеки

Тобто, тіньова зайнятість первинно знижує економічну безпеку, а вторинно - соціальну. При цьому кореляційний аналіз (табл. 2) свідчить, що тіньова зайнятість демонструє наявність оберненого зв'язку із показниками рівня життя і доходів населення, диференціації населення за доходами.

Таблиця 2

Оцінювання щільності зв'язку між рівнем тіньової зайнятості та показниками соціально-економічного розвитку [2]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Коефіцієнт кореляції
<b>Обернений зв'язок</b>										
Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими 75 відсотків медіанного рівня загальних доходів, %	24,1	24,3	25,5	24,5	23,4	22,9	23,5	24,4	24,7	-0,822
Відношення середньомісячної номінальної заробітної плати до прожиткового мінімуму на одну працездатну особу, разів	2,4	2,6	2,7	2,7	2,9	3	3,2	4	4,6	-0,389
Обсяг видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я, % до ВВП	4,13	3,76	4,14	4,2	3,6	3,57	3,17	3,43	3,26	-0,100
Обсяг видатків зведеного бюджету на освіту, % до ВВП	7,4	6,63	7,23	7,2	6,31	5,74	5,43	5,96	5,9	-0,328
Рівень злочинності (кількість злочинів на 100 тис. осіб населення)	1100	1136	980	1237	1165	1317	1386	1230		0,573
Рівень зайнятості населення у віці 15 - 70 років, відсотків населення відповідної вікової групи	58,4	59,1	59,6	60,2	56,6	56,7	56,3	56,1	57,1	-0,318
Індекс реальної заробітної плати, % до попереднього року	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5	79,8	109,0	119,1	112,5	-0,915
Децильний коефіцієнт диференціації загальних доходів, разів	2,8	2,7	2,8	2,7	2,6	2,7	2,5	2,6	2,9	-0,562
Децильний коефіцієнт фондів, разів	5,1	4,9	4,6	4,6	4,4	4,5	4,2	4,5	4,7	-0,500
Коефіцієнт концентрації доходів (Джині)	0,249	0,243	0,233	0,237	0,226	0,227	0,22	0,232	0,238	-0,615
Реальний наявний дохід, у відсотках до відповідного періоду попереднього року	117,1	108	113,9	106,1	88,5	79,6	102	110,9	110,9	-0,915
Приріст фінансових активів населення (заощадження, грошові вклади та позики), % до сукупних доходів	8,5	8,8	8,4	8,5	-8,3	-10,8	-2,5	3,2	3,7	-0,816
Частка заробітної плати та підприємницького доходу в сукупних доходах домогосподарств, %	53,7	53,5	54,9	54,7	54	52,7	51,9	52,4	60,5	-0,603
<b>Прямий зв'язок</b>										
Коефіцієнт заміщення середньої заробітної плати пенсією за віком, %	46,2	43,7	41,2	44,6	43,7	37,5	32,6	25,5	28,8	0,237
Абсолютний критерій (доходи нижче фактичного прожиткового мінімуму)	-	-	-	-	-	51,9	51,1	34,9	27,6	0,929
Частка пенсій, стипендій, соціальних допомог у структурі сукупних доходів домогосподарств, %	25,8	25,5	27,1	27,1	27	25,2	23,1	20,2	19,9	0,433
Частка витрат на продовольчі товари в споживчих грошових витратах домогосподарств, відсотків	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1	49,8	47,9	47,7	0,752

Таким чином, тіньова зайнятість поляризує населення за доходами, обумовлює прояв цілого ряду інших негативних соціально-економічних явищ та процесів (злочинність, соціальна спрямованість видаткової частини бюджету тощо).

1. O'Higgins, N. (2017), "Rising to the youth employment challenge", New evidence on key policy issues, ILO Geneva, Switzerland. 2. Макроекономічна статистика. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> 3. Оплата праці та соціально-трудові відносини. Офіційний сайт Державної служби статистики України. / Національні рахунки. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Костюк В.А.**, студент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Роцик І.Р.*

## ПРОФЕСІЯ «БІЗНЕС-АНАЛІТИК» ОЧИМА РОБОТОДАВЦІВ

З розвитком економічних відносин відбуваються зміни на ринку праці: з'являються вакансії із новими назвами, такими як бізнес-аналітик.

Основним завданням вищої школи є реагування на зміни ринку праці, впровадження нових освітніх програм, врахування в змісті освітньої підготовки запитів роботодавців до майбутніх випускників, здійснення профорієнтації на основі реальних пропозицій роботодавців для кандидатів на вакансії.

Для формування висновків про те, які вимоги до кандидатів на посаду бізнес-аналітика висувають підприємці та які умови праці пропонують для потенційних кандидатів, протягом 3 місяців 2020 року здійснювався аналіз оголошень роботодавців на популярному сайті Work.ua (рис.1).

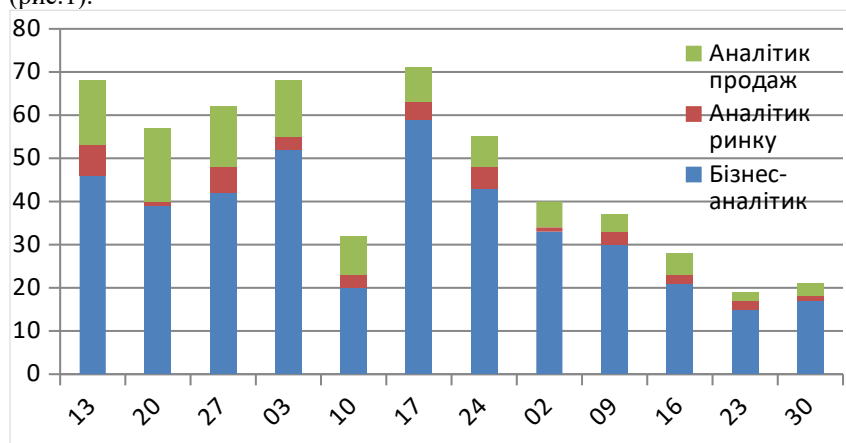


Рис.1. Динаміка нових оголошень за посадами «Бізнес-аналітик», «Аналітик ринку», «Аналітик продажів» на Work.ua за січень – березень 2020 року, одиниць

До вибірки потрапило 558 оголошень за посадами «Бізнес-аналітик», «Аналітик ринку», «Аналітик продажів». Найбільше нових оголошень спостерігалось на початку року (до настання карантину в Україні). В середньому щодня актуальними було 50 оголошень за аналізованими посадами. 70% посад цієї групи стосуються вакансій «Бізнес-аналітик». Більшість вакансій цієї групи виникають у великих містах: Київ, Дніпро, Харків. Основними видами діяльності, які потребують в штат

«Бізнес-аналітиків», «Аналітиків ринку», «Аналітиків продажів», є: «ІТ, комп'ютери, Інтернет», «Фінанси, банк», «Маркетинг, реклама, PR», «Адміністрація, керівництво середньої ланки», «Логістика, склад, ЗЕД», «Бухгалтерія, аудит».

До основних функцій «Бізнес-аналітика» роботодавці відносять: підготовку та надання аналітичної інформації для прийняття бізнес-рішень; розробку і формування управлінської та аналітичної звітності; взаємодію з клієнтами для вивчення інформації необхідної в реалізації бізнес-задач; аналіз, опис та здійснення контролю за виконанням бізнес-процесів, їх оптимізація; аналіз, тестування процесів і функціоналу використаних систем і складання пропозицій щодо їх оптимізації (табл.1).

Таблиця 1

Розподіл вакансій за посадами «Бізнес-аналітик», «Аналітик ринку», «Аналітик продажів» на Work.ua за січень – березень 2020 року за основними функціями, одиниць

Основні функції	Назви вакансій					
	Бізнес-аналітик		Аналітик ринку		Аналітик продаж	
	+	-	+	-	+	-
Підготовка та надання аналітичної інформації для прийняття бізнес-рішень	415	2	37	1	70	33
Розробка і формування управлінської та аналітичної звітності	400	17	36	2	100	3
Взаємодія з клієнтами для вивчення інформації необхідної в реалізації бізнес-задач	397	20	37	1	45	58
Аналіз, опис та здійснення контролю за виконанням бізнес-процесів, їх оптимізація	390	27	35	3	60	43
Аналіз, тестування процесів і функціоналу використаних систем і складання пропозицій щодо їх оптимізації	385	32	20	18	50	53

Перевагу на посади «Бізнес-аналітика» роботодавці віддають кандидатам (табл.2): віком до 30 років; із закінченою вищою освітою, досвідом роботи від 1 року, досвідом розробки та аналізу програмного забезпечення, без досвіду роботи в ІТ, із знанням інструментів бізнес-аналізу, пакету MS Office, програми 1С, без знання англійської мови на достатньому рівні.

Основними складовими мотиваційної пропозиції роботодавця є (табл.3): повна зайнятість, стандартний графік роботи, оплата лікарняних та відпускних, навчання та професійне зростання, заробітна плата більша 5000 грн. Разом з тим, у понад третині вакансій вказана заробітна плата перевищує 15000 грн.

Таблиця 2

Розподіл вакансій за посадами «Бізнес-аналітик», «Аналітик ринку», «Аналітик продажів» на Work.ua за січень – березень 2020 року за основними вимогами до кандидатів, одиниць

Вимоги до кандидатів	Назви вакансій					
	Бізнес-аналітик		Аналітик ринку		Аналітик продаж	
	+	-*	+	-*	+	-*
Вік до 30 років	380	37	32	6	70	33
Закінчена вища освіта	255	162	30	8	90	13
Досвід роботи аналітиком від 1 року	210	207	28	10	70	33
Досвід розробки та аналізу технічного завдання	370	47	35	3	95	8
Досвід роботи в ІТ	150	267	10	28	30	73
Знання інструментів бізнес - аналізу	400	17	18	20	85	18
Досконале знання пакету MS Office	407	10	37	1	90	13
Знання програми 1С	240	177	36	2	101	2
Знання англійської мови на достатньому рівні	160	257	15	23	50	53

\* - «мінус» за вимогою «вік» означає до 45 років, «досвід роботи аналітиком» - від 3 років.

Таблиця 3

Розподіл вакансій за посадами «Бізнес-аналітик», «Аналітик ринку», «Аналітик продажів» на Work.ua за січень – березень 2020 року за складовими мотиваційної пропозиції, одиниць

Складові мотиваційної пропозиції		Назви вакансій		
		Бізнес-аналітик	Аналітик ринку	Аналітик продаж
Графік роботи	Пн-Пт, з 9:00 - 18:00	410	37	99
	Пн-Сб, з 9:00 – 18:00	7	1	4
Вид зайнятості	Повна	390	27	101
	Неповна	25	8	1
	Дистанційна	2	3	1
Лікарняні та відпустка згідно з КЗпП		417	38	103
Навчання та професійне зростання	Передбачено	410	35	85
	Непередбачено	7	3	18
Заробітна плата (за місяць)	Від 5000 грн.	290	17	65
	Від 15000 грн.	127	21	38



**Мазур Н.О.**, к.е.н., доцент, **Гнатюк І.М.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ОСНОВІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРИВАЛОСТІ ВІДПОЧИНКУ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ**

Одним з ключових аспектів реалізації соціально-трудових відносин на усіх рівнях є регулювання співвідношення між робочим часом найманих працівників та часом їхнього відпочинку.

Часом відпочинку вважається той проміжок часу, протягом якого працівник згідно із законодавством та локальними нормативними актами вільний від виконання трудових обов'язків і який він використовує на власний розсуд. У кожній державі загальними для всіх працівників днями відпочинку є передбачені законодавством вихідні та святкові дні, а також дні щорічної оплачуваної відпустки.

Конституцією нашої держави передбачено, що кожна людина, яка працює, має право на відпочинок [1]. Зокрема, ст.45 цього нормативного акту гарантовано, що працівник має право відпочивати у святкові дні, а також йому мають щотижня надаватися вихідні дні, та щорічно – оплачувані відпустки.

Кодексом законів про працю України задекларовано, що протягом року робота не здійснюється в 11 святкових днів. У випадку, коли святковий день співпадає з вихідним днем, вихідний день переноситься на наступний після святкового або неробочого. Також для працівників передбачені щорічні відпустки. Щорічна основна відпустка надається працівникам тривалістю не менше як 24 календарних дні за відпрацьований робочий рік, який відлічується з дня укладання трудового договору. Особам віком до вісімнадцяти років державою гарантована щорічна основна відпустка тривалістю 31 календарний день. Для деяких категорій працівників може бути передбачена інша тривалість щорічної основної відпустки, але вона не може бути меншою від задекларованої чинним законодавством. Для відпочинку працівників щотижня передбачені вихідні дні. Зокрема, при п'ятиденному робочому тижні працівникам надаються два вихідних дні, а при шестиденному робочому тижні – один вихідний день. Загальним вихідним днем є неділя. Другий вихідний день при п'ятиденному робочому тижні, якщо він не визначений законодавством, встановлюється графіком роботи підприємства, установи, організації, погодженням з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником) підприємства, установи, організації, і, як правило, має надаватися підряд з загальним вихідним днем [2].

Загалом в Україні працівник може щороку розраховувати на відпочинок мінімум 86 днів при п'ятиденному робочому тижні та 139 днів – при шестиденному.

Тепер порівняємо, скільки днів відпочинку для працівників передбачено законодавством інших країн світу.

За даними Eurofound, в середньому європейці мають 25,2 днів оплачуваної відпустки на рік. У «п'ятнадцятці» ЄС та в Норвегії цей показник становить 26,5 дня. Однак існує значна диференціація тривалості відпустки у різних країнах Європи. Зокрема, у Швеції термін оплачуваної відпустки становить 33 дні, а в Греції – 23 (табл.1).

Таблиця 1

Середня тривалість оплачуваної відпустки  
у країнах Європи (на основі [3])

Місце в рейтингу	Країни	Середня тривалість відпустки, днів/рік
1	Швеція	33
2	Данія, Німеччина	30
3	Італія, Люксембург	28
4	Нідерланди	26
5	Австрія, Великобританія, Норвегія, Фінляндія, Франція, Чехія	25
6	Ісландія, Португалія	24
7	Греція	23
8	Румунія, Словаччина	21
9	Естонія, Кіпр	20

Отже, в Європі найкоротші відпустки, тривалістю 20 днів, встановлено в Естонії.

Проте найкоротші відпустки у світі мають канадці та китайці. У Канаді мінімальна тривалість відпустки складає 10 днів на рік. Ще є дев'ять встановлених законом святкових днів. У Китаї законодавством також передбачена мінімальна кількість днів відпустки – 10 днів, однак задекларовано на два святкових дні більше, ніж в Канаді. Якщо свято припадає на вихідний день, то наступного місяця працівники зазвичай отримують ще один вільний день (табл.2).

Таблиця 2

Особливості державного регулювання кількості днів відпочинку в країнах з найкоротшою тривалістю відпусток (на основі [4; 5])

Країна	Особливості державного регулювання кількості днів відпочинку
Канада	мінімальна тривалість відпуски – 10 днів; 9 встановлених законом святкових днів.
Китай	мінімальна кількість днів відпуски – 10 днів.
США	єдина країна, де право на відпустку не врегульоване законом. Роботодавці можуть встановлювати власні правила і у середньому пропонують своїм працівникам 15 днів відпуски на рік; 10 святкових днів.

У країнах Європи працівники переважно не обділені щодо днів відпочинку. В Німеччині державою гарантовано 20 днів відпуски. Крім того, залежно від федеральної землі передбачено від 8 до 11 законних святкових днів. Вісім державних свят є загальнонаціональними, і їх відзначають у всіх федеральних землях Німеччини. У Польщі наймені працівники мають право на 13 святкових днів на рік. Для працівників Словаччини передбачено 15 святкових днів, і це одна з найбільших державних гарантій днів відпочинку в Європі. Фінляндія та Франція поділяють друге місце в рейтингу: 30 днів оплаченої відпуски – мінімум, на який можуть розраховувати громадяни. Деякі фінські підприємства закриті упродовж всього липня, бо в цей час клієнти роз'їжджаються на відпочинок. Крім того, у Фінляндії законом передбачено 10 святкових днів.

Лідерами щодо державних гарантій днів відпочинку найманих працівників у світовому рейтингу є Бразилія та Литва. Обидві країни надають працівникам 41 день відпуски та святкових днів. Хоч бразильці мають право також на мінімум 30 днів відпуски, в цій країні на одне свято більше. А в Литві законом передбачено 13 святкових днів і щонайменше 28 днів відпуски.

Однак усім сторонам соціально-трудових відносин необхідно пам'ятати, що надані дні відпочинку приносять задоволення й відновлюють сили найманих працівників для подальшої реалізації їхнього трудового потенціалу залежно не лише від кількості, а й від змістовного наповнення.

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. 2. Кодекс законів про працю України: Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. 3. Трудоголіки та ледарі Європи. URL: <https://life.pravda.com.ua/society/2009/08/6/24317/>. 4. Хто відпочиває найдовше: рейтинг країн за тривалістю відпусток URL: <https://www.dw.com/uk/%D1%85%D1%82%D0%BE-A/g-19451533>. 5. Б.Барабаш. Тривалість відпусток у різних країнах світу. URL: <https://profpressa.com/articles/trivalist-vidpustok-u-riznikh-krayinakh-svitu>.

**Мазур Н.О.**, к.е.н., доцент, **Марчук Б.С.**, студент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ПРОФЕСІЙНИЙ ПРОФІЛЬ ПРАЦІВНИКА СФЕРИ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ (НА ПРИКЛАДІ БАРМЕНА)**

Сьогодні багато студентів починають пошуки роботи та працевлаштовуються ще під час навчання. Одна з найпоширеніших галузей студентської вторинної зайнятості – громадське харчування, а одна з найзатребуваніших професій серед молоді – офіціант.

Офіціант (від латинського *officians* – службовець) – працівник ресторану, кафе, бара, їдальні, закускової, підприємства харчування в туристичних комплексах, готелях і на транспорті, який подає страви відвідувачам [1].

В обов'язки офіціанта входить сервіровка столу, зустріч відвідувачів, ознайомлення їх з меню, у разі потреби – поради у виборі блюд, одержання замовлення, передача замовлень у гарячий і холодний цехи кухні, пробивання чеків на касовому апараті, доставка замовлення відвідувачу, розрахунок з ним, збір використаного посуду.

У світі професія офіціанта має свої різновиди [2]:

офіціант-бармен – офіціант, який виконує також і функції бармена; раннер – помічник офіціанта, він не приймає замовлень, а тільки прибирає прибори і посуд зі столів;

фрілансер – працівник, який не перебуває у штаті закладу, його викликають для додаткової допомоги на великі банкетні або на різні заходи;

офіціант-касир – спеціаліст, який окрім обслуговування в залі відвідувачів працює також з касою та здійснює розрахунок гостей;

старший офіціант – головний серед офіціантів, він здійснює контроль роботи зміни, навчає нових співробітників та обслуговує гостей.

В Україні Класифікатором професій ДК 003:2010 визначено такі різновиди професій офіціантів та буфетників [3]: бариста, бармен, бармен судновий, буфетник, буфетник судновий, готувач молочних коктейлів, готувач напоїв, метрдотель, офіціант, офіціант судновий, сомельє, стюард.

Професія офіціанта вважається майже найдавнішою й існує більше 6 тисяч років. Витоки професії виходять з Давнього Єгипту. Вчені, що займалися вивченням пірамід, відшукали фрески, на яких чітко видні люди, які в спеціальному одязі подавали до столів різноманітні частування, вони і вважаються першими офіціантами.

Сьогодні, щоб влаштуватися на роботу офіціантом переважно не потрібно мати попереднього досвіду і завжди наявна чимала кількість вакансій у будь-якому місті. Водночас, виконання будь-якого виду робіт

вимагає від працівника певних особистісних характеристик та професійних навичок.

Перелік вимог до фізичних, психологічних властивостей людини та необхідних професійних здібностей складає професіограму професії – спеціальну карту, яка містить розгорнутий перелік умов і характеристик трудової діяльності за конкретною професією, її окремих вимог і професійно важливих якостей, якими повинен володіти працівник [4]:

загальні відомості про професію, її соціальне й економічне значення та динаміку, зумовлену розвитком науки і техніки;

виробничу характеристику професії, опис трудового процесу (наводяться назви знарядь праці, за допомогою яких виконується робота, вказується рівень фізичного і психологічного напруження, робоча поза тощо);

санітарно-гігієнічні умови праці з виділенням професійних шкідливих факторів та переліком фізіологічних умов і медичних протипоказань;

перелік обсягу знань і умінь, які необхідні для успішної професійної діяльності з виділенням тих, що визначають професійну майстерність;

характеристику видів і тривалості професійного навчання, можливості підвищення кваліфікації;

психограму, тобто характеристику психологічних вимог професії до людини з виділенням основних і бажаних психічних особливостей, а також психофізіологічних протипоказань.

Основна мета роботи будь-якого офіціанта – якісне обслуговування і забезпечення комфортного проведення часу всіх гостей закладу.

На основі вивчення кваліфікаційно-професійних характеристик різних підвидів професії офіціанта [5] та інтернет-публікацій щодо особливостей даної професії нами складено узагальнену професіограму офіціанта.

### ПРОФЕСІОГРАМА «ОФІЦІАНТ»

*Соціально – економічна характеристика професії.* Галузь національної економіки: громадське харчування. Потреба в працівниках: постійна, сезонна. Географія професії: поширена всюди.

*Виробничу характеристику професії.* Місце роботи: зала. Засоби праці: холодильні камери, напіваавтомати для готування коктейлів, для чищення, нарізки фруктів, змішувачі, міксери, блендер, шейкер, кріющонниця. Предмет праці: обробка продуктів та напоїв. Основні виробничі операції: кулінарна обробка продуктів, різання овочів, фруктів, оформлення напоїв. Мета праці: перетворююча.

*Професійні знання, уміння, навички.* Повинен знати: асортимент, рецептури, технологію виготовлення страв і напоїв; форми складання серветок; правила оформлення столу квітами; види меню, порядок запису страв і напоїв в меню; правила і порядок подавання страв і напоїв, вимоги

до їх оформлення і температури; правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої санітарії та особистої гігієни.

*Санітарно-гігієнічна характеристика професії.* Ступінь ваги і напруженості праці: фізична праця середньої ваги. Обмеження за статтю й віком: відсутні. Змінність: двозмінна. Режим праці та відпочинку: тривалість робочого дня залежить від розпорядку роботи ресторану, кафе. Несприятливі фактори: шум. Медичні протипоказання: захворювання нервової системи, туберкульоз, дальтонізм, порушення психіки, простудні захворювання.

*Вимоги професії до індивідуально психологічних особливостей фахівця.* Нейродинаміка: пристосування за рахунок індивідуального стилю діяльності. Психомоторика: хороша зорова і моторна координація, високий рівень координації руху рук. Сенсорно-перцептивна сфера: розвинута тактильна, м'язова і температурна чутливість, гарний нюх, дотик, смак. Пам'ять: оперативна пам'ять, довільне запам'ятовування, увага. Мислення: наочно діюче мислення. Інтелект: розвитий невербальний інтелект. Емоційно-вольова сфера: немає вимог. Риси характеру: акуратність, витривалість, відповідальність, ввічливість, привітність. Працівник в сфері громадського харчування обов'язково повинен пройти медичну комісію.

Як і кожна професія, робота офіціанта має свої переваги і недоліки. До переваг варто віднести: безліч вакансій та різноманітних пропозицій; прийом на роботу можливий без диплома про вищу освіту; зручний графік, піддається корегуванню; службове харчування; чайові. Мінуси роботи: офіціант несе матеріальну відповідальність за майно закладу; можливі штрафні санкції; велика кількість стресових ситуацій, пов'язаних з не дуже тверезими гостями закладу; пряма залежність від якості роботи шеф-кухара, колег або працівників кухні; часто доводиться працювати в нічні зміни, вихідні та свята.

1. Вікіпедія. Офіціант. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%84%D1%96%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BD%D1%82>.
2. Професія офіціант. URL: <https://workking.ru/uk/proforientatsiya/professiya/ofitsiant.html>.
3. Національний класифікатор України. Класифікатор професій ДК 003:2010. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10>.
4. Поперечна Л.Ю. Комуникативні здібності вчителя як одна з важливих складових його професіограми / Л.Ю.Поперечна. // Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. – 2012. – Вип. 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadps\\_2012\\_1\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadps_2012_1_14).
5. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. URL: <http://www.jobs.ua/ukr/dkhp>.

**Мазур Н.О.**, к.е.н., доцент, **Савчук Н.В.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **КУПВЕЛЬНА СПРОМОЖНІСТЬ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ТА В КРАЇНАХ ЄС**

В Україні, як і в усьому світі, основним доходом найманих працівників є заробітна плата.

Відповідно до чинного законодавства України, заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу [1]. В Україні для всіх працівників, які працюють в режимі повної зайнятості, державою гарантовано виплату мінімальної заробітної плати. Мінімальна заробітна плата – це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці [1]. У 2020 році мінімальна заробітна плата у місячному розмірі в нашій державі становить 4723 гривні [2].

Оскільки Україна прагне стати членом ЄС, доцільно проаналізувати розміри мінімальної заробітної плати в країнах Європи. У січні 2020 року найнижчий розмір мінімальної заробітної плати був у Болгарії, а найвищі – на північному заході Європи. За результатами моніторингу Eurostat усі країни ЄС віднесені до однієї з трьох груп залежно від розміру мінімальної валової (тобто, до вирахування податків) заробітної плати (Таблиця).

Таблиця

Групування країн ЄС за розміром мінімальної заробітної плати (МЗП) (на основі [3; 4])

Групи країн за розміром МЗП	Географічне розташування країн (переважно)	Країни	Євро на місяць (у січні 2020 року)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Країни з низьким рівнем МЗП	Схід ЄС	Болгарія	312
		Латвія	430
		Румунія	466
		Угорщина	487
		Хорватія	546
		Чехія	575
		Словаччина	580
		Естонія	584
		Литва	607
Польща	611		

Продовження таблиці

1	2	3	4
Країни з середнім рівнем МЗП	Південь ЄС	Португалія	741
		Греція	758
		Мальта	777
		Словенія	941
		Іспанія	1050
Країни з високим рівнем МЗП (більше 1500 євро на місяць)	Захід та північ ЄС	Франція	1539
		Німеччина	1584
		Бельгія	1594
		Нідерланди	1636
		Ірландія	1656
		Люксембург	2142
Розмір МЗП не встановлено		Австрія	X
		Данія	X
		Італія	X
		Кіпр	X
		Фінляндія	X
		Швеція	X

Розмір індивідуальної заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

В результаті розмір середньої заробітної плати в Україні у 2019 році становив 10497 грн [5]. В той же час, Топ-7 країн з найвищими середніми зарплатами у Європі у 2019 році виглядає таким чином: Швейцарія – 8563 євро (або 222 тис. грн), Данія – 5879 євро (152,5 тис. грн), Люксембург – 5857 євро (152 тис. грн); Норвегія – 5810 євро (150 тис. грн), Ісландія – 5272 євро (136 тис. грн), Ліхтенштейн – 4968 євро (128,9 тис. грн), Швеція – 4412 євро (або 114 тис. грн) [6].

Однак для кожної людини важлива не стільки номінальна кількість отриманих грошових одиниць, а те, що вона може придбати за зароблені гроші. Існує чимало оригінальних досліджень як науковців, так і журналістів щодо купівельної спроможності заробітної плати в різних країнах на основі конкретного товару.

Основним продуктом харчування для кожної людини вважається хліб. Дослідники, порівнявши середню зарплату у великих містах і вартість звичайного буханця в супермаркетах, з'ясували, скільки хліба можна купити на зарплату в різних країнах. Серед лідерів – австралійці. Тут середньостатистичний мешканець може купити на зарплату майже 2000 буханок на місяць. Японці можуть дозволити собі 1900 «хлібів». В Америці, Європі, Скандинавії цей показник становить у середньому 1500 буханців. В



Україні – 600 буханців. Приблизно так само – в Узбекистані, Ірані, Ямаїці та Болівії [7].

А тепер порівняємо, скільки найбільш поширених продуктів харчування можуть придбати за свою заробітну плату українці та німці, враховуючи, що середня «чиста» зарплата в Німеччині майже у 13 разів більша, ніж в Україні. Десяток найдешевших яєць в Німеччині обійдеться в 2,59 євро. Таким чином, за заробітну плату німця можна купити 8764 яйця. В Україні – 2008 штук, тобто в чотири рази менше. Ціни на хліб заводського виробництва в Німеччині низькі, чого не скажеш про власну випічку супермаркетів. Однак, якщо українець на місячну зарплату може купити 794 кг тостового хліба, то німець – 1923 кг. Картоплю в Німеччині можна купити за 99 центів. Таким чином, німець може в місяць дозволити собі з'їсти 2293 кг картоплі, українець – 940 кг. На середню зарплату в Німеччині можна купити 3290 кг капусти, а в Україні – 1003 кг. Якщо аналізувати купівельну спроможність зарплати на основі м'ясних продуктів, то виявиться, що німець може дозволити собі з'їсти 378 кг курячого філе, а українець – тільки 68 кг. За місячну зарплату німець може придбати 356 кг свинини, тобто у 8 разів більше ніж українець (43 кілограми). Молоко жирністю 2,5% і в Німеччині, і в Україні коштує приблизно однаково. При цьому німець може купити 2,9 тони молока, а українець – лише 230 літрів. Масла жирністю 82% в Німеччині можна купити в місяць 260 кг, а в Україні – всього 27 кілограмів [8]. Якщо не брати до уваги овочів і м'яса, ціни в Німеччині приблизно порівняні з українськими.

Купівельна спроможність заробітної плати є основою для формування трудового потенціалу суспільства й одним з індикаторів якості життя населення. Тому саме завдяки порівняльному аналізу можливостей придбання реальних товарів за кошти, отримані від заробітної плати в Україні та в країнах з високими стандартами життя, можна значною мірою робити висновки про рівень життя в державі та про її готовність до повноцінного входження у Європейське співтовариство.

1. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>. 2. Про Державний бюджет України на 2020 рік: Закон України від 14.11.2019 № 294-IX зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-IX>. 3. Названі мінімальні зарплати в європейських країнах. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2020/02/04/40658895/>. 4. От 300 до 1400 євро. Названі мінімальні зарплати в країнах ЄС. URL: <https://finance.liga.net/ekonomika/novosti /ot-300-1400-evro-nazvany-minimalnye-zarplaty-v-stranah-es>. 5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 6. Зарплата в Україні та ЄС: де і хто отримує більше. URL: <https://www.volynnews.com/news/economics /zarplata-v-ukrayini-ta-yes-de-i-khto-otrymuje-bilshe/>. 7. Скільки коштує хліб у різних країнах світу. URL: <https://gazeta.ua/articles/life/ skilki-koshtuye-hlib-u-riznih-krayinah-svitu/735992>. 8. Ціни на продукти: що можна з'їсти на зарплату в Україні і Німеччині URL: <https://uk.etcetera.media/6881-58.html>.

**Мищук В.А.**, студентка, **Романюк Д.П.**, студент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ**

Засновником поведінкової економічної теорії (ПЕТ) став нобелівський лауреат, американський економіст, професор психології та інформатики Г. Саймон [1]. У 1978 році вченому було присуджено Нобелівську премію з економіки «за новаторське дослідження процесу прийняття рішень в межах економічних організацій». Пізніше праці з поведінкової економіки були відзначені Нобелівським комітетом ще двічі. У 2002 році лауреатами стали психолог Д. Канеман і економіст В. Сміт, котрі довели, що: 1) люди насправді діють не так розумно і раціонально, як це описується в класичних економічних теоріях; 2) психологічні поведінкові помилки, які властиві людській природі, істотно впливають на економічні та бізнесові рішення людини. А у 2017 році було відзначено дослідження Р. Талера, ще одного представника поведінкової економіки. Вивчаючи наслідки обмеженої раціональності, соціальних переваг і відсутності самоконтролю, Р. Талер показав, як ці людські риси здійснюють систематичний вплив на прийняття людиною індивідуальних рішень та на ситуацію на ринку [2].

Аналіз трактувань поведінкової економіки наведених в табл. 1., підтверджує думку, що вона, по своїй суті, є поєднанням економіки і психології.

Таблиця 1

Трактування поняття «поведінкова економіка» [3]

Визначення поняття	Автор
Це напрямок економічної теорії, який займається дослідженням впливу психологічних факторів на рішення людей у різноманітних економічних ситуаціях.	Douglas Bernheim, B. Antonio Rangel
Це галузь економічної науки, що вивчає поведінкові аспекти прийняття економічних рішень, найважливішого етапу управління економічними процесами.	Бегера С. А.
Це наука, яка за допомогою психологічних експериментів формує теорію про прийняття рішень людьми, та досліджує відмінності у тому як люди думають та відчують.	Samson, A.
Це наука, яка вивчає закономірності взаємодії та взаємовпливу економічних чинників та психологічних явищ у регуляції економічної поведінки	Винославська О. В.

В основі поведінкової економіки лежить розуміння того, що людина не завжди робить свій вибір відповідно до можливого оптимального результату, тобто не завжди обирає тільки те, що може собі дозволити.

Таким чином ПЕТ усуває недоліки класичної теорія, котра не враховує можливостей людина робити вибір на основі різноманітних упереджень, надлишкової самовпевненості та навіть під впливом моменту чи власного емоційного стану [4].

З огляду на це, зрозуміло, що значну частину постулатів ПЕТ можна використовувати у сфері управління персоналом. Зокрема, за Дж. Берсіном в кожній людині є власна «архітектура вибору», знаючи і використовуючи яку можна стимулювати людей (в тому числі персонал організації), робити «правильний» вибір [5].

У сфері управління персоналом можна навести багато прикладів, коли вміле маніпулювання очікуваннями працівників призводить до бажаного результату, а саме: підвищення продуктивності праці (виконання і перевиконання планів), ефективної командної роботи, досягнення цілей тощо. Ефективне управління персоналом передбачає безперервне системне прийняття рішень щодо укомплектування підприємства працівниками необхідної кількості та якості, забезпечення максимального використання їх трудового потенціалу за рахунок стимулювання продуктивної роботи, організації розвитку персоналу та налагодження сприятливого соціально-психологічного клімату. Тож керівник постійно стикається із необхідністю «підштовхувати» підлеглих до вибору оптимального варіанту дій для досягнення поставлених цілей [6]. Кожне рішення, прийняте в сфері управління персоналом, кожний розроблений план, програма чи інший документ спонукатимуть працівників поводити себе тим чи іншим чином, що слід враховувати під час їх створення та імплементації. Зокрема, недостатньо пророблене положення про преміювання працівників може призвести до зростання кількісних показників роботи за рахунок якісних і в результаті зросте кількість браку.

Тож, для ефективної роботи колективу, вкрай важливо, підібрати керівником не просто професіонала своєї справи, а ще лідера якого б сприймали його підлеглі. Зрозуміло, що більшість колективів містять працівників різного віку, а вони по різному сприймають багато речей, в тому числі й «ідеального керівника». Яким же має бути керівник, щоб влаштувати підлеглих і «підштовхувати» їх до дій необхідних для компанії?

У 2019 році українські дослідники опитали три типи поколінь - X, Y та Z і визначили найважливіші аспекти роботи для кожного з них (опитано 2182 відвідувачів [Job-порталу](#) та підписників сторінок організаторів дослідження у соціальних мережах: Facebook та Telegram віком від 15 до 72 років). Результати дослідження продемонстрували відмінність та схожість життєвих пріоритетів трьох поколінь. Якщо молодь прагне до самостійності, нових ідей, пригод та ризиків, то старше покоління – до збереження традицій і звичаїв, комфортності та безпеки [7].

Одне із питань на яке респонденти покоління X, Y, Z давали відповідь стосувалося портрету ідеального керівника. Аналіз результатів

показав, що ідеальний керівник, якщо він має справу з представниками декількох поколінь, має виконувати декілька завдань: створювати в колективі атмосферу взаємної поваги та співробітництва (для всіх), навчати (для покоління Z), брати участь у професійному розвитку (для покоління Y), створювати атмосферу довіри (покоління X) (рис. 1).

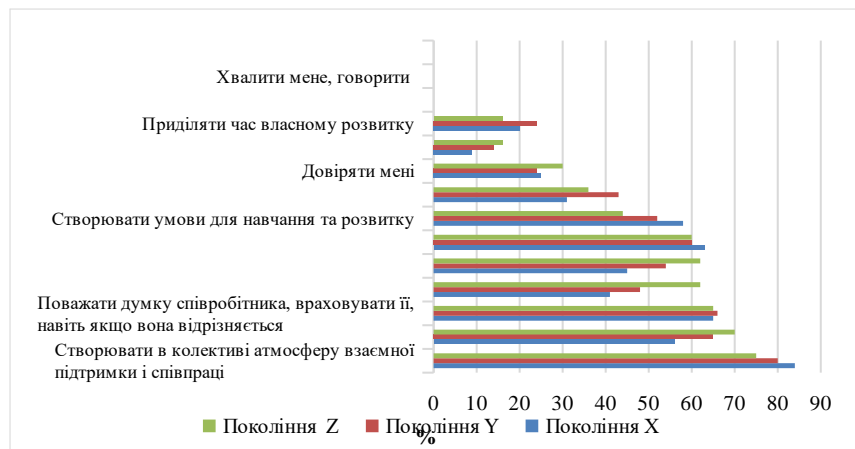


Рис.1. Розподіл відповідей респондентів серед поколінь X, Y та Z на питання «Яким має бути ідеальний керівник?» [7]

Отже, прийняття рішень в сфері управління персоналом суттєво ґрунтується на теорії людських потреб та різних інструментах ПЕТ.

1. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. А. Саймон // Теория фирмы / сост. В. М. Гальперин. – СПб. : Экономическая школа, 1995. 2. Попадюк Ф. Поведінкова економіка як муха в унітазі: за що дали Нобелівську премію Талеру / Ф. Попадюк // [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/10/13/630098/> 3. Чернобай Л. Поведінкова економіка: сутність та підходи до визначення / Л.Чернобай, Ю. Широн // Психологічні виміри культури, економіки, управління. – 2016. – Вип. 8. – С. 71-78 <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/42047/1/71-78.pdf> 4. Колядич О.І. Поведінкова економічна теорія в поясненні соціально-трудових відносин // Вчені записки Університету «КРОК». – 2017. – Випуск 48. - С. 47-58 5. Джош Берсин. HR для людей: здравствуй бихевиоральная экономика - сила подталкивания / Берсин Джош // [Електронний ресурс]. – (станом на 20.12.2017). – Режим доступу: <https://www.talent-management.com.ua/1641-hr-dlya-lyudei-bihevioralnaya-ekonomika/> 6. Бей Г. В. Компетентнісні складові HR-менеджменту в контексті формування і розвитку поведінкової економіки / Г. В. Бей // Економіка і організація управління. - 2017. - Вип. 4. - С. 47-55. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou\\_2017\\_4\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2017_4_7) 7. Звіт дослідження «Формула поколінь: цінності та мотиви сучасних генерацій» - Academy DTEK та hh.ua. – 2019. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://hhcdn.ru/file/16834655.pdf>

**Овсійчук О.С.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## СПІВБЕСІДА ЯК КЛЮЧОВИЙ МЕТОД ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ

В сучасних умовах жорсткої конкуренції, коли підприємство прагне зберегти свою престижність та конкурентоспроможність, компетентний та правильно підібраний персонал відіграє важливу роль, адже, саме персонал визначає майбутню діяльність підприємства. Ефективний відбір дозволить уникнути прийому на роботу працівників, чії інтереси і очікування розходяться з можливостями підприємства. Процес відбору персоналу здійснюється поетапно з використанням різних методів оцінювання професійних та особистісних якостей кандидатів.

Одним з основних методів оцінки є проходження співбесіди з потенційним роботодавцем. А так як співбесіда переважно є кінцевим етапом відбору, тож від її успіху залежить досягнення мети шукача – отримання бажаної посади.

Отже, співбесіда є методом відбору, що дозволяє оцінити фахові, ділові та психологічні якості, а також здібності та потенціал кандидата на посаду. Результат співбесіди залежить не тільки від професійних якостей (освіти, досвіду, уміння спілкуватися), а й від того, яке перше враження кандидат справить на роботодавця. Інколи воно матиме вирішальне значення, якщо, звичайно, фахова підготовка відповідатиме вимогам вакантної посади / робочого місця даного підприємства.

Завданням співбесіди є не тільки максимально успішно здійснити вибір і привести в компанію співробітника, найбільш відповідного підприємству, а й визначити:

- 1) сильні і слабкі сторони майбутнього співробітника;
- 2) можливості і загрози його майбутньої роботи;
- 3) мотиваційний потенціал співробітника і можливості впливу на нього.

Для ефективного проведення співбесіди необхідно підготувати певні питання, в залежності від її тематичного спрямування, запросити учасників, якщо вона колегіальна.

В контексті національних особливостей історично склалися наступні методики проведення співбесіди [1]:

1. Британська методика співбесіди передбачає застосування особистої бесіди членів кадрової комісії з кандидатом на посаду. Інтерв'юери цікавляться біографією, традиціями сім'ї та місцем, де претендент отримав освіту. Якщо кандидат успішно відповідає на поставлені запитання, то він швидко приймається.

2. Німецька методика базується на попередній підготовці кандидатами значної кількості документів з обов'язковими письмовими рекомендаціями. Експертна комісія з компетентних осіб аналізує подані документи, стежить за правильністю їх оформлення. Кандидати проходять цілий ряд обов'язкових процедур, які передують безпосередній співбесіді.

3. Американська методика співбесіди включає перевірку інтелектуальних і творчих здібностей претендента, психологічне тестування з використанням комп'ютерів і спостереження за кандидатом в неформальних обставинах. Для цього кандидата можуть запросити, наприклад, на вікенд, презентацію, бізнес-ланч. Такий метод дозволяє виявити приховані риси особистості, які можуть бути неприпустимі для роботи в конкретній фірмі.

4. Китайська методика заснована на попередніх письмових іспитах і має давні історичні традиції. Кандидати пишуть ряд творів, демонструючи знання класики, історії, граматики. Ті претенденти, які успішно здали всі іспити, допускаються до участі у конкурсі, пишуть заключну письмову роботу, яка тематично пов'язана з майбутньою професією. Кандидати, які витримали і цей іспит допускаються безпосередньо до співбесіди. У разі прийому на роботу їх службове становище нерідко залежить від отриманої на іспитах оцінки.

У сучасній кадровій практиці рідко застосовується якась одна техніка проведення співбесіди. Крім того, професіонали в сфері HR створюють власні методи, засновані на вищеописаних.

Співбесіда, як і будь який інший метод оцінки має переваги та недоліки, що наведені в таблиці 1. В основі проблем, що знижують ефективність співбесід, знаходиться емоційний і психологічний характер даного методу. Так, наприклад, існує тенденція ухвалення рішення про кандидата на основі першого враження, без обліку сказаного в іншій частині співбесіди. Інша проблема полягає в тенденції оцінювати кандидата в порівнянні з особою, з яким проводилося співбесіду безпосередньо перед цим. Якщо попередній співрозмовник виглядав особливо погано, то наступний посередній кандидат буде виглядати добре чи навіть дуже добре. Також часто спостерігається тенденція оцінка інтерв'юерами більш сприятливо тих кандидатів, зовнішній вигляд, соціальний стан і манери яких у більшій мірі нагадують їх власні [1].

Таблиця 1

Переваги та недоліки співбесіди як методу оцінювання якостей кандидата

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
- можливість отримати інформацію про професійні та особисті якості претендента, наявний в нього досвід	- суб'єктивізм інтерв'юера – висока ймовірність прийняття на роботу не того кандидата
- можливість отримати нешаблонну інформацію, що відсутня в резюме, але цікава для роботодавця	- відсутність можливості оцінити рівень володіння практичними навичками
- аналіз поведінки кандидата під час співбесіди	- емоційний стан під час проходження співбесіди
- можливість оцінити реакцію кандидата на різні ситуаційні завдання	- можливість лише поверхневої оцінки навичок взаємодії з людьми
- відбір кандидата, якому не байдужа доля підприємства	- не передбачена можливість перебільшення або прикрашання

- можливість отримати інформацію про кандидата за короткий проміжок часу	інформації кандидата про себе та свої досягнення
--	--

Варто пам'ятати, що стовідсотково ефективних методів відбору не існує. Відтак різні методи необхідно використовувати варіативно і персоналізовано, оскільки вони дають можливість оцінити різні якості кандидатів на посаду. Як бачимо, з табл. 2, співбесіда дозволяє отримати інформацію про рівень інтелекту, комунікативні та особисті властивості кандидата, однак для оцінки окремих моральних якостей, зокрема чесності, вона є недоцільною.

Таблиця 2

Методи оцінки якостей персоналу [2]

Якості	Методи			
	Аналіз анкетних даних	Рекомендації з попередньої роботи	Тестування	Співбесіда
Інтелект	+	+	+	+
Освіта	+	+		+
Стан здоров'я		+	+	+
Особистісні характеристики		+	+	+
Мотивація до роботи		+	+	+
Комунікативні якості		+	+	+
Моральні якості		+		

Дослідження показують, що структуровані інтерв'ю зі стандартизованими і записаними питаннями і відповідями підвищують точність цього методу. Разом з тим, співбесіду варто сконцентрувати на тих питаннях, які конкретно відносяться до даної роботи [1].

1. Методика співбесіди при прийомі на роботу. Ефективне проведення співбесіди. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://tehno-vostok.ru/uk/tormoznaaya-sistema/metodika-sobesedovaniya-pri-prieme-na-rabotu-effektivnoe-provedenie/> 2. Самолюк Н.М., Юрчик Г.М. Аналіз і оцінювання методів відбору персоналу підприємства // Вісник НУВГП. Економіка: Зб.наук.пр. – Випуск 4(60) - Рівне, 2012. - С.181-189. 2.

## ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ В ОПЛАТІ ПРАЦІ: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ

Нерівність в оплаті праці за ознакою статі характерна сьогодні для усіх країн світу. Актуальність цієї проблематики знайшла відображення в Цілях сталого розвитку 2016-2030, де Ціль 5 присвячена забезпеченню гендерної рівності, розширенню прав та можливостей усіх жінок та дівчат [1]. Україна приєдналась до цієї ініціативи та адаптувала 17 глобальних ЦСР з урахуванням специфіки національного розвитку. Бенчмаркінгові орієнтири для досягнення до 2030 року було встановлено на підставі розрахунково-прогнозної роботи з використанням сценарних підходів до визначення напрямів розвитку країни на довгострокову перспективу [2].

Гендерна нерівність в оплаті праці відноситься до завдання 5.6 «Розширення економічних можливостей жінок». Одним з 3 індикаторів є співвідношення середньої заробітної плати жінок та чоловіків, цільові значення якого встановлено у розмірі: 80% – 2020 р., 83% – 2025 р., 85% – 2030 р. В 2018 р. в Україні гендерний розрив у рівні заробітної плати становив 22,3% та мав тенденцію до зростання порівняно з 2017 р. (рис. 1).



Рис. 1. Співвідношення середньої заробітної плати жінок і чоловіків, %  
*Джерело: складено за даними [3].*



Водночас в галузевому розрізі існують значні розбіжності у співвідношенні середньої заробітної плати жінок і чоловіків. Лідерами за цим показником є підприємства сфери адміністративного та допоміжного обслуговування, де значення даного показника в 2018 р. майже сягало 100%. Варто зауважити, що це єдиний вид економічної діяльності, де заробітна плата жінок перевищувала заробітну плату чоловіків. Така тенденція мала місце в 2015-2016 рр. Сфера освіти також характеризується одним з найвищих рівнів досліджуваного показника з позитивною динамікою до зростання впродовж аналізованого періоду.

Найбільший гендерний розрив в оплаті праці притаманний галузям мистецтва, спорту, розваг та відпочинку й підприємствам фінансової та страхової діяльності: жінки отримують менше чим 2/3 від заробітної плати чоловіків. Слід звернути увагу також на поступове зростання гендерного розриву в таких видах економічної діяльності, як фінансова та страхова діяльність; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; операції з нерухомим майном; професійна, наукова та технічна діяльність. Дана тенденція ставить під сумнів досягнення цільових орієнтирів у визначені терміни.

Серед чинників, що визначають нижчі заробітки жінок, можна виокремити: вплив професійної сегрегації за ознакою статі, в результаті якої жіноча зайнятість здебільшого зосереджується в менш оплачуваних видах економічної діяльності (освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, функціонування бібліотек, архівів, музеїв та інших закладів культури) та на посадах нижчого рівня; більша схильність жінок до зайнятості в режимі неповного робочого часу; відмінності в тривалості трудового стажу тощо. Водночас численні дослідження та моніторинги підтверджують випадки прямої гендерної дискримінації на ринку праці, що виявляється як в упередженому ставленні роботодавців до працевлаштування жінок, так і в нижчій оплаті жіночої праці при виконанні однакової роботи [2].

Таким чином, проаналізовані тенденції дозволяють стверджувати, що сучасні механізми забезпечення гендерної рівності на ринку праці України є не достатньо ефективними. Відтак слід здійснювати пошук інноваційних підходів, які спрямовані на запобігання будь-яким проявам дискримінації за ознакою статі та гарантування рівних прав та можливостей їх реалізації для жінок і чоловіків.

1. Цілі сталого розвитку 2016-2030. Представництво ООН в Україні. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku> 2. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь 2017. URL: [http://un.org.ua/images/SDGs\\_NationalReportUA\\_Web\\_1.pdf](http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf) 3. Праця України в 2018 році: [статистичний збірник] / [ред. І.В. Сенік]. – К. : Державна служба статистики України, 2019. – – 242 с.

**Повстин О.В.**, д.пед.н, доцент, завідувач кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту (Львівський державний університет безпеки життєдіяльності, м. Львів)

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ В УКРАЇНСЬКИХ СТАРТАП-ПРОЄКТАХ**

В сучасному глобалізованому, світі інновації розглядаються як найважливіший каталізатор довгострокового економічного розвитку. Головною метою інноваційного типу розвитку є отримання максимального економічного ефекту від реалізації кожної одиниці винаходу та ідеї, перетворених на товар або послугу.

Стратегія успішного розвитку національних економічних систем держав-лідерів останніми роками тісно пов'язана з лідерством у дослідженнях і розробках, появою нових знань, розвитком високотехнологічного виробництва і створенням масових інноваційних продуктів. Розвиток інноваційного потенціалу - це не тільки шлях динамічного розвитку та успіху, а і засіб забезпечення безпеки та суверенітету держави, її конкурентоспроможності у сучасному світі [1].

Сутність структурних реформ в Україні полягає в технологічній модернізації інфраструктури та промислового комплексу, де реіндустріалізація відбувається шляхом активної інноваційної державної політики через створення національної мережі інноваційних полюсів зростання: техно-парків, бізнес-інкубаторів, стартап-центрів, центрів технологічного трансферу [2].

У сучасному світі людські ресурси є найціннішим капіталом будь-якої компанії, важливим фактором розвитку. Структуроване та ефективне управління людьми може визначити успіх чи провал організації. Управління людськими ресурсами - це сфера, тісно пов'язана з усіма іншими аспектами управління в організації і найважливішими її компонентами для стартапів є [3]:

- .планування людських ресурсів,
- .рекрутинг,
- .адаптація,
- .оцінка ефективності роботи,
- .навчання та мотивація працівників.

Як правило, HR-фахівці не беруть участі у підборі персоналу на етапі створення стартапу. На ранніх стадіях проєкту особливу цінність представляють його засновники, носії інноваційної ідеї. Це команда односторонців, які добре розуміють і доповнюють один одного, які здатні самомотивуватися, здатні швидко реагувати на обставини, що змінюються і налаштовані на результат. Учасники стартапу здатні діяти нестандартно і креативно, розуміючи, що їх унікальний продукт вимагає і унікального

підходу. Має значення навіть не новизна самого продукту або технології, а система його просування, система продажів, нестандартна бізнес-модель.

Стартапи переважно створюються в ІТ сфері, і тому коли визначаємо для аналізу сферу діяльності, зупинимось на ІТ компаніях і проблемних питаннях, які пов'язані з підбором персоналу саме в цій галузі. Одним з найскладніших завдань для будь-якої компанії є набір і утримання талановитих співробітників, тому для того щоб бути ефективним менеджером із підбору та управління персоналом в ІТ-сфері, потрібно володіти наступними компетентностями:

- знати специфіку ІТ-ринку;
- орієнтуватися в ІТ-професіях, щоб розуміти на яку вакансію може претендувати кандидат;
- вміти працювати з великою кількістю вакансій паралельно та вміти аналізувати велику кількість інформації;
- планувати кампанії з підбору персоналу;
- володіти методами пошуку та підбору (direct search, head hunting);– застосовувати методи первинної дистанційної оцінки і мотивації під час розгляду резюме;
- вміти проводити співбесіди із застосуванням експрес-аналізів та тестів;
- застосовувати сучасні методи мотивації й адаптації персоналу для вибудови їх кар'єрного росту в ІТ;
- вміти презентувати компанію, вакансії, проекти, щоб викликати інтерес у потенційних працівників;
- фахово працювати з відмовами та запереченнями, важкими клієнтами і незвичайними кандидатами;
- вільно володіти англійською мовою[4].

Розмірковуючи про проблеми управління трудовими ресурсами не можемо оминати тему міграції української молоді до країн Європейського Союзу, США, Канади. З одного боку, міграція – це свобода вибору людини, кожна людина має право жити там, де вона хоче, як хоче, і мати всі блага, на які заслуговує. Але ми живемо на визначеній території, і коли ця територія втрачає певну кількість свого людського капіталу, то це дуже великий ризик для становлення і розвитку держави. В сьогоденних умовах українська міграція переходить з виключно економічної площини, коли люди їдуть за кордон заробити кошти і повернутися назад, в інший вимір, коли люди хочуть переселитися в іншу країну. Адже можемо спостерігати таку ситуацію, коли кількість вакансій в Україні зростає, але трудова міграція не зменшується.

Саме тому компанії повинні здійснювати таку кадрову політику, аби бути повернутими обличчям до працівника: створювати привабливу атмосферу у колективі, пропонувати гнучкий робочий час, високий рівень оплати праці, забезпечувати підвищення кваліфікації кадрів. Така ситуація на ринку праці сприяла б поверненню молоді в Україну, після завершення навчання за кордоном. Але таких компаній не так багато, тому питання, як

втримати працівника в Україні, залишається актуальним і є дуже важливим для зростання економіки. Низька зацікавленість держави в сучасних інноваційних проєктах змушує молоді компанії співпрацювати з іноземними інвесторами, які допомагають втілити проєкти в життя та стати конкурентоспроможними. Це ще одна причина, важливості сприяння ефективному функціонуванню стартапів в Україні, створенню механізмів для підвищення результативності їхньої діяльності на вітчизняному ринку та визнання значущості інноваційних технологій для успішного розвитку українських підприємств.

- .1. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 526-р.
- .2. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку.- Львів: Кальварія, 2017 – 168 с. Zbigniew Czarnecki Zarządzanie zasobami w startapie to konieczność. Jakie korzyści przynosi? <https://mamstartup.pl/zarzadzanie-zasobami-w-startapie-to-koniecznosc-jakie-korzysci-przynosi>
- .3. Орлова О. М. /Особливості управління персоналом в іт-сфері/ <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/13830/1.pdf>

**Рошик І.А.**, к.е.н, доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ЧИННИКИ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ**

Забезпечення цілісності України визнано одним із принципів державної регіональної політики, а зменшення територіальної диференціації за індексом регіонального людського розвитку – одним із її пріоритетів [1].

Зменшення міжрегіональної та внутрішньорегіональної асиметрії розвитку територіальних громад та якості життя людини, зокрема в сфері освіти, віднесено до важливих завдань в проєкті Державної стратегії регіонального розвитку [2].

Однак статистичні дані свідчать про значну диференціацію регіонів України за рівнем людського розвитку загалом та за «часткою осіб із освітою не нижче рівня "базова вища" серед населення 25 років і старше, %», що характеризують рівень інтелектуального потенціалу населення регіонів, зокрема (рис.1) [3].

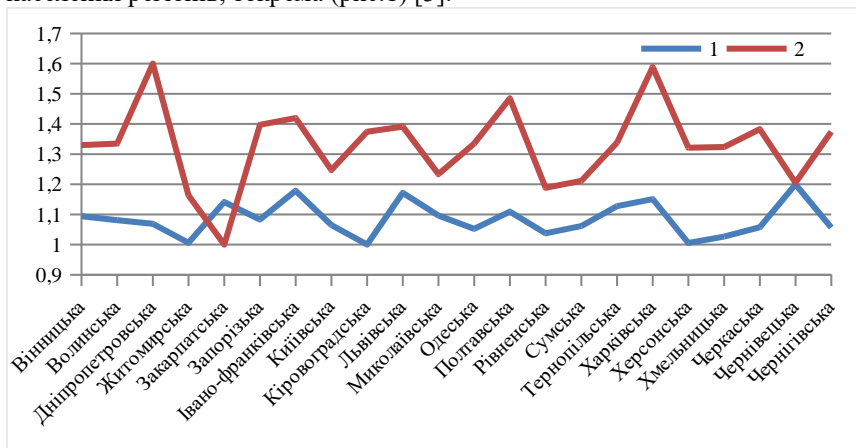


Рис.1. Відношення регіональних значень «Індексу людського розвитку» (1) та «Частки осіб із освітою не нижче рівня "базова вища" серед населення 25 років і старше» (2) до мінімальних (Кіровоградська і Закарпатська обл. відповідно) у 2017 р.

*Джерело: побудовано автором за [3]*

З-поміж багатьох вагомих чинників територіальних диспропорцій інтелектуального потенціалу регіонів є територіальна диференціація обсягів підготовки у закладах вищої освіти (рис.2).

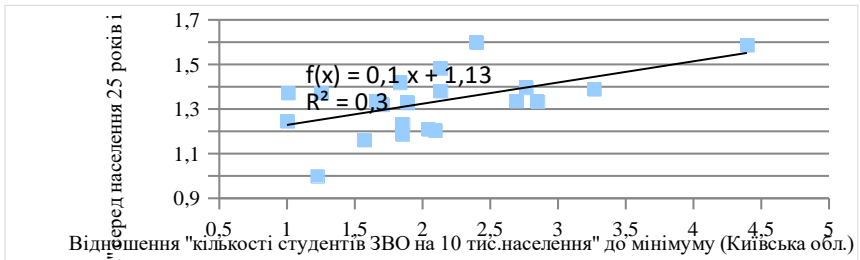


Рис.2. Залежність відношення "частки осіб із освітою не нижче рівня "базова вища" серед населення 25 років і старше" до мінімуму (Закарпатська обл.) від відношення "кількості студентів ЗВО на 10 тис. населення" до мінімуму (Київська обл.) у 2019 році

Джерело: побудовано автором за [2; 4; 5]

В свою чергу територіальна диференціація обсягів підготовки в закладах вищої освіти зумовлена територіальними відмінностями можливостей отримання вищої заробітної плати (основного мотиву здобуття післясередньої освіти), порівняно з мінімальною, яка є оплатою простої, некваліфікованої праці (рис.3).

Отже, вище описану диференціацію можна зменшити внаслідок зниження територіального співвідношення в середній заробітній платі, чого, в свою чергу можна досягнути, територіально врівноважуючи попит і пропозицію на працю шляхом залучення інвестиційних ресурсів на створення нових робочих місць. Однак, цей процес тривалий в часі, і на разі чинними є слабкі та неефективні механізми врівноваження обсягів освітньої підготовки у вигляді регіонального коефіцієнту коригування конкурсного балу при вступі до ЗВО і отриманні місць, які фінансуються за рахунок державного бюджету. Так, його значення значно менші (1-1,04) від співвідношень в заробітній платі (1-1,94) або не відповідають їх розподілу. Відтак територіальна диференціація інтелектуального капіталу поглиблюється.

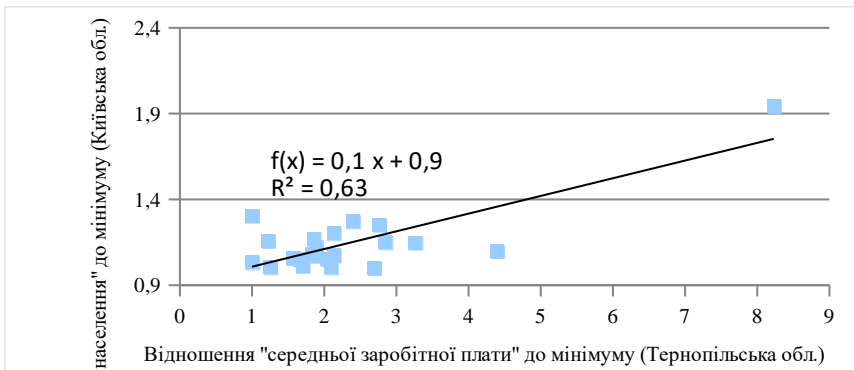


Рис.3. Залежність відношення "кількості студентів ЗВО на 10 тис.населення" до мінімуму (Київська обл.) у 2019 році від відношення середньої заробітної плати до мінімуму (Тернопільська обл.) у 2018 році  
*Джерело: побудовано автором за [4; 5; 6]*

Таблиця 1

Кластери регіонів за відношенням середньої заробітної плати до мінімуму (Тернопільська обл.) у 2018 році (побудовано автором за [6])

[1-1,1]	<i>Тернопільська, Чернівецька, Чернігівська, Херсонська, Кіровоградська, Сумська, Волинська, Хмельницька, Житомирська, Рівненська, Черкаська, Івано-Франківська, Харківська</i>	(1,1-1,2]	<i>Вінницька, Львівська, Одеська, Закарпатська, Миколаївська</i>
(1,2-1,3]	<i>Полтавська, Дніпропетровська</i>	<i>Запорізька</i>	[1,3-2] <i>Київська, м. Київ</i>

*Примітка. Жирний – регіональний коефіцієнт 1,04; курсив – 1,02; звичайний – 1,0.*

1. Про засади державної регіональної політики. Закон України. Дата оновлення: 05.02.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19/print> (дата звернення 06.05.2020). 2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2027 року. Проект. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/02/Proekt-Derzhavnoyi-strategiyi-regionalnogo-rozvitku-na-period-do-2027-roku.pdf> (дата звернення 06.05.2020). 3. Регіональний людський розвиток. Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 72 с. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/09/zb\\_rlr2017\\_pdf.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_rlr2017_pdf.pdf). 4. Вища освіта в Україні у 2019 році. Статистична інформація. К.: Державна служба статистики України, 2020. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/osv/vush\\_osv/vush\\_osv\\_19.xls](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/osv/vush_osv/vush_osv_19.xls). 5. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 січня 2019 року та середня чисельність у 2018 році. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ds/kn/xls/kn1218\\_u.xls](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ds/kn/xls/kn1218_u.xls). (дата звернення 06.05.2020). 6. Праця України у 2018 році. Статистичний збірник. К.: ТОВ “Бук-Друк”, 2019. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2019/zb/08/zb\\_pu2018\\_pdf.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/08/zb_pu2018_pdf.pdf).

**Самолюк Н.М.**, к.е.н., доцент

(Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне)

## **ВИТРАТИ НА ОПЛАТУ ЖИТЛА ПРАЦІВНИКІВ ЯК ФАКТОР КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) містить в собі зовнішню та внутрішню складову. До внутрішньої соціальної відповідальності відноситься ділова практика щодо власного персоналу, тобто все, що стосується використання та розвитку персоналу. КСВ в соціально-трудових відносинах ґрунтується на концепції, відповідно до якої організація враховує інтереси найманих працівників, беручи на себе добровільні зобов'язання у сфері праці з метою досягнення високої якості трудового життя та стійкого розвитку організації [1].

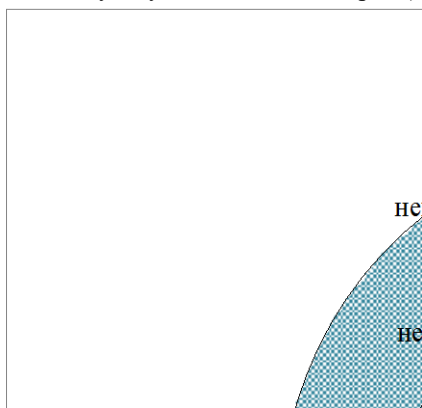
За результатами одного із досліджень щодо внутрішніх соціально відповідальних заходів вітчизняних організацій, виявлено, що кожне четверте підприємство (26%) не застосовує спеціальних заходів (виплат) для власних працівників, проте чітко дотримується трудового законодавства, а на 74% підприємств такі заходи (виплати), в тій чи іншій мірі, наявні [1].

Уся сукупність витрат на утримання найманих працівників, відповідно до Інструкції по визначенню вартості робочої сили, включає 10 груп витрат, котрі за критерієм законодавчої гарантованості, можна поділити на дві групи:

• гарантовані (добровільні) витрати (пряма оплата праці; оплата за невідпрацьований час; премії та нерегулярні виплати; заробітна плата у натуральній формі; соціальне забезпечення працівників (в т.ч. податки);

• негарантовані (добровільні) виплати (оплата житла працівників; професійне навчання; культурно-побутове обслуговування та інші витрати).

Умовне групування витрат на персонал за критерієм їх гарантованості дозволило провести відповідний статистичний аналіз їх структури (рис.1). Зокрема, частка законодавчо гарантованими витрат в Україні є значно вищою ніж у країнах ЄС (близько 80%) і має стійку тенденцію до зростання. Водночас частка негарантованих витрати є надзвичайно низькою і має негативну тенденцію до зменшення, що свідчить про надзвичайно низьку





соціальну відповідальність бізнесу в Україні.

Витрати підприємств на забезпечення працівників житлом відповідають інтересам останніх, адже вони включають: витрати на утримання житлового фонду, що перебуває на балансі підприємства або фінансується за рахунок коштів підприємства; витрати на погашення позик, виданих працівникам, або відсотків за користування ними, субсидії, що не підлягають поверненню, для поліпшення житлових умов, на індивідуальне будівництво; вартість житла, переданого у власність працівникам. Водночас, з огляду на високу вартість житла, значну орендну плату за житлові приміщення, дані витрати суттєво збільшують витрати на персонал для роботодавців. Відтак, їх інтересам відповідає прагнення мінімізувати відповідні витрати. З огляду на це, держава у законодавчому порядку визначила ряд умов гарантованого забезпечення житлом працівників. В той же час забезпечення житлом працівників, обов'язковість якого не передбачена законодавством, перебуває виключно у компетенції роботодавців. Як наслідок, відповідна складова витрат на персонал не набула масового поширення та застосовується переважно в індивідуальному порядку при укладанні трудового договору з особливо «цінними» працівниками [2].

Статистичний аналіз витрат на персона на вітчизняному ринку праці з 2001 р. по 2018 р. демонструє зростання середньомісячних витрат на одного штатного працівника в 3 рази, водночас витрати на оплату житла зросли лише в 1,33 рази (табл. 1). Вкрай негативна тенденція простежується і у динаміці частки середньомісячних витрат на оплату житла одного штатного працівника – у 2018 р. вона становила 0,04%, в той час як у 2010 р. – 0,1%.

Таблиця 1

Середньомісячні витрат на оплату житла одного штатного працівника [3]

	2010 р.		2014 р.		2018 р.		Темп зрост., раз
	грн.	%	грн.	%	грн.	%	
Загальна сума витрат на одного штатного працівника	3754	100	5297	100	11268	100	3,00
в т.ч. витрати на оплату житла працівників	3,75	0,1	4,00	0,1	5,00	0,04	1,33

В регіональному розрізі, у 2018 р., загалом по Україні і в більшості її областей частка витрати підприємств на оплату житла працівників становила менше 0,1% і лише в Запорізькій, Полтавській, Рівненській, Донецькій областях вона була зафіксована на рівні 0,1-0,2%. При цьому, у 2010 р. ситуація в більшості областей була значно кращою, а саме: лише в 5 областях (Вінницькій, Волинській, Закарпатській, Кіровоградській і Тернопільській) частка даних витрат становила менше 0,1%, в інших областях – 0,1-0,3%, а в Львівській області – аж 0,8%.

Поряд з цим, статистичні дослідження показали, що цілому величина витрат на персонал визначається масштабами підприємницької діяльності. Так, чим більшу кількість працівників має підприємство, тим вищі його негарантовані витрати у розрахунку на одного працюючого. Водночас

дрібний бізнес має досить обмежені фінансові можливості для реалізації соціальних заходів / витрат понад їх законодавчо гарантований розмір. Проте, середньомісячні витрати на оплату житла в залежності від розміру підприємства суттєво не відрізняються – у 2010 р. вони знаходилися в межах 0-10 грн., а в 2018 р. – в межах 3-8 грн. (табл. 2).

Таблиця 2

Середньомісячні витрати на оплату житла одного штатного працівника у 2010 та 2018 роках в залежності від розміру підприємства [3]

Роки	Чисельність працівників підприємства:									
	10-49		50-249		250-499		500-999		1000 і більше	
	грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%
2010	0	0	5	0,16	4	0,10	4	0,09	10	0,21
2018	7	0,08	3	0,03	3	0,03	4	0,04	8	0,06

Досить показовими є результати статистичних досліджень витрати на оплату житла за видами економічної діяльності. Зокрема, найвищий розмір даних витрат спостерігаються у секторі державне управління і оборона (в 4,2 рази вищі за середні в державі у 2018 р.). У деяких видах економічної діяльності (тимчасове розміщування й організація харчування; операції з нерухомим майном; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок) витрати на оплату житла працівників є поодинокими і настільки незначними, що в статистиці не відображаються.

Отже, загалом корпоративна соціальна відповідальність щодо персоналу полягає в створенні передумов для високої якості трудового життя, що забезпечується конструктивною взаємодією суб'єктів соціально-трудових відносин [1]. Дана взаємодія дозволяє працівникові реалізувати свій потенціал і отримати за це гідну винагороду (як гарантовану так і негарантовану законодавством), а бізнесу – забезпечити достатній рівень мотивації працівників і, як наслідок, високу продуктивність їх праці.

**1.** Олійник О.О. Соціальна відповідальність: Навч. посіб. – Рівне : НУВГП, 2017. – 222 с. **2.** Самолюк Н.М. Формування вартості робочої сили у контексті відповідності інтересам суб'єктів ринку праці / Н.М. Самолюк, Г.М. Юрчик // Статистика України – №2 (61), 2013. – С.20-27. **3.** Статистична інформація: Статистичні збірники «Витрати на робочу силу» // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Самоліук Н.М.**, к.е.н, доцент, **Семчук Д.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **АНАЛІЗ МОЖЛИВИХ ЗМІН У ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН**

Необхідність внесення змін до українського трудового законодавства назріла уже давно, адже чинний Кодекс законів про працю (КЗпП) був ухвалений ще у 1971 році і за 49 років набув 95 редакцій. Однак, навіть попри численні зміни та величезну кількість допоміжних підзаконних актів КЗпП катастрофічно застарів і не відповідає сучасним реаліям. У зв'язку цим значна частина його положень не виконується роботодавцями, а дієві механізми впливу на них практично відсутні. Крім того, такі види зайнятості як «фрілансінг», «аутстафінг», поширені у закордонних фірмах, для українського бізнесу виявилися «поза законом» [4].

Для вирішення зазначених проблем був розроблений проект Трудового кодексу, який подали в Раду ще в 2014 році. Наступного року його прийняли в першому читанні, відправили на доопрацювання і більше не розглядали. І лише 27 грудня 2019 року Уряд зареєстрував на сайті ВРУ новий законопроект №2708 «Про працю», який фактично прийде на заміну КЗпП, Закону «Про оплату праці», Закону «Про відпустки», Закону «Про визначення розміру збитків, завданих підприємству, установі, організації розкраданням, знищенням (псуванням), недостатчею або втратою дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння та валютних цінностей» та кільком постанов ВРУ.

В новому законопроекті зберігаються базові соціальні гарантії у сфері праці, а також гарантії для вагітних і жінок у декреті. Водночас до найсуттєвіших змін, прописаних в проекті, можна віднести наступні: вводиться сім різних видів трудових договорів; роботодавець матиме можливість звільнити співробітника за своєї ініціативи; зменшується розмір компенсації за роботу у вихідні і святкові дні; обов'язкові вихідні в тиждень скорочуються до одного; вводиться медіація у сфері трудових відносин [5]. Порівняльна характеристика положень чинного трудового кодексу та поданого на розгляд в парламент законопроекту за основними критеріями (види трудових договорів, випробувальний термін, робочий час, час відпочинку, оплата праці, звільнення і т.д.) наведено в таблиці 1.

Експерти відзначають як плюси, так і мінуси законопроекту. Зокрема, президент Всеукраїнської асоціації кадровиків Вікторія Липчанська вважає, що потрібні додаткові норми регулювання відносин між роботодавцем та найманим працівником, адже наявні в проекті не охоплюють всіх нюансів. Також, на її думку в новому законопроекті «...є неприємні моменти для тих, хто багато хворіє. Це норма про звільнення без згоди працівника, якщо він перебував на лікарняному 150 і більше днів у році. Зараз можна звільнити

людину, яка хворіє 4 місяці, але поспіль. Тобто можна прохворіти 119 днів, вийти на день на роботу і знову піти на лікарняний» [6].

Таблиця 1

Порівняльний аналіз чинного КЗпП та проекту Закону України  
«Про працю» [1; 3]

Критерії порівняння	Кодекс законів про працю (КЗпП)	Проект Закону України «Про працю»
1	2	3
<i>Трудові договори та їх види</i>	1. Трудовий договір укладається як в усній, так і письмовій формі. Є випадки, коли додержання письмової форми є обов'язковою. 2. Не зазначається необхідності включати в трудовий договір інформацію, яка є необхідної для регулювання трудових відносин. 3. Види трудових договорів: безстроковий; строковий; на час виконання певної роботи.	1. Виключно письмова форма у паперовому або електронному вигляді у двох примірниках, які мають однакову юридичну силу. 2. Передбачено включення у трудовий договір обов'язкових умов, без яких трудовий договір не може вважатись укладеним. 3. Види трудових договорів: безстроковий; строковий; короткостроковий; сезонний; з нефіксованим часом роботи; учнівський; з хатнім працівником.
<i>Випробувальний термін</i>	Строк випробувального терміну не може перевищувати: для робітників – 1 місяць; для інших працівників – 3 місяці; в окремих випадках – 6 місяців.	Випробувальний термін становить щонайбільше 3 місяці. У разі укладення трудового договору строком до 2 місяців випробування з не встановлюється.
<i>Трудові книжки</i>	Наявність трудових книжок в паперовому вигляді у яких фіксується загальний та трудових стаж працівника	Трудові книжки переводяться в цифрову форму.
<i>Робочий час</i>	Робочий час не перевищує 40 год. на тиждень, а для осіб, зайнятих важкими і шкідливими роботами, і неповнолітніх – 36 год.	Нормальна тривалість робочого часу не може перевищувати 40 год., але не на тиждень, а протягом кожного семиденного періоду. Прописується можливість встановлення гнучкого графіка і дистанційної роботи.
<i>Оплата праці</i>	1. Допускалася виплата частини зарплати натурою. 2. Робота у вихідні, неробочі, святкові дні та понаднормова робота оплачується у подвійному розмірі. Робота у нічний час оплачується у підвищеному розмірі. 3. За роботу у важких, шкідливих та небезпечних умовах праці, встановлюється підвищена оплата праці. Розмір конкретизується в Генеральній угоді.	1. Скасована натуральна оплата праці за рішенням роботодавця. 2. Понаднормова робота, роботу у вихідні, святкові та неробочі дні, а також роботу в нічний час оплачується у підвищеному розмірі, принаймні на 20% вище за ставку. 3. Встановлено доплату за роботу у важких, шкідливих та небезпечних умовах праці – щонайменше 4% від зарплати.

1	2	3
<i>Час відпочинку</i>	1. Тривалість щотижневого безперервного відпочинку не менше 42 год. 2. Щорічна основна оплачувана відпустка не менше 24 календарних днів. 3. Тривалість відпустки без збереження зарплати не більше 15 календарних днів на рік.	1. Тривалість тижневого безперервного відпочинку не менше 24 год. 2. Строки щорічної основної оплачуваної відпустки зберігаються, але вимога про безперервний 14-денний період скасовується. 3. Тривалість відпустки без збереження заробітної плати збільшено до 30 календарних днів на рік.
<i>Звільнення</i>	Роботодавець не має права звільнити працівника за своєю ініціативою без пояснення. Таке звільнення відбувається лише відповідно до конкретної статті КЗпП.	Роботодавець може звільнити працівника за своєю ініціативою без пояснення; вводяться різні терміни попередження про майбутнє звільнення (залежно від стажу) та прописується обов'язковість виплати компенсації працівнику за порушення цих термінів.

Однак, положення поданого законопроекту щодо можливості роботодавця в будь-який момент звільнити працівника «без суду і слідства», викликало значне незадоволення у суспільстві. Зокрема, профспілки прозвали новий законопроект «Кодексом про рабство», оскільки він, за їхніми словами, порушує низку базових норм, у тому числі про восьмигодинний робочий день [2]. Міжнародна і європейська конфедерації профспілок також звернулися до української влади з проханням заблокувати проект нового КЗпП. У їх листі зазначено, що одностороннє розірвання договорів роботодавцями порушує норми Конвенції МОП, які підписала Україна. Крім того, вони критикують зниження оплати праці за роботу в позаробочий час – зі 100% до 20% від стандартного тарифу, адже за Конвенцією МОП, робота в позаробочий час має оплачуватися не нижче, ніж у 1,25 вище звичайного [2]. Тож 4 березня 2020 року проект під № 2708 було відкликано і знято з розгляду.

1. Кодекс законів про працю України № 322-VIII від 10.12.1971 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> 2. Коливанова М. Працювати рвучи жили: що написано в новому проекті Трудового кодексу, і чому його називають «рабським» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2020/01/17/40432403/> 3. Проект Закону України «Про працю» №2708 від 28.12.2019 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=67833](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67833) 4. Проект Трудового кодексу: як зміняться трудові відносини [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=20582> 5. Рабський КЗпП. За що критикують новий Трудовий кодекс [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ua.korrespondent.net/business/career/4183561-rabskyi-kzpp-za-scho-krytykuuit-novyi-trudovi-kodeks> 6. Що несе українцям новий Закон «Про працю» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=21292>

## **ГЕЙМІФІКАЦІЯ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЗАЛУЧЕНОСТІ ПЕРСОНАЛУ**

Гейміфікація в управлінні персоналом стає провідним трендом, який включений в список нових технологій, що перебувають на піку попиту. Гейміфікація або ігрофікація (від англ. Gamification) – це застосування підходів, характерних для комп'ютерних ігор, для неігрових процесів з метою залучення користувачів і споживачів до вирішення прикладних завдань, використання продуктів або послуг, вона орієнтована на людину (human-focused) і оптимізована під її емоційний стан (почуття, мотивацію, залученість).

Психологи відзначають, що інформація в ігровій формі сприймається людиною на 30-40% краще, ніж у звичайному форматі, в професійній діяльності проживання досвіду в ігровій формі покращує виконання завдань на 25% за рахунок: глибокої залученості в процес роботи; отримання постійного задоволення у вигляді нематеріального заохочення; точної орієнтації на вирішення певних завдань протягом усього робочого часу; виникнення духу азарту, прагнення подолати труднощі, стати переможцем в командному заліку; прагнення отримати позитивні емоції.

Світовий досвід компаній дозволяє виділити кілька причин впровадження гейміфікації: стимулювання працівників до виконання необхідних дій; підвищення ефективності взаємодії в колективі та зі споживачами; розвиток необхідних для роботи навичок та системного мислення (корпоративне навчання (e-learning) та управління знаннями; розвиток корпоративної культури та командо утворення тощо.

Використання гейміфікації має певні тенденції для компаній різного рівня, зокрема великі компанії зазвичай фокусуються на гейміфікації робочого процесу з метою розвитку співробітників та культивування почуття солідарності і спільності з усією командою [2].

Наприклад, «Google» ввела ігрову валюту для своїх співробітників – «Goobles»; «FedEx» та деякі авіалінії використовують ігрові симулятори з рейтингами з метою навчання працівників; косметична компанія «L'Oréal» створила ігри для нових працівників, в яких вони можуть перевірити свої навички і визначити для себе кращу посаду в компанії; академія консалтингової компанії Deloitte використовує на тренінгах комп'ютерну рольову гру, яка імітує проблемні ситуації з реальної практики, в результаті 46% слухачів стали навчатися щодня, хоча раніше робили цей час від часу; компанія Microsoft запустила гру, щоб стимулювати співробітників з різних країн перевіряти переклади текстів; SAP візуалізує конкуренцію продавців за допомогою програми, в якому показується заїзд гоночних автомобілів, а віртуальна машинка того, хто залучає більше клієнтів, в кінці місяця

першою перетинає фінішну лінію; компанія Aetna, яка займається медичним страхуванням, створила додаток Mindbloom Life Game, що представляє собою інтерактивне дерево самовдосконалення для співробітників компанії, яке потім поширилося по всьому світу; IT-компанія DataArt розробила внутрікорпоративну валюту TYPs - Thank You Points, яка використовується як спосіб подякувати колезі, коли недостатньо слів, «тіпси» враховуються при перегляді зарплат, також на них можна придбати товари у внутрішньому онлайн-магазині [2, 3].

Впровадження елементів гри – це саме та мотивація, яка допоможе залучити в процес і зробити його більш цікавим і, що найголовніше, результативним. Інструмент дозволяє залучати користувачів до вирішення проблем і більшість досліджень з гейміфікації показали позитивні тенденції. Ігрові механіки в управлінні персоналом можна застосовувати як техніку мотивації поведінки на досягнення поставленої мети шляхом перенесення алгоритмів з традиційних і соціальних ігор в неігрове середовище.

Гейміфікація, в першу чергу, працює на мілленіалах (покоління Z, «покоління ігроманів»), які звикли до гаджетів і відеоігор. Глибинне завдання гри - залучити до роботи і побороти лінь, тож історія, яка захоплює та мотивує пройти весь шлях до кінця, дозволяє краще залучити працівника до роботи аби дізнатися, яким буде фінал історії. Враховує прогнози щодо подальшого розвитку так званих масових онлайн-ігор та зростання чисельності працівників компаній з представників покоління Z, з'являється можливість за допомогою гейміфікації знаходити таланти, оцінювати та розвивати співробітників, збільшувати залученість персоналу. За даними Gallup, тільки 13% співробітників компаній по всьому світу повністю залучені в роботу, а 51% завжди зайняті ще чимось.

Гейміфікація допомагає мотивувати співробітників на виконання як рутинних, так і нових додаткових завдань, навіть якщо вони не входять до кола їх прямих посадових обов'язків. Завдяки змагальній ігровій механіці формується постійний фокус співробітників на питанні залучення, відчувається відповідальність за результат.

Водночас, слід зауважити, що гейміфікація підходить не для кожної компанії і не для кожного співробітника, оскільки конформні і командні співробітники не люблять конкурувати, виділятися і домінувати, а лідери не завжди хочуть ділити особистий, як вони вважають, результат з командою. Наприклад, технологія не спрацює, якщо люди вважають, що їм мало платять, - ігрові механіки в таких умовах можуть бути сприйняті як знущання. Також гейміфікація навряд чи знайде підтримку в організаціях із консервативною корпоративною культурою. Зазвичай гейміфікація дозволяє підбадьорити великі корпорації.

Ефективна програма гейміфікації насправді більше схожа на програму лояльності, оновлену для досягнення реальних бізнес-цілей. Цікавий спосіб заохочення участі та залучення співробітників в різні завдання – це перетворити їх на гру.

Одне з головних правил гейміфікації – чіткі й зрозумілі умови. Водночас, ігрофікація потребує дотримання таких правил: повинна приносити задоволення, залученість, бажання перемогти, але не лякати складністю, також гейміфікація має бути збалансованою, щоб страх поразки не перекривав творчі здібності. Серед прикладів застосування ігрових практик в бізнес-середовищі можна виділити такі [1]:

.Дуелі та чекпойнти - деякі завдання можна перевести у формат змагання, поєдинку: хто знайде більше помилок у коді? хто проведе більше зустрічей з клієнтами? Який відділ краще впорається із завданням? Хто стане «Співробітником місяця» та отримає гарний подарунок? Битва з босами - цікавий і незвичайний формат.

.Накопичення - виконане завдання на робочому місці може принести бали, бейджи і бонуси (аналогічно комп'ютерній грі).

.Квести та вікторини - професійні квести, вікторини на знання історії компанії, психологічні тести, головоломки і завдання для зацікавлення співробітників і підвищення їх лояльності.

.Командоутворюючі ігри - допоможуть колективу більше прислухатися один до одного, розкрити міжособистісні симпатії і встановити неформальні зв'язки. В ігровій формі команда формує навички спільної роботи і колективного вирішення завдань.

.Навчальні програми для співробітників - за допомогою гейміфікації нових співробітників можна знайомити з компанією. Традиційне навчання втрачає вплив і до цих змін адаптуються всі прогресивні компанії. Розвиток працівників необхідно гейміфікувати та робити інтерактивним, вплітати в щоденну працю та видавати невеликими порціями. Онлайн-тести, квести та бейджи за успішність в навчанні залучать співробітника набагато швидше.

.Широта та комплексність застосування гейміфікації має потенціал для розбудови потужної стратегії розвитку компаній та їх іміджу, а її елементи неодмінно повинні прийматися до уваги при проектуванні систем нематеріальної мотивації персоналу та розвитку лояльності персоналу.

.1. Гейміфікація. ТОП-5 прийомів для залучення персоналу. URL: <https://www.insta.com.ua/uk/blog/gejmifikatsiya-top-5-priemov-dlya-vovlecheniya-personala/>

2. Кизименко К. Гейміфікація як сучасний інструмент розвитку бізнесу. URL: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/99806>

.3. Серета Г.В. Гейміфікація в менеджменті персоналу: зарубіжний та український досвід. Економіка і організація управління. 2017. № 4 (28). С.216-223.



**Царук В.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Юрчик Г.Ю.*

## **МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ**

Питання регулювання оплати праці є одним із найважливіших у системі соціально-трудових, соціально-економічних відносин. Одним із основних важелів впливу держави на порядок організації оплати праці є мінімальна заробітна плата (МЗП).

До 01.01.2017 року мінімальна заробітна плата на законодавчому рівні визначалася як розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не могла провадитися оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці. Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» викладено в новій редакції визначення поняття «мінімальна заробітна плата» в Кодексі законів про працю України [0] та Законі України «Про оплату праці» [0]. МЗП – це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці [0]. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників, за будь-якою системою оплати праці. Як бачимо, з визначення МЗП зникла «прив'язка» до простої, некваліфікованої праці. Відтак, з 2017р. у МЗП включаються практично всі її складові – оклад/ ставка, доплати, надбавки, премії (за виключенням оплати за роботу в несприятливих умовах праці та підвищеного ризику для здоров'я, за роботу в нічний та надурочний час, роз'їзний характер робіт, премії до святкових і ювілейних дат).

Аналіз динаміки МЗП в Україні (рис. 1) свідчить про її невинне зростання протягом 2010-2019 рр. в гривневому еквіваленті та зниження у 2014-2016 рр. в євро, що обумовлено знеціненням гривні.

При цьому протягом 2010-2016 рр. рівень МЗП складав 100% від прожиткового мінімуму для працездатних осіб (рис. 2). В той же час, з 2017 р. розмір МЗП практично вдвічі перевищує прожитковий мінімум для працездатних осіб.

Загалом, можна констатувати, що встановлення МЗП є досить дієвим адміністративним регулятором оплати праці. Однак, якщо порівняти мінімальний розмір заробітної плати на національному ринку праці та на ринку праці ЄС (табл. 1), то очевидно, що суттєво вищий її розмір має місце на європейському ринку праці (у 2018 р. варіювала від 260 до 1998 євро). Це робить більш привабливою для українських громадян трудову діяльність саме на ринку праці держав ЄС.

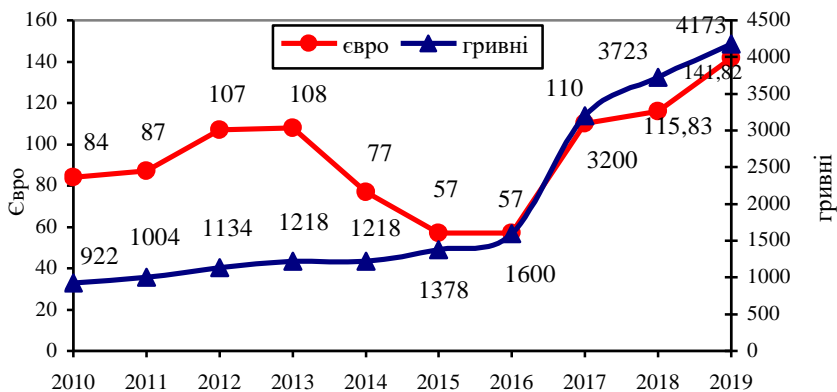


Рис. 1. Динаміка мінімальної заробітної плати в Україні, 2010-2019 рр. [3]

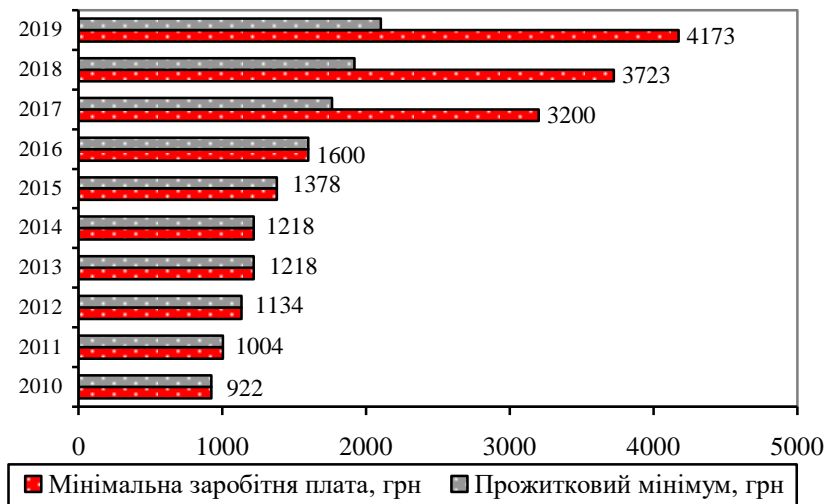


Рис. 2. Співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму для працездатних в Україні, 2010-2019 рр. [3]

При цьому кореляційний аналіз свідчить, що основним фактором зростання МЗП в державах ЄС є зростання продуктивності праці (ВВП, ВДВ або ВНД на одну особу або зайнятого). Тобто, чим вищий рівень ПП досягнуто в економіці держави, тим вищий рівень законодавчо встановленої МЗП і навпаки. Крім того, оскільки МЗП є складовою оплати праці, то чим вищий рівень МЗП встановлений в економіці держави, тим вищий рівень середньої заробітної плати має місце.

Таблиця 1

Кореляційний аналіз зв'язку між мінімальною заробітною платою та соціально-економічними показниками

	Мінімальна заробітна плата, євро/місяць	ВВП в розрахунку на одну особу, євро	ВДВ в розрахунку на одного зайнятого, тис. євро / особу	ВНД в розрахунку на одну особу, євро (PPS)	Середня заробітна плата в розрахунку на одну годину роботи, євро (PPS)	Середня заробітна плата в розрахунку на одного зайнятого, євро/рік
	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Бельгія	1 562,59	40 240	87,2	36 628	35,2	49 848,9
Болгарія	260,76	7 980	15,8	15 895	11,2	18 284,4
Чехія	477,78	19 530	36,3	26 530	15,8	27 032,9
Данія	:	52 010	95,4	40 912	31,1	41 662,2
Німеччина	1 498,00	40 340	74,1	38 908	30,5	40 016,0
Естонія	500,00	19 740	36,0	24 840	15,5	27 374,5
Ірландія	1 613,95	66 670	139,0	46 089	25,8	42 991,9
Греція	683,76	17 210	42,9	20 985	13,9	26 066,9
Іспанія	858,55	25 730	56,9	28 228	21,6	34 292,2
Франція	1 498,47	34 980	78,4	33 009	31,8	43 892,7
Хорватія	462,34	12 620	26,0	19 352	13,9	24 666,1
Італія	:	29 210	70,2	30 055	23,4	36 473,1
Кіпр	:	24 290	46,8	26 708	15,9	27 289,2
Латвія	430,00	15 080	28,9	21 001	13,1	24 299,2
Литва	400,00	16 160	30,7	24 093	13,7	25 144,2
Люксембург	1 998,59	98 640	195,6	51 611	38,5	56 802,8
Угорщина	444,69	13 690	25,6	21 059	12,6	20 814,8
Мальта	747,54	25 490	46,6	27 775	15,9	28 202,9
Нідерланди	1 578,00	44 920	81,1	40 387	30,8	41 142,6
Австрія	:	43 640	81,3	39 413	27,9	41 613,2
Польща	502,75	12 950	27,0	20 887	12,7	24 652,5
Португалія	676,67	19 870	38,3	23 285	13,8	25 238,4
Румунія	407,86	10 510	22,1	19 764	12,5	22 760,7
Словенія	842,79	22 080	41,4	26 520	21,6	33 000,6
Словаччина	480,00	16 450	31,7	22 304	15,1	24 006,8
Фінляндія	:	42 350	81,8	34 533	24,4	36 978,5
Швеція	:	46 310	85,1	37 961	23,0	36 369,5
Об'єднане Королівство	1 399,86	36 480	69,5	32 132	23,3	37 872,9
Ісландія	:	61 800	103,0	:	27,8	40 000,8
Норвегія	:	69 230	126,4	:	32,1	43 039,7
Швейцарія	:	70 120	129,1	:	33,8	51 478,4
Коефіцієнт кореляції		0,893	0,895	0,945	0,957	0,966

Таким чином, попри невинне зростання МЗП на національному ринку праці, все ж її рівень не відповідає реальним стандартам життя та рівню оплати праці на ринку праці ЄС. Основним фактором зростання МЗП та середньої заробітної плати є зростання продуктивності праці, що потребує реалізації комплексної програми соціально-економічних реформ та стимулювання інвестиційно-інноваційної активності.

1. Закон України №108/95-ВР від 24.03.1995 «Про оплату праці». – URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 01.04.2020). 2. Кодекс законів про працю України: від 10.12.1971 № 322-08 URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 01.04.2020). 3. Праця в Україні у 2018 році: Статистичний збірник. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Целюх Я.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Мазур Н.О.*

## **ВОЛОНТЕРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ**

Соціальна робота є сферою професійної діяльності з метою підтримки окремої особистості, сім'ї та суспільства в цілому шляхом створення сприятливих умов життя громадян, захисту їх прав та інтересів, розвитку спільноти. Соціальними працівниками вирішується безліч конфліктів на різних рівнях, тому значущість соціальної роботи не можливо переоцінити.

Зважаючи на важливість соціальної роботи у створенні сприятливих умов життя громадян, захисті їхніх прав та інтересів, ствердженні та розвитку будь-якої спільноти, дане явище трактують з позиції як виду громадської та професійної активності, науки, академічної дисципліни.

Законом України «Про соціальну роботу з сім'ями, дітьми та молоддю» визначено, що соціальна робота – це професійна діяльність, спрямована на запобігання, мінімізацію негативних наслідків та подолання складних життєвих обставин сімей, дітей та молоді, посилення їхньої здатності до реалізації власного життєвого потенціалу [1]. Основними завданнями соціальної роботи є: підвищення здатності клієнтів до розвитку, самостійного вирішення власних проблем, та покращення спроможності групи, сім'ї чи особи справлятися із труднощами; допомога клієнтам у пошуку закладів, організацій, ресурсів, які створюють додаткові можливості для подолання складних життєвих обставин; підвищення ефективності існуючих систем, що надають необхідні послуги та ресурси клієнтам; підтримка створення та розвитку різних форм самоорганізації клієнтів; розвиток та вдосконалення соціальної політики задля кращого забезпечення основних потреб представників вразливих груп населення [2].

Законом України «Про соціальні послуги» визначено перелік послуг, які можуть надаватися громадянам як за плату, так і безоплатно. Безкоштовні послуги надаються: 1) громадянам, які не здатні до самообслуговування у зв'язку з похилим віком, хворобою, інвалідністю і не мають рідних, які повинні забезпечити їм догляд і допомогу; 2) громадянам, які перебувають у складних життєвих обставинах у зв'язку з безробіттям і зареєстровані в державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, бездомністю, стихійним лихом, катастрофами, особам, яких визнано біженцями або особами, які потребують додаткового захисту, якщо середньомісячний дохід цих осіб нижчий, ніж встановлений прожитковий мінімум; 3) дітям та молоді, які знаходяться у складній життєвій ситуації у зв'язку з інвалідністю, хворобою, сирітством, безпритульністю, малозабезпеченістю, конфліктами і жорстоким ставленням у сім'ї.

Безоплатно соціальна допомога може надаватися, якщо обсяг послуги входить в державні стандарти, всі інші соціальні послуги надаються за плату.

Одним із напрямів добровільної соціальної роботи, який покликаний сприяти підвищенню якості життя громадян, особистісному розвитку людини та задоволенню її потреб, вважається волонтерство, яке активно формується на теренах України починаючи з 90-х років ХХ століття. Спершу волонтерською діяльністю займалися переважно небайдужі підлітки та молодь, які розвивали Центри соціальної служби для молоді.

Законом України «Про волонтерську діяльність» цей вид активності визначається як «добровільна, соціально спрямована, неприбуткова діяльність, що здійснюється волонтерами шляхом надання волонтерської допомоги», яка ґрунтується на принципах законності, гуманності, рівності, добровільності, безоплатності, неприбутковості [3]. У Загальній декларації волонтерів, прийнятій у Парижі у 1990 році, волонтерська діяльність розглядається як інструмент соціального, економічного, культурного, екологічного розвитку. Зокрема підкреслюється, що це добровільний вибір, що відображає особисті погляди і позиції; це активна участь громадянина в житті суспільства, що виражається, як правило, у спільній діяльності у межах різного роду асоціацій [4, с.67-80]. Однак в працях науковців та практиків у галузі соціальної сфери поняття «волонтерство», «волонтерська діяльність», «волонтер» також не мають однозначного трактування.

Законодавством України визначено, що фахівець із соціальної роботи – це особа, яка має відповідну освіту та кваліфікацію, відповідає вимогам, установленим центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері соціального захисту населення [1]. В свою чергу, волонтер – фізична особа, яка добровільно здійснює соціально спрямовану неприбуткову діяльність шляхом надання волонтерської допомоги. Волонтерами можуть стати громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які перебувають в Україні на законних підставах, які є дієздатними. Особи віком від 14 до 18 років здійснюють волонтерську діяльність за згодою батьків (усиновлювачів), прийомних батьків, батьків-вихователів або піклувальника [3]. Відповідно до чинного вітчизняного законодавства, волонтерська діяльність в Україні може здійснюватися за різними напрямками.

Досить часто науковці й практики розглядають волонтерство як напрям соціальної роботи, хоча між цими поняттями є багато як спільних, так і відмінних рис (Таблиця).

Основною рисою, яка об'єднує сферу соціальної роботи і волонтерство, є єдина мета – підтримка знедолених, нужденних категорій населення; надання своєчасної, суспільно-корисної допомоги; сприяння вирішенню соціальних конфліктів тощо.

## Порівняльний аналіз соціальної роботи і волонтерства

Спільні риси	Критерії	Відмінні риси	Волонтерська діяльність
Мета: зняття соціальної напруги у суспільстві шляхом особистої підтримки громадян чи організації громадських проєктів.	Матеріальна винагорода	Соціальна робота	Безоплатна діяльність
Допомога потребуючим.	В який час здійснюється	Оплачувана діяльність	У вільний від роботи час
Пропаганда принципів соціальної справедливості та дотримання прав людини.	Наявність спеціальної освіти	Фіксовані робочі години	Спеціальна освіта не вимагається (тренінги, курси)
	Підпорядкованість	Вища освіта	Самоорганізація (підзвітність в громадській організації)
	Офіційний статус	Підпорядкованість керівництву (офіційна зайнятість)	Представник громадської (волонтерської) організації

*Джерело:* розроблено автором

Зважаючи на те, що чинна система соціальної допомоги не завжди здатна самостійно регулювати різноманітні проблеми, надаючи соціальні послуги населенню, розвиток волонтерства в Україні є вкрай важливим. Волонтерські організації (об'єднання), волонтери можуть залучатися соціальними службами до надання таких соціальних послуг: доставка медикаментів, продовольчих, промислових та господарських товарів, книг, газет, гарячих обідів; приготування їжі, годування; допомога у проведенні заходів особистої гігієни; прибирання приміщення, прання білизни; обробіток присадибних ділянок; виконання ремонтних робіт; відвідування хворих у стаціонарних медичних закладах; читання художньої літератури, преси, написання листів; організація дозвілля тощо. Нині найпоширенішим напрямком добровільної соціальної допомоги є підтримка таких категорій населення: інвалідів; сиріт; дітей, які залишилися без піклування батьків; дітей вулиці; осіб, схильних до наркоманії та алкоголізму.

1. Про соціальну роботу з сім'ями, дітьми та молоддю: Закон України від 21.06.2001, № 2558-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2558-14>. 2. Соціальна робота, її мета і завдання. URL: <https://ssw.ukma.edu.ua/node/6>. 3. Про волонтерську діяльність: Закон України від 19.04.2011 № 3236-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3236-17>. 4. Загальна декларація волонтерів, прийнята на XI конгресі Міжнародної асоціації волонтерів. Права людини: навч. посіб. – К.: Просвіта, 2002. – С. 67-80.

**Юрчик Г.М.**, доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ФІНАНСОВІ ПЕРЕДУМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

Однією з пріоритетних функцій держави є соціальна. Реалії сьогодення, зокрема фінансова нестабільність, поглиблення соціального та майнового розшарування населення, військова турбулентність спричинили зниження рівня життя більшості українських громадян. В таких умовах актуалізується необхідність розширення програм соціального захисту населення, що потребує відповідних фінансових ресурсів, що акумулюються через державний бюджет та Фонди соціального страхування (ФСС). Проте, така на перший погляд, соціально виправдана ціль стримується низкою економічних факторів, серед яких – дефіцит зведеного державного бюджету, значні зовнішні запозичення, високий рівень тінізації національної економіки тощо. Крім того, фінансування соціальної політики (СП) в Україні традиційно є елементом політичних спекуляцій та популістських обіцянок в період виборів. Таким чином, дослідження фінансових передумов реалізації СП в Україні у контексті забезпечення її ефективності та бюджетних можливостей є, як ніколи, на часі.

Проблеми фінансового забезпечення СП досліджувалися такими вітчизняними вченими як А. Колот, Е. Лібанова, О.Новікова, У.Садова, І. Кичко, Т. Семигіна, В. Співак, Н. Винниченко та ін. Попри наявність великої кількості науково-теоретичних розробок з відповідної проблематики, проблематика дослідження фінансових передумов реалізації СП в Україні потребує подальших наукових розвідок.

Важливим джерелом фінансування СП є зведений державний бюджет. Дослідження основних показників зведеного державного бюджету (табл. 1) засвідчили його незмінну дефіцитність протягом 2010-2018рр.

Таблиця 1

Основні показники зведеного бюджету України, 2010-2018 рр. [1]

Роки	Доходи		Видатки		Дефіцит (-), Профіцит (+)		Рівень дефіцитності, %
	млн. грн.	приріст,%	млн. грн.	приріст,%	млн. грн.	приріст,%	
2010	314506,3	15,2	377842,8	22,9	-64684,9	73,6	120,1
2011	398553,6	26,7	416853,6	10,3	-23057,9	-64,4	104,6
2012	445525,3	11,8	492454,7	18,1	-50785,7	120,3	110,5
2013	442788,7	-0,6	505843,8	2,7	-63590,3	25,2	114,2
2014	456067,3	3,0	523125,7	3,4	-72030,5	13,3	114,7
2015	651966,3	43,0	679793,5	29,9	-30885,1	-57,1	104,3
2016	782860,0	20,1	835832,0	23,0	-54814,0	77,5	106,8
2017	1016788,3	29,9	1056759,9	26,4	-42093,8	-23,2	103,9
2018	1184278,1	16,5	1250173,6	18,3	-67788,5	61,1	105,6

При цьому, особливо загрозливе співвідношення між доходами та видатками бюджету спостерігалось у 2010р. та 2012-2014рр. (рівень

дефіцитності перевищував 10%). Попри певні позитивні зрушення у сфері формування доходної і видаткової частини бюджету з 2015 р., все ж наявність дефіциту бюджету є стримуючим фактором для належного фінансування СП. Більше того, дефіцит бюджету зумовлює зростання державного боргу (рис. 1). Протягом 2013-2018 рр. державний та гарантований державою борг суттєво збільшився та у 2018 р. сягнули в сукупності 1998 млрд. грн. або 84 млрд. дол.

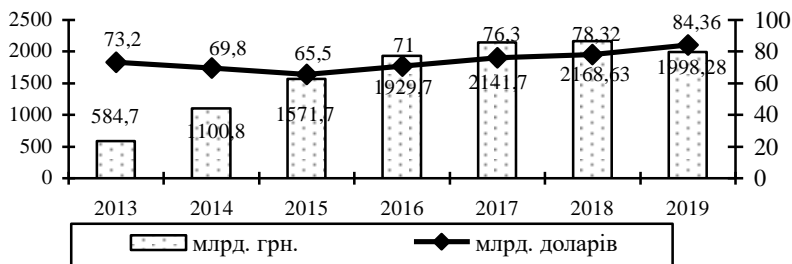


Рис. 1. Динаміка державної заборгованості, 2013-2019 рр. [2]

При цьому особливе занепокоєння викликає зростання саме зовнішнього державного боргу, що розкручує так звану боргову спіраль. Очевидно, що дефіцит державного бюджету та значний рівень державних боргових зобов'язань є негативними факторами для належного фінансування СП в Україні.

Крім того, важливою макроекономічною проблемою, яка формує негативні передумови для належного фінансування СП є тінізація національної економіки. Попри певне зниження рівня тінізації економіки України у 2016-2018 рр., все ж частка економіки, яка перебуває в «тіні», залишається достатньо високою (рис. 2). Тінізація економічної діяльності, безумовно, негативно впливає на наповнюваність державного бюджету та фондів соціального страхування, а відтак загострює проблему фінансування соціальних виплат та допомог.

Важливим джерелом фінансування соціальних виплат в Україні є Фонди соціального страхування, поміж яких найбільш значимим є Пенсійний фонд (ПФ). Показники бюджету ПФ протягом 2010-2018 рр. наведені в таблиці 2. Аналізуючи показники бюджету ПФ, можна зробити висновок, що протягом 2010-2015 у формуванні доходів ПФ переважали власні надходження за рахунок сплати ЄСВ. У 2016 році ситуація різко змінилась і частка коштів державного бюджету в доходах ПФ перевищила частку власних надходжень – 142,6 млрд. проти 110 млрд. грн. Це свідчить, що протягом даного періоду бюджет ПФ суттєво поглибив свою дефіцитність.



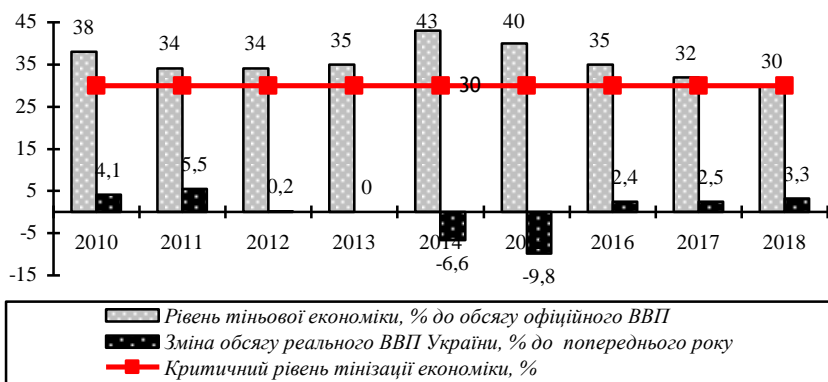


Рис. 2. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні та приріст офіційного ВВП в Україні, 2010-2018 рр. [3]

Таблиця 2

Показники бюджету Пенсійного фонду України, 2010-2018 рр. [1]

Рік	Доходи ПФ, млрд. грн.	Власні доходи ПФ, млрд. грн.	в т.ч. за рахунок ЄСВ	Видатки ПФ, млрд. грн.	Видатки з Державного бюджету на покриття дефіциту ПФ та фінансування пенсійних програм, млрд. грн.
2010	183,6	121,7	119,3	193,7	64,1
2011	197,6	141,4	139,1	212,1	58,3
2012	222,6	159,5	158,0	235,9	64,5
2013	250,6	169,2	166,9	252,8	83,2
2014	248,8	168,5	165,9	245,3	75,8
2015	237,3	172,5	168,1	267,3	63,1
2016	254,9	110	105,4	254,1	142,6
2017	296,3	161,9	156,4	228,3	67,1
2018	352,2	202,1	201,7	259,2	99,4

Дана тенденція є вкрай негативною та свідчить про неспроможність діючої пенсійної системи здійснювати соціальні виплати пенсіонерам на засадах самофінансування. У 2018 році видатки з державного бюджету на покриття дефіциту ПФ та фінансування пенсійних програм сягнули 99,4 млрд. грн.

Таким чином, на жаль, в Україні існує цілий комплекс негативних передумов для фінансування СП.

1. Статистичний збірник: «Бюджет України 2018». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik> 2. Боргова статистика. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/borgova-politika> (дата звернення: 15.01.2020). 3. Загальні тенденції мінізації економіки України. Міністерство економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства України. Макроекономічний аналіз та прогнозування. URL: <https://www.me.gov.ua/>

# ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

**Білоус Н.М.**, к. е. н., доцент, **Астахова В.Ю.**, студентка, (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В НОВИХ РЕАЛІЯХ

Перебудова економіки охорони здоров'я повинна починатися передусім зі зміцнення фінансової основи галузі; зі зміни загальної схеми фінансування, що передбачає обов'язковий перехід від бюджетної системи фінансування до змішаної бюджетно-страхової системи, що фінансується за активної участі підприємств, установ, організацій різних форм власності з елементами добровільного медичного страхування населення [3].

Натепер страхова медицина є реальною альтернативою бюджетному фінансуванню, яке вже не спроможне забезпечити конституційне право громадян на отримання безоплатного медичного обслуговування. Розвиток медичного страхування є об'єктивною потребою, яка є необхідністю забезпечити надходження коштів до галузі охорони здоров'я [8].

На сьогодні зростає популярність добровільного медичного страхування, особливо в період пандемії. Відповідь в тому, що воно дуже вигідно для тих, хто ним користується. Маючи поліс ДМС, людина вже не дбає про походи в лікувальні установи, не страждає від нескінченних принизливих черг і поборів. Принцип вигоди туг класичний: платиш відразу, але менше, ніж пізніше і більше, якщо щось станеться.

Упровадження корпоративного страхування дає можливі позитивні позиції впровадження системи медичного страхування. З огляду що в більшості випадків частину або повну вартість страховки оплачує за клієнта роботодавець, вигода множитья. І це безпосередньо і позитивно впливає на мотивацію співробітників, а також на силу бренду роботодавця.

Діапазон можливостей медичного страхування дуже широкий: від скромних пакетів швидкої допомоги і невідкладного стаціонару до VIP-програм, що включають плановий стаціонар, стоматологію, вітамінізацію, професійний огляд і оздоровлення.

Все безпосередньо залежить від розміру бюджету, переваг за рівнем клінік для обслуговування, а також від принципової мети страхового захисту: тільки екстрена допомога або екстрена допомога та профілактика.

З досвіду страхових компаній: програми медичного страхування з максимальним наповненням користуються популярністю, наприклад, у IT-компаній з горизонтальною системою управлінських бізнес-процесів, де більшість співробітників практично рівні за статусом. Великі промислові підприємства намагаються більше диверсифікувати програми в залежності від рівня посади співробітника і ступеня зацікавленості в ньому.

Професійний оператор ринку ДМС завжди, поряд з прямою відповіддю на запит HR-менеджера, надає альтернативні варіанти пакетів програм страхування на вибір.

Отже, всі опції медичного страхування популярні в тій чи іншій мірі, однак найбільш затребуваними, згідно статистики по частоті звернень, є: консультативна допомога лікаря, медикаменти, діагностичні обстеження, фізіопроцедури, швидка допомога і стаціонар.

Результати аналізу роботи зі зверненнями в кол-центр свідчать, що важливими опціями для підприємств з великою кількістю офісних співробітників є лікувальні процедури.

Перевагу у виборі страхової компанії слід звертати на загальну репутацію компанії на ринку, а також солідного досвіду саме в медичному страхуванні, потрібно брати до уваги наявність професійного асистансу та авторитет асистуючої компанії. Традиційний мінімум функцій асистансу - це прийом звернення, запис до лікаря і організація доставки медикаментів.

Рівень якості асистансу та роботи страхової компанії підвищується з включенням в послугу наступних опцій:

- контроль якості при амбулаторному і стаціонарному лікуванні (регулярний зв'язок з клієнтом);
- наявність послуги call-back;
- оперативність дозвону і швидкість організації послуги;
- альтернативні консультації фахівців;
- супровід нестрахових подій;
- консультації психолога і психіатра при важких захворюваннях;
- смс-нагадування про візит до лікаря;
- можливість звернення в СК по електронній пошті, а також можливість залишити відгук;
- персоніфікований сервіс.

Персоніфіковане спілкування з клієнтом як при підборі і формуванні програми, так і на етапі супроводу договорів; вдосконалений технологічний процес (ІТ-платформа, що забезпечує такі додаткові можливості, як call-back, смс-нагадування, контроль забезпечення сервісу, автоматизація підтримки і супроводу договорів); контроль якості послуг, висока швидкість дозвону і організації медичної допомоги, альтернативні консультації при важких захворюваннях, безкоштовний супровід не страхових подій, а також успішний досвід в організації нестандартних випадків не тільки в обласних центрах, а й у невеликих населених пунктах - всі ці конкурентні переваги допомагають страховим компаніям виділятися на висококонкурентному ринку медстрахування.

Медичне страхування в сьогоденні має багато переваг, а саме:

- медична страховка – це елемент соціального захисту громадян України;

- медична страховка ліпше, ніж «прямі» договори з медичними закладами;
- дає змогу отримати низькі тарифи та дуже великі знижки від страхових компаній у разі страхування колективів;
- дає змогу збільшити зацікавленість у «робочому місці» на підприємстві;
- можливість оптимізувати податки;
- комплексне лікування, забезпечення медикаментів;
- контроль якості лікування тощо [8].

Проаналізувавши, можна резюмувати таке:

1. Мета медичного страхування – домогтися кращої якості надання медичних послуг, запобігти захворюванням.

2. Причинами доцільності впровадження медичного страхування є комплексне лікування, забезпечення медикаментів; контроль якості лікування, відповідний рівень підготовки лікарів.

3. Законотворці повинні розширити та доповнити законопроекти щодо медичного страхування, а також чітко визначити процедуру його застосування, винести єдиний проект на розгляд Верхової Ради України.

4. Потрібно розробити механізми роботи медичного страхування в державних і приватних медичних закладах.

6. Особливої уваги потребує узгодженість упровадження медичного страхування з українськими реаліями.

7. Для впровадження медичного варто звернути увагу на рекомендації європейської спільноти й колосальний досвід зарубіжних країн щодо належної кодифікації норм адміністративної відповідальності

Отже, одним із важливих напрямів реформування сфери охорони здоров'я є запровадження системи обов'язкового медичного страхування. Проте сьогодні ця сфера охорони здоров'я так і залишається законодавчо не врегульованою [7].

1. Шевчук О. Нездорова ситуація: чи має обов'язкове медичне страхування шанси в Україні. URL: <https://voxukraine.org/uk/obovyazkovemedichne-strahuvannya-ua/> (дата звернення: 2. Нацкомфінпослуг URL: <https://www.nfp.gov.ua> 3. Хмельницький С.И. Медицинская реформа в Украине. URL: [http://hospital\\_sem@mail.ru](http://hospital_sem@mail.ru) 4. Журнал «Фориншурен» URL: <https://forinsurer.com/files/file00643.pdf> 5. Зінькова І. Впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні. Науковий блог НУ «Острозька академія». URL: <https://naub.oa.edu.ua> 6. Устінюк О. Медичне страхування. На шляху до компромісу. Єженедельник. URL: <https://www.apteka.ua/article/25524> 7. Медичне страхування 2020. URL: <https://ukr.segodnya.ua/ukraine/s-kazhdogopo-400-grn-v-mesyac-v-ukraine-predlagayut-vvestimedicinskoestraxovanie-1182586.html> 8. Мішук І. Сучасний стан обов'язкового медичного страхування в Україні та шляхи його розвитку. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2019/2/22.pdf>

**Бойківська Г.М.**, к.е.н., доцент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування, **Панас Я.В.**, к.е.н., доцент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування (Національний університет «Львівська політехніка», м.Львів)

## **СТАН ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Вибір інноваційного розвитку України як одного з основних пріоритетів державної політики є адекватною відповіддю на виклики сучасної глобальної економіки. У підприємницькому секторі інноваційна діяльність сконцентрована у вигляді малих підприємницьких структур із високим рівнем інноваційності, які зазвичай функціонують у вигляді стартапів.

Одним із видів фінансування стартапів є венчурний капітал. Венчурний капітал – це форма приватного капіталу та вид фінансування, який інвестори надають стартапам та малому, як правило, інноваційному, бізнесу, що мають довгостроковий потенціал зростання; гроші інвестиційних фондів чи фірм, що спеціалізуються на фінансуванні росту молодих компаній, звичайно за винагороду у вигляді доходу на акціонерний капітал; специфічна ризикова форма прямого інвестування в акціонерний капітал компаній, які, перебуваючи на початкових стадіях розвитку, демонструють швидке економічне зростання за рахунок розроблення та практичного використання оригінальних новаторських ідей [1; 2].

Така форма фінансового забезпечення, передбачена саме для прогресивних проєктів інноваційної діяльності.

Він зазвичай надходить від інвесторів, інвестиційних банків та іншої фінансової установи. Однак форма зазначеного капіталу не завжди є грошовою, йому притаманні і форми технічної або управлінської експертизи. Венчурне інвестування здійснюється на довгостроковій основі від 3 до 10 років. На початковому етапі 3-5 років інвестор має змогу зорієнтуватися у перспективі внесених коштів і тільки через 5-10 років отримає прибуток від інвестування, якщо інвестиційний проєкт буде вдало реалізовано. Найчастіше у ролі венчурних інвесторів виступають приватні інвестори, комерційні банки, страхові компанії, пенсійні фонди, державні агентства та міжнародні організації тощо [3].

На відміну від класичних інвестицій, які передбачають повернення коштів, у модель венчурного фінансування закладено високу ймовірність втрати вкладень у кожну конкретну компанію, при цьому прибутковість досягається за рахунок високої віддачі від вкладень, що характеризуються високим рівнем успіху. Венчурні інвестиції є високоризикованою формою прямих приватних інвестицій, що зафіксовано в походженні самого терміну (венчурний – від англ. *venture* – «ризикова справа») [2].

Головна і принципова відмінність від традиційного інвестування полягає у тому, що необхідні кошти можуть надаватися під ідею без гарантованого забезпечення майном або іншими активами підприємця. Єдиною заставою є

спеціально обумовлена частка акцій у вже існуючій або лише створюваній фірмі.

Впродовж останніх років спостерігається стабільне зростання українського інвестиційного ринку. Хоча спалах COVID-19 вніс деякі корективи у плани інвесторів та розвиток стартапів, дослідження тенденцій 2019 року буде корисним для гравців інвестиційного ринку, щоб керувати очікуваннями, підтримувати (і розвивати) свій бізнес у новій реальності.

За даними Української асоціації венчурного та приватного капіталу UVCA [4], у 2019 році вперше обсяг інвестицій в українські стартапи та ІТ-компанії досяг півмільярдної позначки за рік. Загальний обсяг венчурних інвестицій в українські ІТ-компанії досяг \$510 млн, що в півтора рази перевищує максимум 2018 року. Кількість угод у 2019 році була майже такою ж, як і у 2018 році: 111 угод у порівнянні зі 115 у 2018 році. У 2019 році об'єм M&A-операцій (злиття та поглинання) збільшився у 18 разів. 15 угод M&A-операцій (злиття та поглинання) охопили суму в \$460 млн, тоді як у 2018 році було 7 угод на суму \$25,2 млн.

Компанії, що розробляють програмне забезпечення, стали лідерами за кількістю угод та їх об'ємом, відтиснувши онлайн-сервіс на друге місце. Об'єм угод ТОП-10 виріс майже удвічі та склав \$456 млн. 90% залучених інвестицій були капіталом зі США [4].

Таблиця 1

ТОП-10 інвестиційних угод у 2019 році [4]	
Назва:	Сума угоди, \$ млн.
GitLab	268
Grammarly	90
People.ai	60
JiJi.ng	21
Allset	5
Unstoppable Domains	4
MyCredit	3
AllRight	1,5
PromoRepublic	2,3
RetargetApp	1,5

Об'єм залучених інвестицій в Україну зі сторони венчурних фондів продовжує зростати разом із ринком прямих інвестицій, незважаючи на певну політичну нестабільність. Це свідчить про те, що сектор ІТ-інновацій менш схильний до впливу політичних ризиків та можемо з впевненістю стверджувати про ріст рівня конкурентоспроможності українських стартапів на міжнародному ринку, професіоналізм спеціалістів, а також якість продуктів, що вироблені в Україні.

1. Левицька С. О., Полохович М. Д. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. Острого: Вид-во НУ«ОА». 2017. № 4(32). С. 55–58.2. Енциклопедія сучасної України. Венчурний капітал. URL: [http://esu.com.ua/search\\_articles.php?id=33454](http://esu.com.ua/search_articles.php?id=33454). (дата звернення: 28.03.2020).3. Про інноваційну діяльність: Закон України від 16.10.2012 № 5460-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40>. (дата звернення: 28.03.2020).4. Українська асоціація венчурного та приватного капіталу UVCA. Офіційний сайт. URL: <http://uvca.eu/ua> (дата звернення: 28.03.2020).

**Дичук С.В.**, студентка, **Білоус Н.М.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ПОЛІС У СМАРТФОНІ – ВІД ПОКУАПКИ ДО ВРЕГУЛЮВАННЯ**

В період карантину як ніколи стало актуальним онлайн-страхування, суспільство переходить до покупок і отримання послуг через соціальні мережі та інтернет-сайти. Воно має безліч переваг, а саме такі як швидке обслуговування у зручний для клієнта час, дотримання безпеки клієнтів та персоналу в умовах пандемії, економія коштів страхової компанії за оплату оренди і заробітної плати більшості персоналу, економія на витратах використання паперу та покращення екології таким чином, додатковий канал збуту та реклами послуг страхової компанії, створення нового сегменту ринку сфери страхування, позиціонування страхової компанії в даному сегменті ринку та збільшення кількості потенційних клієнтів. Окрім цього компанії, що інвестували кошти в онлайн-послуги можуть зайняти лідерські позиції в ринку страхування, на відміну тих компаній, що не приділили такому виду послуг значної уваги.

Багато провідних страхових компаній вже надають послуги онлайн-страхування, в їх число входять такі компанії: ПАТ «Страхова компанія «АХА Страхування»», «Українська акціонерна страхова компанія АСКА», ПрАТ "УАСК АСКА», ПАТ «національна акціонерна страхова компанія» «Оранта», ПрАТ «Страхова компанія «УНІКА Життя», ПрАТ «СК»ВУСО», ПрАТ «Альфа Страхування (Україна)», ПрАТ «СТРАХОВА ГРУПА «ТАС», ПрАТ «Страхова компанія «Універсальна», та багато інших. Як зазначив голова Правління СК «ARX» та генеральний директор «ARX Life» В'ячеслав Гавриленко: «Результати на перший погляд скромні – якщо дивитися тільки на суму платежів. За минулий рік, від загального обсягу на онлайн продажі припадає близько 3%. Але, крім повністю онлайн продажів, коли клієнт сам купує страховий продукт на сайті, є ще й змішаний (т.зв. гібридний спосіб), коли клієнт замовляє страховку на сайті, а далі за допомогою контакт-центру проводиться повністю дистанційний продаж або продаж із доставкою. З урахуванням гібридної моделі на діджитал продажі припадає близько 4% від усього роздробу. І відсоток таких продажів буде постійно зростати»

В умовах пандемії страхові компанії активно використовують всі дистанційні канали для того, щоб дати можливість клієнтам купувати, відновлювати та оплачувати страхові продукти. І мова йде не тільки про ОСЦПВ, ДЦВ або мініКАСКО, які клієнт може купити на сайті, сплачуючи дистанційно. Доступні й інші продукти.

Для прикладу розглянемо онлайн-бслуговування клієнтів СК «ARX». Повністю онлайн, на сайті компанії, зараз можна придбати [ОСЦВ](#) та [«Автовілка. Все включено»](#). Останній являє собою пакет автострахування, який складається з класичного поліса ОСЦПВ, добровільного страхування

цивільної відповідальності з додатковим покриттям від 500 тисяч до 1 мільйона гривень, а також страхового покриття за КАСКО «Прямий захист» на суму 130 000 грн. Компанія використовує сервіс дистанційних оплат payments, що дозволяє клієнтам оплачувати страховку без відвідування офісу або візиту в банк – з розстрочкою, сплачуючи за страховку карткою. Клієнту не потрібно нікуди їхати, все відбувається безконтактно та віддалено.

Страхова компанія ARX ще декілька років тому запустила сервіс телеврегулювання за полісом КАСКО. Алгоритм дій для врегулювання страхового випадку онлайн виглядає наступним чином:

Якщо клієнт потрапив в аварію, він телефонує до контакт-центру з місця події.

Оператор контакт-центру задає декілька запитань, і повідомляє клієнтові контакти СТО, на яку потрібно під'їхати або викликати евакуатор, якщо машина не може рухатися самостійно.

Після цього автомобіль доставляється на СТО, а клієнт йде додому. Пізніше він отримує повідомлення, що на СТО проведена оплата та ремонт розпочато і т.д.

Для ОСЦПВ доступний сервіс АУДОСМАРТ – клієнт повністю самостійно та дистанційно проходить процес врегулювання й оперативно отримує від компанії виплату на картку. У разі виникнення проблем зі СТО (через карантин) для КАСКО, компанія також використовує аналог сервісу АУДОСМАРТ, дистанційно оцінюючи збиток і оперативно здійснюючи оплату клієнтам на картку.

Не дивлячись на те, що клієнти звикли до обслуговування віч-на-віч, ситуація з коронавірусом і віддаленою роботою співробітників може стимулювати клієнтів до того, щоб більше купувати страховки самостійно онлайн або через гібридні (змішані) моделі з віддаленим доступом. Тому очікується, що частка діджитал-продажів буде зростати та може досягнути до рівня 30%. І якщо продажі туристичних страховок на якийсь час завмерли, то онлайн продажі ОСЦПВ, ДЦО, КАСКО, мініКАСКО та особистих видів страхування – будуть активно приростати.

Виходячи з вищеперліченого, варто підсумувати що, онлайн-страхування є ефективним каналом збуту страхових продуктів, воно збільшує конкурентоспроможність, платоспроможність та водночас зменшує витрати.

1. Онлайн продуки СК «ARX». Офіційний сайт СК «ARX» URL: <https://arx.com.ua/produkty/online-strakhuvannya> 2. Офіційний сайт hotline.finance URL: <https://hotline.finance/ua> 3. Офіційний сайт mind.ua/news. URL: <https://mind.ua/news/20209490-polis-u-smartfoni-vid-pokupki-do-regulyuvannya>



**Комарницька В.А.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Кондрацька Н.М.*

## **ВІДАЛЕНІ ПОСЛУГИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ: СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ**

Комерційні банки відіграють важливу роль на фінансовому ринку України, адже саме вони надають широкий спектр фінансових послуг населенню та підприємствам. Надійність та зручність сервісів комерційних банків в значній мірі визнають прихильність споживачів. А відтак і конкурентні переваги. Особливо важливою для клієнтів є можливість отримання послуг дистанційно у період пандемії та карантинних обмежень.

Активний розвиток саме дистанційних каналів обслуговування є однією з ключових завдань для будь-якого банку який прагне надавати якісний сервіс в сучасних умовах. Вцілому, дистанційні послуги комерційних банків можна поділити на дві групи:

- послуги інтернет-банкінгу через персональний комп'ютер;
- послуги мобільного-банкінгу.

За останні кілька років кількість авторизацій в мобільних додатках інтернет-банкінгу збільшилась до 60-70% їх загального числа, а от популярність інтернет-банкінгу через персональний комп'ютер, навпаки – впала. Це пов'язано насамперед із зміною поколінь банківських клієнтів та із зручністю саме мобільних банківських сервісів [2].

Як показав проведений аналіз, через онлайн-банкінг можна отримати досить широкий спектр послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Види послуг онлайн банкінгу, що надаються комерційними банками

Вид послуг 1	Зміст послуг 2	Комерційні банки 3
Переказ коштів	Між рахунками одного чи кількох клієнтів	ПриватБанк, Ощадбанк, Індустріалбанк, Credit Agricole, ПУМБ.
Відкриття депозитного рахунку онлайн та управління депозитними вкладами;	За допомогою дистанційних каналів є можливість відкрити та поповнити депозит, отримання виписки з депозитних рахунків	ОТП Банк, Ідея Банк, Monobank, А-Банк, Альфа Банк, ПУМБ, Ощадбанк, ПриватБанк.
Сплата комунальних послуг та інших рахунків, у тому числі за інтернет та мобільного;	Платежі фізичних та юридичних осіб, отримання та їх відправка на електронну пошту	ПриватБанк, Monobank, Альфа Банк, Ощадбанк, Райффайзен Банку Аваль.

1	2	3
Випуск/перевипуск карт, управління картковими рахунками;	Оформлення віртуальних карток, дозвіл або заборона використання карток в інтернеті або в певній країні, блокування карток, перевипуск карток	UKRSIBBANK, ПриватБанк, Ощадбанк, Райффайзен Банку Аваль, Банк Львів. ПриватБанк, Ощадбанк, ПРАВЕКС Банк, UKRSIBBANK, Укргазбанк, KredoBank..
Управління SMS-інформування;	Зарахування та списання по карті будуть інформуватися від банку, через обраний канал доставки	ПриватБанк, Ощадбанк, ПУМБ, Укргазбанк, , Credit Agricole, Альфа-Банк.
Можливість створення шаблонів та регулярних платежів	Можливість доручати банку за певним графіком здійснювати однотипні платежі автоматично по розкладу. Але необхідно вказати строк зарахування платежів в вихідні або святкові дні, адже можливі затримки і зростання пені	ПриватБанк, Ощадбанк, KredoBank, ПУМБ, ПРАВЕКС Банк.
Отримання кредитних коштів онлайн та управління кредитними коштами;	Оформлення кредиту на картку, платежі по кредиту, закриття кредиту, виписки по платежах	UKRSIBBANK, ПриватБанк, Ощадбанк, Райффайзен Банку Аваль.
Обмін валюти	Онлайн продаж та покупка іноземної валюти. Зазвичай курс є вигіднішим ніж при операціях із готівкою	ПриватБанк, Ощадбанк, Альфа-Банк, Укргазбанк.
Страхування	Оформлення страхових полюсів. Якщо ці операції проводяться через онлайн магазин самого банку, то можуть знімати додаткову комісію	ПриватБанк, Ощадбанк, Індустріалбанк, Альфа-Банк.
Інформування та консультування	Наявність чатів та чат-ботів, відео-інструкції та можливість отримати консультацію	ПриватБанк, Ощадбанк, Укргазбанк, Альфа-Банк.

Крім того, намагаючись удосконалити сервіс банки пропонують унікальні функції та сервіси:

- фото-каса (оплата по фото-квитанціях, погашення кредитів, замовлення ППН-код);
- прикріплення декількох рахунків до однієї картки,
- замовлення виписок на email;
- отримання міжнародних переказів, перекази між клієнтами банку по номеру телефону;
- бонуси на депозитні ставки за відкриття в банкінгу;
- поповнення депозитів, погашення кредитної заборгованості;
- платежі на користь фізичних та юридичних осіб;
- календар фінансових подій.

Як бачимо, обсяг онлайн-послуг комерційних банків постійно розширюється, це пов'язано насамперед, із перевагами дистанційним обслуговуванням для клієнтів. Основними з них є: швидкість, зручність використання мобільних додатків, і відносно дешеве обслуговування. До переваг дистанційного обслуговування для комерційних банків належать:

- можливість скоротити операційні витрати;
- підвищення рівня обслуговування та відсутність черг;
- можливість збільшити кількість клієнтів онлайн-банкінгу;
- простота та зручність використання мобільних додатків;
- забезпечується виконання операцій протягом 24 годин на добу та 7 днів на тиждень;
- наявність помічників-ботів, які працюють в багатьох додатках для надання інформації клієнту.

Проблеми банків, які виникають при користування дистанційного обслуговування:

- наявність технічних обмежень для реалізації окремих послуг та операцій;
- необізнаність із можливостями та особливостями здійснення віддалених послуг;
- зростання витрат на розробку та удосконалення програмних продуктів.

Сучасні кризові явища суттєво збільшили потребу послугах, що надаються віддалено. Таким чином, у великої кількості населення є можливість навчитися користуватися мобільними додатками, які пропонують комерційні банки. Усе це позитивно впливає на банківську сферу, адже дозволяє здійснювати фінансові розрахунки та отримувати фінансове забезпечення навіть в умовах суворих обмежень та кризи.

1. Про банки і банківську діяльність // Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III.  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
2. Огляд банківського сектору за лютий 2020 року  
[https://bank.gov.ua/admin/uploads/article/Banking\\_Sector\\_Review\\_2020-02.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin/uploads/article/Banking_Sector_Review_2020-02.pdf?v=4)

**Кондрацька Н.М.**, к.е.н., доцент, **Захожа М.С.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ: СУТНІСТЬ, ВЛАСТИВОСТІ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ**

Із початком світової пандемії COVID-19, обмеженнями використання готівкових коштів, переорієнтацією на безконтактні розрахунки та на купівлю товарів і оплату послуг онлайн, суттєво зросла потреба у безготівкових розрахунках та електронних грошах.

Згідно вітчизняного законодавства електронними грошима називають одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі [1]. Таким чином, електронні гроші мають властивості як готівкових, так і безготівкових форм грошей. До першої групи ознак, зокрема, відносяться [2, с. 288]:

- .безособистісний обіг, тобто використання електронних грошей не пов'язане з даними про їх користувача (власника);

- .вони не мають зв'язку із рахунком користувача у банку і оплата ними товарів, робіт чи послуг не змінює баланс рахунку платника;

- .можуть зберігатися локально – безпосередньо у власника та розпорядника ними (в електронному гаманці).

До другої групи ознак віднесено:

- .забезпечення електронних грошей зберігається у вигляді записів на рахунках у банках – емітентах;

- .відсутня безпосередня їх матеріальна форма – електронні гроші мають електронну (цифрову) форму;

- .електронні гроші відносно ліквідні і залежать від платоспроможності та ліквідності банку – емітента.

Варто відзначити, що Закон України „Про платіжні системи та переказ коштів в Україні” було прийнято ще у 2001 р., проте активно розвиватись даний сегмент розпочав після Революції Гідності у 2014 із початком реформування фінансового сегменту Національним банком. Результатом, чого стали розробка Концепції скорочення готівкових операцій, поява та розвиток електронних грошей [3], створення Національної платіжної системи "Український платіжний простір", використання QR-коду для безготівкових розрахунків, дистанційної ідентифікації громадян на базі ЕЦП (електронний цифровий підпис) та системи BankID.

Незважаючи на усе це, даний сегмент і досі залишається недостатньо розвиненим. За даними НБУ Україна суттєво відстає не лише від європейських країн, але й від сусідніх Польщі та Росії. Так, показник співвідношення кількості безготівкових операцій на душу населення в

Україні становив 21, у той час як у Росії – 32, Польщі – 43. Про недостатній розвиток інфраструктури цього сегменту свідчить також порівняння кількості POS-терміналів на 1 млн. населення: Україна – 4,5 тис. шт., Росія – 8.9 тис. шт., Польща – 10,3 тис. шт. [4].

Попри постійне зростання обсяг безготівкових операцій становив у 2019 році лише 1798,3 млрд. грн., тобто 50,3% від загальної суми операцій. Варто відзначити також зростання обсягів випущених електронних грошей у 2019 році у два з половиною рази до 203 млн. грн. Продовжували зростати і обсяги операцій з електронними грошима, даний показник у 2019 році становив 16 714 млн. грн. [5].

В даний час операції з електронними грошима обслуговують переважно комерційні банки (табл1).

Таблиця 1

Комерційні банки, що здійснюють випуск та операції з електронними грошима

Електронні гроші/платіжна система	Комерційний банк
MAXI	Таскомбанк
XPAY	Банк "СІЧ"
GlobalMoney	КБ "Глобус", Банк Альянс
FORPOST, ALFA-MONEY, electrum	Альфа-Банк Ощадбанк, Укргазбанк, Банк "Фамільний"
ПРОСТІР	Ощадбанк, Альфа-Банк, Укргазбанк, КБ "Глобус", Банк Альянс, Банк "СІЧ" Юнекс Банк, Банк Форвард
VISA	53 банки-партнери в Україні
Mastercard	47 банків-партнерів в Україні

Поширення електронних грошей, на нашу думку, обумовлюється таким основними перевагами:

- швидкість та зручність здійснення трансакцій;
- можливість здійснення операцій із невеликими за розміром сумами;
- невелика вартість внутрішніх (в межах однієї системи) трансакцій;
- відсутність необхідності звертатись у банківське відділення;
- відносна анонімність (для більшості трансакцій відсутня

необхідність ідентифікації особи).

У свою чергу, зацікавленість фінансових інституцій у випуску та обігу електронних грошей обумовлена:

- низькою вартістю емісії, простотою зберігання та транспортування, що дозволяє скоротити операційні витрати;
- зростання комісійного доходу, ліквідності;
- розширення клієнтської бази за рахунок додаткових переваг.

Основними перевагами електронних грошей для держави є:

- розширення бази оподаткування від прозорого ведення бізнесу;
- зниження обсягів тіньової економки та декриміналізація;

- скорочення витрат: обслуговування грошового обігу, друк банкнот;
- монетизація пільг.

Основними проблемами розвитку електронних грошей є:

- недосконалість правового визначення та законодавчого регулювання;
- значна вартість введення-виведення коштів з системи та розрахунків між системами;
- необхідність підключення до інтернету для проведення розрахунків;
- низький розвиток інфраструктури;
- численні випадки шахрайства та порушень у сфері кібербезпеки;
- неможливість здійснювати заощадження та накопичення;
- відсутність державних гарантій платоспроможності та ліквідності;
- необхідність отримання спеціальних фінансових знань та оволодіння сучасними технологіями.

Таким чином, основними шляхами розвитку електронних грошей в Україні є:

- удосконалення існуючого законодавства, насамперед в частині забезпечення доступу до сегменту небанківських фінансових інституцій;
- законодавче та операційне забезпечення захисту персональних даних;
- впровадження технологій на основі відкритого банкінгу;
- забезпечення безпеки електронних розрахунків;
- введення віддаленої верифікації та ідентифікації клієнта;
- розвиток систем он-лайн інтернет розрахунків;
- підвищення рівня фінансової грамотності населення.

На сьогодні існують всі умови зростання обсягів трансакцій із електронними грошима. Завдяки стрімкому розвитку інформаційних технологій, поширенню віддалених технологій населення все більше зникає до електронних сервісів, використовуючи всі переваги електронних грошей.

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні. Закон України від 05.04.2001 № 2346-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14/page>
2. Мельниченко О. В. Теоретичні засади електронних грошей // Бізнес Інформ. 2013. № 8. С. 284-290. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2013\\_8\\_50](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_8_50)
3. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України з питань регулювання випуску та обігу електронних грошей. Постанова Національного банку України; Положення, Форма типового документа, Повідомлення, Інформація від 04.11.2010 № 481 URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10#n19>
4. Cashless economy Концепція проекту URL: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31538042>
5. Річний звіт з оверсайта інфраструктур фінансового ринку за 2019 рік URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Report\\_oversight\\_2019.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Report_oversight_2019.pdf?v=4)

**Котик О.В.**, старший викладач, **Петрухіна В.А.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНО ВАЖЛИВИХ ГАЛУЗЕЙ В ПЕРІОД COVID-19**

Контекст світової економічної кризи, поглиблення деструктивних фінансових тенденцій та стагнація товарних ринків визначили чітку тенденцію до балканізації світової економіки. Основою для процесів балканізації, крім відцентрових тенденцій сучасного глобалізму, є також численні прояви національного егоїзму. Тимчасовий розрив господарчих зв'язків, викликаний пандемією COVID-19, поступово трансформується у глибинну реструктуризацію світової економіки в цілому та української економіки зокрема.

Одним із найбільш значущих наслідків впливу пандемії COVID-19 стане реструктуризація національних економік у напрямі розвитку так званих «стратегічних галузей», до яких належать виробництва сфери життєзабезпечення. Причому модифікація технологій у цих сферах відбуватиметься у двох напрямках. Перший полягатиме у насиченні технологічних процесів новітніми розробками та зростанні складності виробництва задля забезпечення ефективності використання ресурсів. Другий – у забезпеченні можливості мінімального дотримання технологій за умови виключення інноваційних розробок, створення так би мовити «резервної копії» виробництва. Створення таких дворівневих за організацією виробництв стане орієнтиром розвитку найбільш передових національних економік. Для кращого розуміння даної проблематики, варто проаналізувати зміни у Державному бюджеті України-2020, які викликані COVID-19.

Урядом розроблено Законопроект №3279 у зв'язку із необхідність вивільнення фінансового ресурсу в обсязі 97,05 млрд. грн. на формування Фонду боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19, спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, та її наслідками. Законопроектом №3279 пропонується внесення змін до Державного бюджету України - 2020 шляхом скорочення обсягів видатків бюджету, зокрема і таких, що впливають на фінансову спроможність органів місцевого самоврядування [1].

Загальні зміни у Бюджеті це:

- зменшення доходів на 122,9 млрд. грн.. або 11,2%;
  - збільшення видатків ДБУ на 79,2 млрд. грн.. або 6,6%;
  - зменшення надання кредитів з ДБУ на 20,0 млрд. грн..;
  - граничний обсяг дефіциту ДБУ збільшено на 202,1 млрд. грн.. або втричі [3].
- В умовах глобальних викликів, пов'язаних з спалахом пандемій, значно зростає навантаження на систему охорони здоров'я. Згідно чинного

законодавства, державні фінансові гарантії надання необхідних пацієнтам медичних послуг та лікарських засобів належної якості за рахунок коштів Державного бюджету України здійснюються за програмою медичних гарантій. Обсяг коштів Державного бюджету України, що спрямовуються на реалізацію програми медичних гарантій, щорічно визначається в Законі України про Державний бюджет України як частка валового внутрішнього продукту (у відсотках) (у розмірі не менше 5 %). Видатки на програму медичних гарантій є захищеними статтями видатків бюджету [5].

Карантин, запроваджений в Україні до 3 квітня, обмежив громадський транспорт у містах та зупинив все міжміське пасажирське сполучення. Українцям рекомендували сидіти вдома, а всі крамниці, кафе, розважальні та спортивні об'єкти закрили, крім продовольчих магазинів, аптек та банків. В частині міст муніципалітети закрили й ринки. Ці обмеження, які запровадила влада, мають уповільнити поширення коронавірусу. Але фактично вони уповільнили українську економіку [2].

Скорочення видатків Міністерства освіти і науки із 131,6 млрд. грн.. до 126,1 млрд. грн., в тому числі за рахунок субвенцій з держбюджету місцевим бюджетам. Видатки Міністерству соціальної політики збільшуються з 293,4 млрд. грн.. до 302,3 млрд. грн., разом з тим пропонується скорочення видатків на виплату пільг і субсидій. Міністерству розвитку громад і територій – значне скорочення із 17,4 млрд. грн.. до 5,67 млрд. грн. (-11,75 млрд. грн.. або 67,5%). У запропонованих змінах до ДБУ відсутні пропозиції щодо будь-якої підтримки підприємств сфери ЖКГ, яка сьогодні несе значні додаткові витрати на реалізацію карантинних заходів, джерела для компенсації яких відсутні. Міністерству фінансів України передбачено збільшення видатків із 193,6 млрд грн.. до 295,6 млрд. грн. на формування Фонду боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19, спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, та її наслідками в обсязі 97,05 млрд грн., обслуговування державного боргу (3,3 млрд. грн..) [4].

В зв'язку з цими змінами щодо бюджету, галузі втрачаються не тільки ресурси, вони втрачають можливість оплати заробітних плат, премій та повного забезпечення себе навіть кваліфікованими робітниками, за рахунок чого навіть доводиться звільняти спеціалістів.

Хоча робляться деякі пом'якшення у податковому законодавстві спрямовані на підтримку платників податків і більшість з яких стосуються бізнесу в сфері торгівлі та послуг:

1. Звільнення від податку на землю та нерухомість.
2. Від сплати єдиного соціального внеску звільняються ФОПи, фермери та «особи, які здійснюють незалежну професійну діяльність»: від адвокатів і нотаріусів до артистів та майстрів за викликом. Але за умови, що вони не мали прибутку впродовж місяця або кварталу. Тих, хто платить ЄСВ невчасно, не штрафують.



3. Не штрафують за порушення податкового законодавства, крім спроб продажу заставного майна, незаконного продажу пального чи спирту.
4. Пеня за затримку зі сплатою податків не нараховується.
5. З 18 березня запроваджується мораторій на проведення перевірок бізнесу.
6. Декларацію про майно і доходи можна подавати пізніше.
7. Так само на пізніше зсувається час обов'язкового використання касових апаратів (РРО). Залежно від категорії платника податків, касові апарати мають з'явитися в нього від серпня 2020 року до квітня 2021-го [1].

Через несподівану пандемію у світі і Україна та її бізнес зазнає втрат. Особливо постраждає виробник, адже зараз просто продавати свою продукцію може не кожен. І хоча карантин вже іде до закінчення суттєві втрати ми вже понесли і зараз економіка буде потрохи виходити з цього становища. Так само через недостачу коштів у галузях буде вимушене скорочення спеціалістів, що однозначно є негативним фактором.

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» № 17 від 2.04.2020 року веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-20>
2. Законодавство України / ЗКУ Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2020 рік" веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/553-IX>
3. Карантин через COVID-19. Як захистити економіку і допомогти українцям? веб-сайт. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/30505059.html>
4. Кабмін схвалив зміни до Державного бюджету. Місцеві фінанси веб-сайт. URL: <https://www.auc.org.ua/novyna/kabmin-shvalyv-zminy-do-derzhavnogo-byudzhetu-na-2020-rik>
5. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення: Закон України (у редакції від 20.03.2020. веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19>

**Котик О.В.**, старший викладач, **Стасюк Л.М.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ФІНАНSOVA БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДХОДИ ЩОДО ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується істотними змінами факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які спричиняють зростання рівня фінансових ризиків. Головною умовою фінансової безпеки підприємства є спроможність протистояти існуючим і виникаючим небезпекам та загрозам, які здатні заподіяти фінансової шкоди суб'єкту господарювання, саме це зумовлює підприємство до розробки заходів щодо зменшення їхнього впливу, що в подальшому є запорукою успішного функціонування на ринку.

Підприємства які функціонують сьогодні в Україні запроваджують ефективну систему фінансової безпеки, яка забезпечує захист підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз.

У своїх працях науковці, які досліджували дану проблематику пропонують різні підходи щодо трактування поняття «фінансова безпека» (таблиця 1).

Таблиця 1

Визначення «фінансова безпека підприємства»

Автор, джерело	Визначення
О.І. Барановський [1]	«це ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин, рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання існуючих зобов'язань»
І.О. Бланк [3]	«це кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри яких визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого розвитку в поточному й перспективному періоді»
Т. Б. Кузенко [5]	«це стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та

	платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень»
--	---

Фінансова безпека займає особливе місце в системі економічної безпеки, оскільки вона впливає на всі сфери діяльності підприємства. Це обумовлено тим, що рівень фінансової безпеки на підприємстві визначає здатність забезпечувати економічну безпеку інших його складових, а зміни в будь-якій сфері його діяльності знаходять своє відображення в ключових показниках фінансової безпеки. Зміст поняття «фінансова безпека підприємства» містить у собі систему засобів, які забезпечують конкурентоспроможність і фінансову стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня економічного добробуту працівників. Зовнішні та внутрішні загрози, які впливають на фінансову безпеку підприємства наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Загрози фінансової безпеки підприємства\*

Зовнішні	Внутрішні
акції, борги підприємства небажаним партнерами; наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства; криза грошової та фінансово-кредитної систем; нестабільність економіки; недосконалість механізмів формування економічної політики держави.	помилки менеджменту в галузі управління фінансами підприємства, пов'язані з вибором стратегії підприємства, управлінням та оптимізацією активів і пасивів підприємства; економічна нестабільність у державі, яка проявляється через погіршення основних макроекономічних показників: зниження обсягу ВВП, зростання рівня безробіття, темпів інфляції та девальвації національної валюти

\*Джерело [4]

Загальна система управління фінансовою безпекою на підприємстві формується на основі таких підсистем: управління, контролю, планування, аналізу та інформаційного забезпечення. Найважливішою функціональною підсистемою, яка забезпечує реалізацію управлінських рішень переважно в фінансовій сфері діяльності суб'єкта господарювання є управління фінансовою безпекою на підприємстві.

Одним з головних елементів фінансової безпеки на підприємстві є управління фінансовими ризиками, що включає в себе такі методи: усунення або запобігання ризику; зменшення несприятливого впливу тих чи інших факторів на результати виробництва і в цілому підприємницької діяльності; передача або переведення ризику шляхом його страхування;

оволодіння ризиком. Управління ризиком у цілях фінансової безпеки є найбільш дієвим методом ризикового менеджменту, застосування якого доцільно і навіть необхідно, коли потенційні втрати незначні, коли робиться все можливе для попередження або зниження шкоди від впливу непередбачених обставин.

Вагоме місце в процесі підвищення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства посідають економічні заходи, метою яких є покриття збитків та усунення причин їхнього виникнення, відновлення (збереження) ліквідності та платоспроможності, скорочення суми заборгованості, поліпшення структури оборотних коштів тощо.

Головною метою забезпечення фінансової безпеки виступає безперервна й стала підтримка такого стану фінансової діяльності, який характеризується збалансованістю і якістю всіх фінансових інструментів, технологій і фінансових послуг, які використовуються підприємством, стійкістю до впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також – розвиток цієї системи.

Отже, виходячи з усього зазначеного вище, варто сказати, що фінансова безпека підприємства є чи не одним із найважливіших факторів, які забезпечують роботу кожного окремого підприємства. Тому, умовами забезпечення фінансової безпеки підприємства повинні виступати: безперервний розвиток та вдосконалення фінансової системи підприємства; наявність на підприємстві системи, яка спроможна задовольняти реалізацію фінансових інтересів, цілей і завдань; збалансованість і комплексність фінансових інструментів, важелів та методів, які використовуються на підприємстві.

1. Барановський О. І. Фінансова безпека. – Ін-т екон. Прогнозування. – К. : вид-во «Фенікс», 2006. – 338 с.
2. Белялов Т. Е., Корінь І. В. Фінансово-економічна безпека підприємства та напрями її підвищення // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2017. – Випуск № 2 (07). – С. 235-238.
3. Бланк І. А. Управління фінансовою безпекою підприємства. К. : КНЕУ, 2005. – 784 с.
4. Погрішук Г.Б., Мацедонська Н.В. Управління фінансовою безпекою підприємства в сучасних умовах // Мукачівський державний університет. – 2017. – Випуск №12. – С. 618-621.
5. Фінансова безпека підприємства: навч. посіб. /Т. Б. Кузенко, Л. С. Мартюшева, О. В. Грачов, О. Ю. Литовченко – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 304 с.

**Ляхович О.О.**, к.е.н., доцент, **Бернацька Я.М.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД**

Сучасна система фінансового забезпечення місцевих бюджетів в Україні не відповідає потребам громад, що унеможливило виконання функцій, які делеговані у сферу відповідальності органів місцевого самоврядування. Така система не створює фінансового підґрунтя сприятливого життєвого середовища, необхідного для надання мешканцям територіальних громад якісних і доступних суспільних благ та послуг на основі забезпечення сталого розвитку території.

Таким чином, від рівня та якості фінансового забезпечення, фінансової самостійності та самодостатності місцевих бюджетів залежить ефективне функціонування інституту місцевого самоврядування. Це можливо досягти за умов покращення фінансової політики децентралізації. Саме тому проведення аналізу та оцінки фінансової спроможності бюджетів об'єднаних територіальних громад та обґрунтування шляхів їх покращення є досить актуальною проблемою сьогодення.

На сьогоднішній день в Україні налічується 806 ОТГ. Основу проведення оцінки фінансової спроможності ОТГ України формують показники, розроблені групою експертів, які відображають доходи загального фонду на одного мешканця; видатки загального фонду на одного мешканця; видатки на утримання апарату управління у розрахунку на одного мешканця; видатки розвитку на одного мешканця; рівень дотаційності бюджетів; співвідношення видатків на утримання апарату управління із фінансовими ресурсами об'єднаних територіальних громад; питома вага заробітної плати населення об'єднаних територіальних громад у видатках загального фонду бюджету; питома вага видатків розвитку у загальному обсязі видатків.

Експертами було виокремлено п'ять груп ОТГ в залежності від чисельності населення з метою аналізу їх фінансової спроможності. До першої групи відносяться об'єднання територіальних громад, чисельність населення яких становить понад 15 тис. жителів; до другої групи – з чисельністю населення в межах від 10 до 15 тис. жителів; до третьої групи – з чисельністю населення в межах від 5 до 10 тис. жителів; до четвертої групи – з чисельністю населення менше 5 тис. жителів і до п'ятої групи належать об'єднання територіальних громад – міста обласного значення [2].

Розрахунок показника доходів загального фонду на одного мешканця здійснюється у вигляді співвідношення обсягу надходжень доходів загального фонду без урахування трансфертів до чисельності мешканців відповідної ОТГ. За допомогою цього показника характеризується фінансовий потенціал, здатність забезпечувати громаду за рахунок власних ресурсів. Середнє значення даного показника по всіх ОТГ становить 4 737,7 грн. доходу на одного мешканця. Зазначимо, що близько у 33% ОТГ цей показник є вищим за середнє значення.

Видатки загального фонду на одного мешканця визначається як співвідношення обсягу видатків до кількості мешканців ОТГ. Його максимальне значення становить 26 085,0 грн. на одного мешканця, в той час коли мінімальне значення – 1371,2 грн. видатків, що є у 19 разів нижчим за максимальне. Це свідчить про нерівномірність фінансового забезпечення різних ОТГ.

Розрахунок третього показника, видатків на утримання апарату управління у розрахунку на одного мешканця, характеризується співвідношенням обсягу видатків на утримання апарату управління, які проводяться за рахунок ресурсів загального фонду, до чисельності населення відповідної ОТГ. Даний показник має річний вимір і в середньому по всіх ОТГ значення даного показника становить 943,9 грн.

В цілому по всіх ОТГ було здійснено капітальних видатків у розмірі 12,8 млрд. грн. Розрахунок видатків розвитку (капітальні видатки) на одного мешканця свідчить, що їх середній обсяг становить 1 546,6 грн. Зазначимо, що максимальне їх значення становить 16 626,4 грн, а мінімальне – 175,9 грн.

Розрахунок рівня дотаційності бюджетів здійснюється співвідношенням базової або реверсної дотації до загальної суми доходів загального фонду бюджету ОТГ з дотаціями, але за винятком субсидій з державного бюджету, які не будуть враховуватися при визначенні даного показника. Найвище значення даного показника спостерігається у ОТГ третьої групи, яке становить 63,5%. В той час як у п'ятої групи ОТГ його найвищий рівень становить 9,1%, що є найменшим серед усіх груп ОТГ. Саме тому ОТГ п'ятої групи є найменш залежними від дотаційних ресурсів з державного бюджету [2].

Співвідношення видатків на утримання апарату управління та фінансових ресурсів ОТГ – частка видатків на утримання апарату управління органів місцевого самоврядування у загальній сумі доходів загального фонду. При визначенні даного показника до доходів загального фонду не враховуються суми всіх видів трансфертів (дотації, субсидії та субвенції) з державного бюджету. Середнє значення по всіх ОТГ становить 19,9% і загалом прослідковується те, що частка видатків на управління є вищою у ОТГ з меншою чисельністю населення. Так середнє значення показника в ОТГ з чисельністю населення до 5 тис. осіб сягає близько 30%, в той час як ОТГ з чисельністю більше 15 тис. осіб становить 18,9%.

Визначення показника питомої ваги заробітної плати у видатках загального фонду бюджету ОТГ розраховується за допомогою розрахунку відсоткової частки проведених із загального фонду бюджету видатків на заробітну плату з нарахуваннями до обсягу видатків загального фонду. В даному показнику, відповідно як і в попередньому, до видатків не враховуються суми трансфертів. Так, за 2019 рік із загального фонду бюджетів ОТГ було профінансовано заробітну плату з нарахуваннями на суму 35,7 млрд. грн., що становить 62,7% від всіх видатків із загального фонду бюджетів ОТГ.

Восьмий показник характеризує питому вагу видатків розвитку (капітальних видатків) загального та спеціального фонду у загальному обсязі видатків бюджету ОТГ. Обсяги видатків розвитку відображають здатність ОТГ забезпечувати соціально економічний розвиток громади, підвищувати можливості у реалізації інфраструктурних проєктів, створенні матеріальних активів чи отримання певного соціального ефекту. Так, даний показник у 2019 році на всій території ОТГ України в середньому становить 18%, в той час як максимальний показник питомої ваги видатків розвитку є у четвертій групі ОТГ (63,1%), а мінімальний – у першій групі (3,1%).

Проведений аналіз свідчить, що на сьогодні існують певні проблеми фінансових диспропорцій. Адже, наразі процес децентралізації призводить до розбалансування на даному етапі дохідних та видаткових повноважень місцевих органів влади. Більшість повноважень переходить на рівень ОТГ з районного рівня, однак при горизонтальному вирівнюванні застосовуються однакові критерії для районних бюджетів, бюджетів міст обласного значення та бюджетів ОТГ [3].

Тому з метою підвищення фінансової спроможності бюджетів ОТГ слід адаптувати чинний механізм горизонтального вирівнювання місцевих бюджетів до сучасних умов. Система вирівнювання потребує коригування з урахуванням необхідності запровадження дворівневої моделі міжбюджетних відносин після повного завершення процесу об'єднання громад в спроможні громади та удосконаленні міжбюджетного регулювання з урахуванням видаткових повноважень місцевих бюджетів різних рівнів.

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> 2. Оцінка фінансових показників бюджетів 806 ОТГ. Рейтинг за 2019 рік. Електронний портал «Децентралізація» . URL: <https://decentralization.gov.ua/news/12192?page=2> 3. Механізм горизонтального вирівнювання місцевих бюджетів. Електронний портал «Децентралізація» . URL: <https://decentralization.gov.ua/news/12115?page=4>

**Ляхович О.О.**, к.с.н., доцент, **Середюк О.С.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СФЕРІ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

В умовах дестабілізації економіки та дефіциту фінансових ресурсів саме суб'єкти підприємництва, які не потребують великих стартових інвестицій, мають змогу найшвидше і найефективніше вирішувати проблеми кризової економіки, стимулювати розвиток конкуренції та сприяти економічному розвитку. Реалії сьогодення для багатьох малих підприємств характеризуються дефіцитом необхідного обсягу фінансового забезпечення, що значно впливає на ефективність їх функціонування. Низька забезпеченість малих підприємств фінансовими ресурсами призводить до неефективного їх використання. Ось чому подальший розвиток малого бізнесу має супроводжуватися чіткою організацією фінансового менеджменту.

Більшість дослідників відзначають, що несприятливий інвестиційний клімат, неврегульованість питань фінансування та кредитування, недосконалість системи оподаткування, адміністративні перешкоди у сфері підприємництва, нерозвиненість інфраструктури підтримки підприємництва є основними факторами, що негативно впливають на конкурентоспроможність малих підприємств. Однак, значний вплив на малий бізнес чинять процеси здійснення взаємопов'язаних управлінських процедур, які б забезпечували ефективні заходи формування, розподілу та використання обмежених фінансових ресурсів з метою реалізації підприємницьких цілей та збереження високих позицій на ринку.

За таких умов, основною метою фінансового менеджменту у сфері малого бізнесу є ефективне управління оборотним капіталом, що забезпечує достатню кількість ліквідних коштів, належний рівень платоспроможності та прибутку власників. Безпосередньо до мети управління фінансами малого бізнесу включають попередження банкрутства та суттєвих фінансових невдач; зростання обсягу виробництва та реалізації; забезпечення рентабельності бізнесу та інші.

В Україні аналіз показника темпу приросту кількості суб'єктів малого підприємництва свідчить про їх тенденцію до зростання. Однак, незважаючи на позитивну динаміку, малі підприємства ще не повністю відіграють роль провідного сектора ринкової економіки. Адаже викликає занепокоєння той факт, що в Україні спостерігається низьке значення показників рентабельності діяльності суб'єктів малого підприємництва, що є наслідком, перш за все, великої кількості збиткових малих підприємств [2]. Це свідчить про те, що за останні роки мале підприємництво не набуло ефективного розвитку, що безпосередньо впливає на низький розвиток соціально-економічної сфери.



Слід зазначити, що при оцінці діяльності малого бізнесу часто не береться до уваги той факт, що успішне його функціонування залежить від інших не менш важливих чинників, насамперед, від фінансового рівня підготовки підприємців. Зазвичай недостатня професійна підготовка керівників щодо управління фінансами є однією з основних причин банкрутств малих підприємств. Також, слід зазначити, що нестача фахівців з фінансового управління негативно впливає на організацію фінансової роботи підприємства, в тому числі на систему розробки фінансових прогнозів, проектів і планів підприємства, на показники структурно-динамічного аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання та підвищення ефективності його діяльності.

В управлінні підприємством потрібно брати до уваги мотиваційні аспекти. Адже керівник-власник повністю контролює стратегічні аспекти розвитку підприємства, на відміну від найманого фінансового менеджера, що знаходиться під керівництвом акціонерів [1, с. 164]. Саме тому, одним з ефективних заходів вирішення вищезазначеної проблеми є використання аутсорсингу – делегування фінансового управління спеціалізованій фірмі. На сьогоднішній день одним із популярних видів аутсорсингу є ведення бухгалтерського обліку аудиторськими компаніями, що дає змогу отримати високу якість рішень та розробити фінансову політику для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Отримані дані використовують для фінансового планування, що є основою успішного фінансового менеджменту.

Фінансові плани суб'єктів малого бізнесу розробляють у розрізі стратегічного, тактичного та оперативного планування. Стратегічне планування здійснюється на основі попередньо визначеної стратегії і політики підприємства. У даному напрямі, зазвичай використовують бізнес-план не лише для залучення позик, але й для внутрішнього контролю і управління. На малих підприємствах він може бути спрощений і представлений у формі техніко-економічного обґрунтування.

Тактичне планування реалізується у формі бюджетування на основні таких документів: план руху грошових коштів, план звіту про фінансові результати, план бухгалтерського балансу. Для здійснення оперативного планування фінансової діяльності розробляються комплекси короткострокових планових завдань щодо фінансового забезпечення з метою контролю за надходженням поточної виручки і витрачанням наявних фінансових ресурсів. Оперативне фінансове планування включає складання та використання платіжного календаря, касового плану і розрахунку потреби у короткостроковому кредиті [3, с. 84].

Зважаючи на вітчизняний і зарубіжний досвід, ефективне управління грошовими ресурсами має здійснюватися за критеріями, побудованими на теоріях грошових потоків, вартості грошових ресурсів, підприємницького і фінансового ризику [3, с. 81]. Саме тому керівник повинен вміло здійснювати управління грошовими потоками, у тому числі контроль

розрахунків з дебіторами. Адже для малого підприємства суттєвим є те, як своєчасно відбувається оплата продукції чи послуг. Також, фінансова ефективність малих підприємств залежить від розміру запасів. Тому до основних завдань управління запасами відносять зменшення розміру непрацюючих запасів і як наслідок «заморожених» грошових коштів, скорочення витрат щодо зберігання запасів, вибір асортименту запасів, а також підтримання їх достатнього рівня для ефективної роботи підприємства.

Слід відзначити, що управління фінансами малого підприємства повинно реалізовуватися у контексті логічного фінансового механізму – чітко впорядкованої законодавчими та нормативними актами і забезпеченої інформаційними ресурсами системи заходів. Це допоможе об'єктивно використовувати існуючі фінансові відносини для досягнення цілей діяльності. Фінансовий механізм покликаний забезпечувати не лише формування ринкових відносин, а й створювати необхідні умови функціонування малих підприємств для виконання ними своїх функцій. Проявляється такий механізм через два аспекти: суб'єктивний та об'єктивний. Об'єктивна сторона фінансового механізму проявляється в тому, що він будується згідно з вимогами діяльності та узгоджується з місією, метою та принципами ведення бізнесу. Водночас, фінансовий механізм носить суб'єктивний характер, бо встановлюється вищим менеджментом підприємства або організації для вирішення завдань, що стоять перед підприємством на певній стадії розвитку.

Отже, фінансовий менеджмент малого підприємства являє собою складний та динамічний процес, який має на меті збільшення обсягів фінансових ресурсів та їх ефективності використання. Саме формування зрозумілої та ефективної схеми організації процесу діяльності на малому підприємстві є вагомим чинником підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності, бо без систематичного, послідовного та всебічного фінансового управління сфера малого підприємництва приречена на занепад, що означає поразку в справі докорінної ринкової трансформації економіки нашої країни.

1. Виговська В. Особливості фінансового менеджменту малих підприємств. Сіверянський літопис. 2009. С. 163-166. 2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 3. Люта, О. В. Особливості фінансового менеджменту в малому бізнесі. Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Серія Підприємництво, менеджмент та маркетинг: збірник наукових праць. Рівне. 2006. Вип. XII №2. С.80-88.

**Ляхович О.О.**, к.с.н, доцент, **Хібеба Б.М.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ**

У сучасних умовах роль страхового ринку постійно зростає, адже він тісно пов'язаний з економічними перетвореннями, що постійно відбуваються в країні. Створення ефективної системи захисту майнових прав та інтересів окремих громадян, підприємців і підприємств, підтримання соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави неможливе без функціонування потужного ринку страхових послуг. Крім того, страхування є важливим джерелом акумулювання коштів для подальшого інвестування в реструктуризацію економіки.

Рівень розвитку ринку страхування визначається соціально-економічним становищем в країні, готовністю населення та суб'єктів господарювання до споживання такого роду фінансових послуг, а також державною підтримкою страхового бізнесу. Форми страхової діяльності України регулюються Законом «Про страхування» та нормативними актами, які відносяться до кожної з них. Так, згідно законодавства України, страхування визначається як вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [4].

Розглядаючи світові тенденції до економічного спаду та кризові явища, Україна визначається як країна з малорозвиненим ринком страхування та займає далеко не передове місце на світовій арені. Порівняно з європейськими країнами, де страхування охоплено понад 94% страхового поля, в Україні страхові послуги користуються значно меншим попитом (10–15% страхового поля), особливо у галузі майнового та окремих видів особистого страхування, що зумовлено як низькою довірою економічних суб'єктів до страховиків, так і низьким рівнем їхньої обізнаності у сфері страхування [5, с. 3].

Страхування виступає невід'ємною складовою найважливішої сфери національної економіки - фінансового сектору. Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Дослідження основних тенденцій розвитку страхового ринку вказує на стабільну тенденцію щодо скорочення кількості страхових компаній в Україні. Загальна кількість страхових компаній України станом на 31.12.2019 становила 233, у тому числі СК «life» – 23 компанії, СК «non-life» – 210 компаній, (станом на 31.12.2018 – 281 компанія, у тому числі СК «life» – 30 компаній, СК «nonlife» – 251 компанія). Кількість страхових

компаній в Україні значно скоротилася. Так, у 2019 році, порівняно з 2018 роком, кількість страхових компаній зменшилася на 47, а порівняно з 2017 роком зменшилася на 60 [3].

Динаміка обсягів валових страхових премій та виплат є важливою характеристикою розвитку страхового ринку і відображає ступінь виконання ним його специфічних функцій, пов'язаних із захистом, фінансуванням, забезпеченням впевненості та зменшенням ризиків. У 2019 році спостерігається зростання обсягу надходжень валових страхових премій на 3633,7 млн грн (7,4%) та обсягу чистих страхових премій на 5161,7 млн грн (15,0%) у порівнянні з 2018 роком. Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за 2019 рік становила 74,7%, що на 5,0 в.п. більше ніж у попередньому році. Обсяг валових страхових виплат у порівнянні з 2018 роком збільшився на 1474,9 млн грн (11,5%), а обсяг чистих страхових виплат збільшився на 1607,9 млн грн (12,9%) [3].

Приведені статистичні дані свідчать про те, що ринок страхування в Україні наразі демонструє позитивну динаміку свого розвитку. Регулювання страхового сектору в Україні характеризується значною динамічністю і розширенням переліку страхових послуг з добровільних видів страхування, підвищенням вимог до порядку створення діяльності страхових компаній та їх конкурентоспроможності, подальшої інтеграції країни у міжнародні структури та необхідністю залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань економічного розвитку.

Оцінити стан розвитку страхового ринку і визначити його вплив на соціально-економічний розвиток країни дає змогу показник рівня проникнення страхування (співвідношення обсягу страхових премій у масштабах країни до валового внутрішнього продукту). Так, більша частка страхових премій у ВВП свідчить про більший перерозподіл ВВП через страхування та, як правило, більший рівень розвитку страхового ринку. При цьому вважається, що для ефективного страхового ринку цей показник повинен бути на рівні від 8 до 12% [5, с. 5].

В Україні у 2019 році частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишилась на рівні 2018 року та становила 1,0%, частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,3%, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з 2018 роком. Низький рівень проникнення страхування свідчить про те, що на сьогодні розвиток страхового ринку України все ще знаходиться на досить низькому рівні та загалом не відповідає тенденціям світових страхових ринків та реальним потребам вітчизняної економіки, що зумовлює його істотне відставання у глобальному процесі формування світової фінансової системи [3].

Сьогодні страховики активно шукають можливості знизити ризики і знайти нові напрями розвитку. Якщо в усьому світі страхування сприяє оптимізації макроекономічних пропорцій суспільного відтворення, забезпечує безперервність, безперебійність і збалансованість виробничих процесів, то страхування в Україні тільки на початку цього шляху.

Розвиток страхової галузі в Україні вимагає розроблення і поетапної реалізації заходів, спрямованих на підвищення контролю якості страхових послуг, що неможливо реалізувати без залучення інвестицій [1, с. 273]. Перспективи розвитку страхової галузі потребують докорінних змін у системі підготовки та забезпечення кадрами учасників страхового ринку. Таким чином, вирішення проблем вітчизняного страхового ринку дасть змогу використовувати його можливості, як потужний інструмент соціального захисту населення, а в довгостроковій перспективі стати потужним джерелом інвестиційних ресурсів [2].

Основними напрямками розвитку ринку страхування в Україні повинні стати: реалізація єдиного бачення стратегічного розвитку вітчизняного страхового сектору та його окремих складових; приведення чинного законодавства у відповідність з нормами, правилами та вимогами країн Європейського союзу; вдосконалення державного нагляду шляхом впровадження пруденційного нагляду за страховою діяльністю, що передбачає комплексний контроль таких параметрів діяльності страховиків, як внутрішня система управління і контролю за ризиками, прозора фінансова звітність, виявлення недоліків у діяльності страховиків на ранніх стадіях їх розвитку; сприяння зростанню довіри населення до страхових організацій та посередників.

Отже, страховий ринок в Україні наразі демонструє позитивну динаміку свого розвитку. Проте, у порівнянні зі світовими тенденціями, все ще знаходиться на досить низькому рівні, не відповідає світовим стандартам та реальним потребам вітчизняної економіки. Це зумовлює необхідність скоординованої роботи як держави, так і страхових компаній, що сприятиме стабілізації національної економіки, з однієї сторони, та задоволенню інтересів громадян та юридичних осіб, з іншої.

1. Зайченко К. С., Дзюбенко В. М. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку. Приазовський економічний вісник Одеського національного політехнічного університету. 2019. Вип. 5 (16). С. 270-275.
2. Кобзарук І. Сучасні тенденції страхового ринку. Страховий ринок: сучасні виклики в умовах глобалізації: матеріали V Міжнар. наук. семінару, 18-19 трав. 2017 р. Львів. С. 76-79.
3. Підсумки діяльності страхових компаній за 2019 рік. URL: [https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk\\_2019.pdf](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_2019.pdf)
4. Про страхування: Закон України від 13.02.2020, підстава - [440-IX](#) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
5. Пурій Г. М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2018. № 10, 7 с.

**Мищук К.М.**, студентка, **Білоус Н.М.**, к.е.н, доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **КОРОНАВІРУС І БІЗНЕС: ЯК КАРАНТИН ЗМІНИТЬ РИНОК СТРАХУВАННЯ**

Більше місяця Європа занурилася у боротьбу з епідемією. Коронавірус виявлений в усіх куточках континенту; щоденна статистика з Італії, Іспанії чи Франції не лишає байдужих, європейські держави одна за одною запроваджують обмеження. Ситуація з коронавірусом оголила багато слабких місць економіки, але також змусила сфокусуватися на сильних. Коронакриза стала викликом для бізнесу як в Україні, так і по всьому світу. Багатьом компаніям довелося міняти внутрішні процеси, комусь – скоротити персонал, а хтось на фоні карантину впроваджує нові технології.

Проте, ситуація з коронавірусом і карантинном вплинула і на страховий ринок. У компаніях зазначають, що про масові тенденції поки що говорити рано, але вже є певні зміни. В 2019 року страховий ринок в Україні був на підйомі і зріс більш ніж на 20%. Але цього року нагрянула епідемія і ситуація ускладнилася.

Так наприклад, онлайн-продажі зараз стануть справжнім порятунком для будь-якої сфери та сприятимуть масовому переходу бізнесів в онлайн. Однак, зі страхуванням ситуація дещо інша. Запит на онлайн-сервіси значно зріс. Одне із завдань, яке дозволяє вирішити страховка – це забезпечити підтримку собі і своїм рідним у разі несприятливої ситуації і ризиків, пов'язаних із нею. Це може бути ситуація, пов'язана зі здоров'ям або об'єктом майна, або з життям.

Онлайн – не завжди означає, що клієнт залишається наодинці з комп'ютером або телефоном. Злагоджена автоматизована робота та допомога колл-центру – робить обслуговування по-справжньому якісним. Щоб кожен клієнт міг обрати потрібну йому страхову компанію, франшизу, вибрати страховий поліс та підібрати ціну. У компаніях, які займаються страхуванням, працює служба підтримки. Великим попитом служба користується в тих, хто тільки переходить на електронний поліс, їм допомагають із заповненням та оформленням. Так у деяких компаніях за клієнта заповнюють поліс та надсилають його на електронну пошту власноруч.

За останні два-три роки страховий ринок України дуже просунувся в онлайні. Багато в чому цьому сприяв запуск електронного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності (ОСЦПВ). Сайти багатьох страхових компаній працюють у режимі вебмагазинів – продають страхові продукти онлайн або забезпечують їхню доставку.

Крім того, є страхові агрегатори, на яких можна вибрати кращу пропозицію і також придбати страховку онлайн. Також з'явилося й багато онлайн-сервісів для врегулювання збитків, дистанційної оплати платежів.

Отже, стратегія страхових компаній, які інвестували в онлайн останніми роками, зараз, під час кризи, зможуть повноцінно працювати у віддаленому режимі. Звичайно, у нас немає такого різноманіття продуктів і сервісів в онлайні, як у Європі та США. Водночас, експерти зазначають, що карантин сприятиме діджиталізації і появі на ринку страхування нових продуктів. Таким чином виникла ідея з короткостроковим страхуванням робітників ноутбуків і стаціонарних комп'ютерів на 2 місяці. Цей випадок – яскравий приклад того, як попит ринку, викликаний спонтанними потребами клієнтів, сам створює нам ґрунт для пошуку нових пропозицій і створення нових продуктів

Один із основних продуктів в онлайні – це ОСЦПВ. Також онлайн доступні Добровільне страхування цивільної відповідальності (ДЦВ) та міні-КАСКО. Крім того, на сайті компанії можна залишити заявку і на інші продукти: декілька різновидів КАСКО, Добровільне медичне страхування (ДМС), страхування майна тощо. На жаль найцінніше, що є у людини, страхують в останню чергу. Страхування життя – молодий бізнес, як і наша країна, у якого хороші перспективи розвитку в майбутньому.

Незважаючи на те, що страхування життя, як і раніше, не займає перші місця за популярністю, з кожним роком українці звертають на нього все більше уваги, саме обставина форс-мажору, в тому числі карантин це доводять.

Але також ця криза стане серйозним стимулом для якісних змін. З огляду на величезний потенціал українського ІТ-сектору, ринок онлайн-послуг розвиватиметься ще більш динамічно. І в цьому сенсі Україна має шанси випередити деякі європейські країни, оскільки наші компанії не обтяжені громіздкою застарілою ІТ-архітектурою.

Що стосується необхідних рішень з боку влади для допомоги бізнесу потрібно:

По-перше, необхідно звільнити від оподаткування податком на прибуток найбільш постраждалі сфери: заклади культури (кінотеатри та ін), підприємства туристичної сфери.

По-друге, необхідно надати можливість усім роботодавцям отримати часткову допомогу за своїх працівників, якщо їм скорочено час та об'єми роботи, у зв'язку із запобіганням поширенню пандемії.

По-третє, треба ввести мораторій на всі перевірки бізнесу до кінця року, щоб підприємці мали можливість економічно "оговтатися" від кризи, а не займатися адмініструванням.

Так як українські підприємці опинилися в складних умовах для існування – мультиплікаційний ефект від поширення вірусу в країні за різними сценаріями призведе до 4-9% падіння ВВП цього року через закриття бізнесів та суттєві скорочення персоналу. Так, 42% підприємців

частково або повністю скоротили свій штат, 63% – прогнозують скорочення до кінця карантину. Мільйони людей опиняться без роботи, якщо бізнес не отримає належної підтримки з боку держави.

Тому такі заходи будуть оптимальними для вирішення даної проблеми, а також у разі відміни ЄСВ та ПДФО для окремих видів діяльності, уряд зможе фінансово підтримати майже два мільйони своїх громадян (1408,2 тис зайнятих юридичних осіб та 546,5 тис у ФОПів).

Європейський досвід показує і підтверджує, що працюючий інститут страхування – необхідна умова для нормального розвитку суспільства. Тому страхування в Україні розвиватиметься.

Криза — це не тільки труднощі, а й концентрація зусиль. Ця криза (а карантин плюс фінансова криза – це подвійний стрес) навчить бізнес бути більш ефективними. Вона змусила страхові компанії оптимізувати процеси, підвищити продуктивність праці й ефективність використання коштів. Керівництво компаній вже сьогодні бачить чіткий план, у використанні сьогоднішніх антикризових інструментів в посткризовий час. Отже, карантин неминуче змінить стан страхового ринку, буде це позитивно впливати на ринок чи негативно ми будемо бачити з часом. Але точно можна сказати, що кількість страхових компаній на ринку скоротиться, і робочі місця також.

1. Коронавірус VS бізнес: половина підприємців протримається на карантині не більше місяця URL: <https://www.epravda.com.ua> 2. [Нацкомфінпослуг](https://www.nfp.gov.ua) URL: <https://www.nfp.gov.ua> 3.Межебицький М. “Як українські страхові компанії можуть використовувати кризу для розвитку бізнесу” URL: <https://mind.ua> 4. Журнал «Фориншурен» URL: <https://forinsurer.com/files/file00643.pdf> 5. Добренкова Ю. Чотири тренди страхових технологій, які змінять ринок. URL <http://kievlast.com.ua/mind/4-trenda-strahovyh-tehnologij-kotorye-i-zmenyatrynok> 6. Налукова Н. Конкуренція як запорука успішного розвитку страхового ринку. Світ фінансів: науковий журнал. Тернопіль, 2016. Вип. 3. С. 102-112.



**Мельник Л.М.**, к.е.н., доцент, **Яковчук О.В.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ЗАОЩАДЖЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНІВ**

Основним джерелом формування фінансових ресурсів регіону в усьому світі традиційно вважаються грошові кошти населення, тобто фінансові ресурси домогосподарств, які складаються з поточних грошових доходів та заощаджень фізичних осіб [2, с. 59].

Під «заощадженнями» розуміють систему економічних відносин між суб'єктами з приводу формування, збереження та використання грошових коштів та фінансових ресурсів. Розглядаючи заощадження з погляду економічної теорії, слід зазначити, що це різниця між доходами та витратами на споживання, а точніше – невикористання частини доходу на споживання [6, с. 141].

За формою розміщення тимчасово вільних грошових коштів заощадження населення поділяються на організовані та неорганізовані. Організовані заощадження – це заощадження населення, які вкладаються в інструменти фінансових інститутів (банки, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди). Неорганізовані заощадження – формуються населенням самостійно, без участі фінансових інститутів [3, с. 54].

Обсяги та структура коштів, що заощаджуються мешканцями регіону, найповнішим чином характеризують його дійсний фінансовий стан, а також характеризують ефективність функціонування усіх складових фінансової системи регіону.

Сукупний дохід населення складається із:

1. Виробленого ними доходу в процесі виробництва товарів і надання послуг, що споживаються як самим населенням, так і реалізуються на товарному ринку (офіційне/неофіційне споживання).

2. Загального доходу сім'ї.

3. Офіційної та неофіційної оплати праці.

4. Соціальних трансфертів (пенсії, стипендії, допомоги тощо).

5. Трансфертів, отриманих з-за кордону [6, с. 143].

Відповідно, що чим більше доходу отримує населення, тим воно збільшує власні заощадження, а для регіону це – збільшення внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Проте формування заощаджень – явище багатofакторне. Сукупність факторів, що впливають на цей процес, є різноманітною, починаючи від доходів, цін і суб'єктивно-психологічних характеристик населення до політичної ситуації в країні і регіоні.

На формування заощаджень населення вагомий вплив має державна фінансова політика, зокрема, монетарна, бюджетна та податкова. Так, розмір заощаджень домогосподарств залежить певним чином і від

відсоткової банківської ставки на депозитні рахунки. Адже населення зацікавлене тримати заощадження на рахунках у банках тоді, коли відсоткові ставки вищі за темпи інфляції.

Також на розмір заощаджень населення впливає механізм стягнення податків (податкові пільги та стимули). Суттєвим є вплив на процес заощадження і політичної ситуації в країні, адже при нестабільній ситуації громадяникладають кошти в іноземну валюту або цінності, вивозять грошові нагромадження нелегально в інші країни, остерігаючись не лише їх знецінення, а й конфіскації. А от при стабільній політичній ситуації населення активнішекладає свої кошти у кредитно-фінансові установи у національній валюті.

Важливими факторами збільшення чи зменшення обсягу заощаджень домогосподарств є рівень зайнятості та рівень безробіття населення. При умовах зниження рівня зайнятості населення та зростання рівня безробіття в регіоні населення перестає заощаджувати кошти, оскільки всі отримані раніше доходи починають витратитися на поточне споживання [6, с. 147].

Серед загальної величини фінансових ресурсів Рівненської області, до яких ми відносимо: доходи бюджетів, прибуток підприємств, заощадження населення та іноземні інвестиції, – питома вага заощаджень населення за останні 3 роки становить майже 20 % та, на жаль, має тенденцію до зниження [5].

Для збільшення величини фінансових ресурсів регіону та підвищення ролі заощаджень населення у їх формуванні, на нашу думку, існує два напрями.

Перший – пов'язаний із наявністю можливості заощаджувати кошти, і для цього потрібно нарощувати доходи населення, насамперед, за рахунок підвищення заробітної плати.

У розвинених країнах, як правило, рівень заробітної плати зростає швидше, ніж ціни на споживчі товари та послуги, що забезпечує гідний рівень життя працюючого населення [6, с. 149].

Тому для забезпечення сталого економічного розвитку та зменшення відпливу населення за кордон стратегічним завданням як на регіональному, так і на державному рівні, має бути раціональне збільшення середньої заробітної плати, поступове наближення її до рівня розвинених європейських країн.

Важливо, що в Україні на сьогодні немає зв'язку між кількістю та якістю праці і її оплатою. При цьому роботодавці нерідко і безкарно порушують законність, з різних причин не надаючи найманим працівникам можливість відпрацьовувати повний робочий місяць і, отже, не виплачують передбачений законодавством мінімум заробітної плати.

У різних країнах цей параметр соціального захисту кількісно різний. Так, у США мінімальна зарплата за годину нині становить 7,25 дол. США, Канаді – 8,5 дол. США, Франції – 10,3 дол. США, Ірландії – 10,03 дол. США, Великій Британії – понад 10 дол. США, Новій Зеландії – 10,5 дол.

США. Такі порівняно низькі за європейськими мірками показники приваблюють українське працездатне населення, яке масово емігрує до інших країн у пошуках заробітку [1].

Інший напрямок пов'язаний із бажанням населення перетворити свої неорганізовані заощадження в організовані. Для цього потрібно зростання довіри до банківської системи, як фінансового посередника, що буде акумулювати ці кошти.

Світовий досвід переконує, що у країнах із нестабільною економікою домашні господарства здійснюють готівкові вкладення передусім з метою страхування від інфляційного знецінення, а вже потім, по можливості, з метою використання їх як капіталу.

В Україні для захисту депозитів населення функціонує система гарантування вкладів. Відповідальним за неї виступає Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Однією з важливих подій 2012 р. стало прийняття Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [4].

Для підвищення довіри до банківської системи необхідно: ввести змішану систему страхування вкладів; відмінити ліміти на повернення вкладів; гарантувати кожному вкладнику 100% негайне повернення коштів та нарахованих відсотків, як за умови нестійкого стану окремого банку, так і всієї банківської системи.

Відтак, саме ці два напрями допоможуть збільшити загальний обсяг заощаджень населення як основного внутрішнього інвестиційного ресурсу регіону.

1. Веб-сайт Аналітичного центру «Академія». URL : <http://www.academia.org.ua/>.
2. Ковалевич Д.А. Місцеві бюджети як засіб макроекономічної стабілізації та економічного зростання. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Сер. : Економіка. 2011. Вип. 16. С. 58–63.3. Мироненко М.Ю., Гайдей О.В. Джерела формування фінансових ресурсів регіону. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки*. 2018. № 4. С. 52–58.4. Надал С., Спасів Н. Доходи місцевих бюджетів у контексті децентралізації в Україні. *Вісник ТНЕУ*. 2016. № 2. С. 102–112.5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Головне управління статистики у Рівненській області. URL : <http://www.gusrv.gov.ua/>.6. Серватинська І. Доходи і витрати домогосподарств: вітчизняні реалії та зарубіжний досвід. *Світ фінансів*. 2018. Вип. 3. С. 141–154.

**Подлевський А.А.**, к.е.н., доцент, **Вознюк Т.В.**, студентка  
(Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне, Україна)

## **ЕТАПИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ШЛЯХУ ДО INDUSTRY 4.0**

Основною умовою концепції Industry 4.0 є гарантована комунікація в режимі реального часу між людьми, роботами, виробничою логістикою та продуктами. Дані в режимі реального часу будуть генерувати прозорість та корисні відомості, тоді як краща аналітика допоможе отримати максимальне значення машини та оптимізувати виробництво. Усі перераховані вище концепції явно вимагають стандартизації та безпеки створених даних. Завдяки стандартизованим можливостям роботи в мережі, вбудованій безпеці, гарантованому рівню обслуговування, а також розподіленим концепціям хмарних технологій та мереж 5G є ідеальним інструментом для передових галузей, які хочуть скористатися цифровою трансформацією.

Ґрунтовне дослідження Industry 4.0 здійснив Клаус Шваб, що є засновником і виконавчою головою Всесвітнього економічного форуму, у статті “The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond”. Технології Industry 4.0 дають змогу ефективно організовувати виробництво, задовольняти потреби споживачів більш швидко та точно [1].

Основу виробництва, згідно з німецької концепції Industrie 4.0, утворюють кіберфізичні системи (Cyber-Physical System, CPS), що складаються з різних природних об'єктів, штучних підсистем і керуючих контролерів, що дозволяють уявити таке утворення як єдине ціле. У CPS забезпечується тісний зв'язок і координація між обчислювальними і фізичними ресурсами [2].

Реалізація ініціативи Industrie 4.0 в повному її обсязі передбачає створення глобальної кіберфізичної системи в рамках національної економіки. Але це не означає, що неможливо реалізувати окремі складові Industrie 4.0 в рамках одного окремо взятого підприємства.

Ключовим моментом в Industrie 4.0 є створення інфраструктури, яка має в основі три типи інтеграції:

- . - горизонтальна інтеграція структурної моделі бізнесу (value networks);
- . - наскрізна цифрова інтеграція виробничих процесів (digital integration of engineering) по всій структурній моделі бізнесу;
- . - вертикальна інтеграція внутрішньої виробничому ланцюжку підприємства (networked manufacturing) [3].

Для оцінки відповідності підприємств вимогам Industrie 4.0 Німецька академія наук спільно з компаніями-партнерами розробила методику і показник, названий індексом зрілості (Maturity Index). Те й

інше докладно описано в документі «Industrie 4.0 Maturity Index. Managing the Digital Transformation of Companies» [4].

Індекс дозволяє судити про те, на якій стадії знаходиться в поточний момент компанія в просуванні до бажаного стану, відповідного вимогам Industrie 4.0. А саме - станом компанії, що швидко і динамічно розвивається, і цим самим є здатною до адаптації.

У кожного підприємства шлях в Industry 4.0 може бути різним, але в цілому вони повинні пройти по шести сходинках, показаним на схемі нижче.

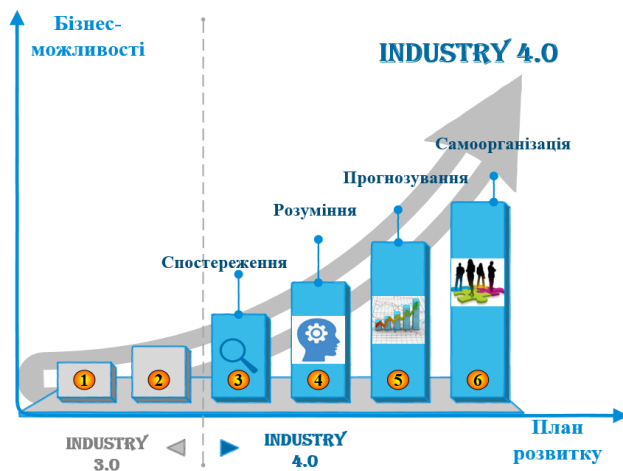


Рис. 1. Сходинки на шляху до Industry 4.0 [4]

Якщо перші дві стадії, об'єднані в групу бізнес-можливостей, тобто освоєння цифрових підходів, є чисто технологічними, то залишилися чотири стадії, відповідні Industrie 4.0, є не стільки технологічними, скільки кібернетичними, оскільки втілюють в собі системні принципи, керовані кібернетикою.

1 сходинка – Комп'ютеризація

Під комп'ютеризацією мають на увазі постачання засобами для цифрового управління всіх основних компонентів виробництва. Сучасне обладнання спочатку розрахована на цифрове управління, а обладнання, яке експлуатується тривалий час, має бути відповідним чином модернізовано.

2 сходинка – Мережева взаємодія

На цій стадії ізольовані технології об'єднуються в загальну групу, відповідну вимогам бізнесу компанії. Мережева взаємодія дозволяє об'єднати процедури автоматичного проектування і виробництва із засобами управління технологічними процесами, організувати дистанційне

обслуговування і так далі. Якщо удосконалити не нове, але працездатне обладнання, то воно теж може бути включено у взаємодію.

3 сходинка – Доступність для огляду

Під видимістю розуміють створення цифрового відображення або віртуального двійника підприємства. Падіння цін на датчики і інше цифрове обладнання робить це можливим. Чим більше датчиків, тим точніше відображення. Наявність відображення, пов'язаного з системами, що дозволяє керуючим бачити картину підприємства в реальному часі і приймати необхідні рішення. Проблеми цього етапу не стільки в техніці, скільки в складності забезпечення збору достовірних даних, а саме, в деяких випадках немає єдиного джерела правди чи ні можливості забезпечити збір даних без участі людини.

4 сходинка – Прозорість

Прозорість в даному контексті означає зв'язок цифрового відображення з аналітичними системами, вони відомі як система роботи з великими даними. Тут доводиться вирішувати класичну задачу вилучення знання з даних.

5 сходинка – Прогнозування

Для прогнозування можуть бути використані адаптовані до виробництва технології предиктивної аналітики.

6 сходинка – Адаптивність

Здатність до прогнозування відкриває можливість автоматизації функцій, пов'язаних з адаптацією бізнесу до зовнішніх умов.

Узагальнюючи вищесказане, можна зробити висновок, що при сходженні по всім шести сходинках еволюційного процесу поведінка співробітників має не менше значення, ніж технології та організація виробництва. Необхідно змінити ментальність окремої людини, від простого виконавця до менеджерів, і всієї компанії в цілому. Повинна бути створена така культурна і соціальна атмосфера, яка дозволить реалізувати переваги Industrie 4.0. Вона складається в основному з двох речей – готовність до змін і вільну соціальну взаємодію на всіх рівнях діяльності.

1. Войтко С.В. Управління проектами та стартапами в Індустрії 4.0. Київ, 2019. С. 85–89. 2. Industry 4.0. Smart manufacturing for the future // Germany Trade&Invest – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.gtai.de> 3. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент. – К.: ТОВ «УВПК Ескоб», 2013 4. Industrie 4.0 Maturity Index. Managing the Digital Transformation of Companies – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://www.acatech.de/wp-content/uploads/2018/03/acatech\\_STUDIE\\_Maturity\\_Index\\_eng\\_WEB.pdf](https://www.acatech.de/wp-content/uploads/2018/03/acatech_STUDIE_Maturity_Index_eng_WEB.pdf)

**Полюхович В.Ф.**, студентка, **Мельник Л.В.**, к.е.н., професор

(Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне)

## **ПРОБЛЕМА ТІНЬОВИХ ПРОЦЕСІВ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ**

Для сталого розвитку економіки України суттєвою перешкодою є поширення тіньової діяльності, яка має негативний вплив на всі економічні процеси, які відбуваються у державі. Проблематика тіньових процесів створює значну кількість інших супутніх проблем, знижуючи ефективність державної політики, стримуючи економічне зростання, спотворюючи умови ведення господарської діяльності. Саме тому вибрана тема є актуальною й потребує всебічного її обговорення.

Тіньова діяльність завжди перебуває у центрі уваги економістів, фінансистів, інвестиційних банкірів і політиків. Також різні аспекти тіньової економіки знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, теоретичні та прикладні основи дослідження тіннізації висвітлено в наукових працях Варналія З.С. [1], Сабадаша В.В., Корнієнка А.О. [3] та інших.

Економіка України характеризується наявністю досить великого за обсягом і потужністю тіньового сектору, розмір якого в структурі економіки оцінюється МВФ в 33-44,8% обсягу ВВП [2]. Сегментами сучасних тіньових процесів в Україні стали: кримінальний промисел, нелегальне працевлаштування, фінансове шахрайство, корупція, нелегальні валютні операції, одержання тіньових доходів та інші.

За окремими оцінками, розвиток тіньової діяльності в Україні (за відсутності конкурентоспроможного державного сектора і ринку приватних товаровиробників) може призвести до: локалізації окремих ринків унаслідок поділу сфер економічного впливу; проникнення кримінальних елементів навіть у ті частини суспільства, що поки що не мають ніякої причетності до нелегального бізнесу; ігнорування громадянами чинного законодавства; відсутності накопичень капіталу, які б можна було використовувати для інвестування в економіку України.

Тіньова діяльність впливає на всі соціально-економічні процеси в суспільстві, зокрема зі збільшенням рівня тіннізації економіки: зменшується валовий внутрішній продукт; зменшується її інвестиційна привабливість і відповідно зменшується потік прямих іноземних інвестицій; збільшується рівень безробіття.

Аналізуючи причини, які сприяють посиленню і зростанню тіньового сектору економіки на сучасному етапі ми виділили такі основні чотири групи чинників.

1. Економічний спад. Закономірною є тенденція збільшення тіньової діяльності під час кризових явищ. В таких умовах підприємства всіх форм

власності прагнуть вижити, використовуючи, у тому числі, і незаконні методи.

2. Прогалини у законодавстві. Високий рівень податкового навантаження, нерівномірність розподілу цього навантаження між підприємствами, недосконалість грошово-кредитного регулювання, бюджетної системи, судової та правоохоронної системи, недосконалість системи обліку та звітності – і це ще не всі проблеми прогалин у законодавстві, які змушують законслухняних підприємців переходити у тіньову діяльність.

3. Соціальні чинники. Найчастіше до переходу в тіньову економіку людей спонукає низький рівень доходів, тому вони вдаються до збагачення шляхом порушення законодавства та пошуку нелегальних видів діяльності. У країнах із розвинутою демократією суспільство засуджує незаконну діяльність, а в нашій країні це виглядає цілком нормальним явищем.

4. Державне управління. Зрозуміло, що політична нестабільність та адміністративні бар'єри провакують приховування доходів. Окрім того, причиною того є також бюрократія та «паперова тяганина», з якою стикаються суб'єкти підприємницької діяльності. На даний час дуже поширеним у владних сферах є саме корупція. Вона перетворилася безпосередньо на величезну рушійну силу тіньової економіки, в яку залучені державні службовці. Корупція в країні не може існувати поза її тіньовою економікою. Посадові особи не змогли б займатись корупційною діяльністю, якби їхні доходи і видатки були у відкритому доступі. Тому корупційні чиновники зацікавлені у розвитку тіньових процесів в економіці країни.

Детінізація економіки – це цілісна система дій, спрямована передусім на подолання та викорінення причин: передумов тіньових явищ та процесів. Стратегічною метою детінізації економіки має стати істотне зниження рівня її тінізації шляхом створення сприятливих умов для залучення тіньових капіталів в легальну економіку та примноження національного багатства. [1].

Таким чином, нами виокремлено такі перспективні завдання з детінізації економіки України: посилення боротьби з корупцією і реформа судової системи; подальше спрощення регуляторної політики держави у сфері діяльності суб'єктів господарювання; поліпшення бізнес-клімату в країні в цілому; невідкладна активізація заходів із залучення інвестицій в економіку країни; підвищення ефективності управління державним сектором економіки; забезпечення прозорості й публічності процедур; розвиток і підтримка національних систем запобігання й протидії легалізації доходів, отриманих незаконним шляхом; поширення безготівкових розрахунків, адже це дасть змогу краще контролювати джерела доходів, оперативно виявляти факти витрачання коштів у розмірах, що перевищують доходи.

Ми вважаємо, що процес детінізації економіки набуватиме належної результативності лише за умови формування державою стабільних



сприятливих умов для ведення бізнесу, зокрема шляхом розбудови такого інституційного середовища, тіньова економічна діяльність для якого стала б неефективною.

Втім, подальший процес детінізації стримується поки нерозв'язаними проблемами макро-, мікроекономічного і соціального характеру: збереження несприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури, збереження військового конфлікту з РФ і, відповідно, запровадження Україною і РФ товарних, фінансових і транзитних обмежень; збереження суттєвих фінансових ризиків для бізнесу в умовах тривалого банкрутства банків і недоотримання кредитних коштів від МВФ; наявність територій, не підконтрольних владі, високий рівень корупції; низька інвестиційна привабливість української економіки; обмеженість доступу економічних суб'єктів на міжнародний ринок запозичень тощо [3].

Отже, проаналізувавши проблеми тіньових процесів в економіці України, ми дійшли висновку, що така діяльність є відображенням активної криміналізації економічних процесів, високої корумпованості органів державної влади та низької правової і податкової культури юридичних та фізичних осіб. Таким чином, зменшення масштабів тіньових економічних процесів обумовлює необхідність розробки державної стратегії детінізації національної економіки, що буде включати заходи економічного, політичного, правового та соціального характеру. Ефективна протидія процесу тінізації економіки країни та трансформування її в легальну гарантуватимуть вирішення і супутніх фінансово-економічних проблем України та прогресивний соціально-економічний розвиток.

1. Варналій З. С. Теоретичні засади детінізації економіки України. Вісник Вінницького політехнічного інституту. - 2014. - № 1. - С. 46-53. 2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 01.05.2020). 3. Сабадаш В.В. Корнієнко А.О. Детінізація економіки України: проблеми й ключові завдання. *Економічні проблеми сталого розвитку*: матеріали Всеукр. наук.-техн. конф, м. Суми, 21-25 квітня 2017 р./ за заг. ред.: Т.А. Васильєвої, Г.О. Швіндіної. Суми, 2017. С. 66-67.

**Савінський Б.О.**, студент, **Мельник Л.В.**, к.е.н., професор (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ВПЛИВ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ**

Сільськогосподарська галузь продовжує залишатися однією із пріоритетних сфер розвитку української економіки. Це обумовлено природними, історичними та психологічно-ментальними особливостями нашої держави. Саме сільське господарство - єдина галузь, яка формує продовольчу безпеку країни, залучає значні інвестиції, створює передумови для зайнятості значної частини населення України.

Комплекс організаційно-технічних заходів, спрямованих на гальмування занепаду процесів в сфері аграрного виробництва, створений на базових принципах ведення суб'єктами господарювання соціально відповідального бізнесу. Тому сільськогосподарська галузь потребує міцної і постійної фінансової підтримки, залучення додаткових коштів з всіх можливих джерел фінансування та в першу чергу ресурсного потенціалу іпотечного кредитування, ціль якої подолання негативного впливу глобальних кризових явищ та нестачі фінансових ресурсів, які переслідують Україну останні роки.

Питанням застосування іпотеки, як альтернативного джерела забезпечення сільськогосподарських господарств фінансовими ресурсами розглядався багатьма вченими. Так, наприклад, Стегней М.І. і Смельянов Д.А. зосередили свою увагу на проблемах розвитку іпотечного кредитування в Україні та можливі шляхи їх вирішення [1, с. 443-452]. Проблеми становлення іпотечного кредитування в аграрному секторі досліджував Гудзь О.Є. [2]. Ющенко А.М. вивчав іпотечне кредитування в контексті розвитку земельних відносин [3]. Отже, як бачимо, питання іпотеки та іпотечного кредитування широко висвітлювалося вітчизняними дослідниками. Однак, в рамках даної тематики залишається чимало невіршених проблем, і обумовлює необхідність даного дослідження.

Метою статті виступає дослідження особливостей іпотечного кредитування, як одного з головних елементів механізму кредитування сільськогосподарських підприємств та аграрного сектору в цілому, а також виявлення проблем іпотечного кредитування і пошук можливих шляхів їх усунення в даному контексті.

Концепція сталого розвитку України, заснована на побудові моделі, орієнтованої на досягнення оптимального балансу між трьома складовими розвитку - економічної, соціальної та екологічної. Однією із стратегічних цілей розвитку держави визначено подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування та сприяння сталому розвитку сільського господарства.

Забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу вимагає в першу чергу значних інновацій в державному законодавчому полі з метою приведення вітчизняної нормативно-правової бази з регулювання іпотечного кредитування аграрних товаровиробників до міжнародних стандартів з фінансового та інвестиційного забезпечення сільського господарства. В першу чергу, при модернізації системи правового забезпечення аграрного виробництва необхідно приділити належним чином увагу питанню раціонального використання земельних ресурсів, яке в даний час не в повній мірі відповідає вимогам ефективного та економічного природокористування. Йдеться про наступні аспекти раціонального користування природними ресурсами:

- необхідність збалансування пропорцій між напрямками використання сільськогосподарських угідь;
- впровадження у виробництві науково-обґрунтованих рекомендацій щодо ведення сільського господарства;
- застосування сучасних високотехнологічних меліораційних та іригаційних систем тощо [2, с. 58].

За даними Державної служби статистики, частка сільськогосподарської продукції у валовому внутрішньому продукті України за 2018 рік склала 360 млрд. грн. або 10,3 % у відносному вираженні, за обсягами поступившись лише роздрібній торгівлі (471 млрд. грн.) та переробній промисловості (409 млрд. грн.). При цьому, порівняно з попереднім роком у сільському господарстві відбулось зростання валового виробництва на 7,8 %, що є чи не найбільшим показником росту у виробництві товарної продукції в цілому по Україні. Для порівняння, у країнах Європи частка сільськогосподарської продукції у ВВП коливається у межах 1,3-1,5 %; у країнах ближнього зарубіжжя (Росії, Білорусі, Польщі) – в межах 4-6 %, у Китаї – до 10. При цьому, співвідношення виданих в аграрний сектор кредитів та частки ВВП, що припадає на агропромисловий комплекс, свідчить про високий рівень закредитованості галузі в тих країнах (Білорусь, Німеччина), де даний показник перевищує 100 %. Така ситуація може бути зумовлена значною орієнтацією держави на сільськогосподарське виробництво, що, зокрема, набуває вигляду потужної державної підтримки з наданням кредитів на пільгових умовах, що спричинило мультиплікативний ефект у сфері банківського кредитування аграріїв.

За даними міжнародної статистики, за обсягами виробленої продукції сільського господарства Україна займає 8 місце серед країн Європи, проте за часткою АПК у ВВП посідає перше місце серед аграрно розвинутих країн.

Отже для ефективного впровадження та розвитку іпотеки, як складової механізму ефективного кредитування сільськогосподарських товаровиробників необхідно подолати ряд проблем, перша із яких існуюча недосконала нормативно-правова база. Виконання попередньої умови дасть

можливість виробникам сільськогосподарської сфери залучати більший обсяг кредитних коштів, оскільки земля виступатиме надійною заставою. При цьому необхідно лімітувати площі земель сільськогосподарського призначення з метою уникнення ризику створення латифундій;

Держава повинна забезпечувати постійну підтримку сільгоспвиробників та їх іпотечного кредитування під заставу землі. З цією метою пріоритетним напрямком державної підтримки товаровиробників досліджуваної галузі має стати формування ринку страхування ризиків сільськогосподарників.

1. Стегней М.І., Ємельянов Д.А. Проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні та можливі шляхи їх вирішення. *Фінансова система України: Зб. наук. праць*. Острого: Національний університет «Острозька академія», 2014. Випуск 9. Ч.3. 538 с.
2. Гудзь О.Є. Проблеми становлення іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки. *Економіка АПК*. 2014. №9. С. 68-73.
3. Ющенко А.М. Іпотечне кредитування як передумова розвитку земельних відносин. *Фінанси України*. 2015. №4. С. 93-99.
4. Непочатенко О.О. Про створення української моделі іпотечного кредитування. *Відтворення господарського комплексу регіону: методологія, механізми, інструментарій*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Т.2. Чернівці: Книги – XXI, 2015. С. 25-28.
5. Чепка В.В. Зарубіжний досвід іпотечного кредитування сільськогосподарських підприємств. *Відтворення господарського комплексу регіону: методологія, механізми, інструментарій*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Т.2. Чернівці: Книги – XXI, 2017. С. 65-76

**Скаковська С.С.**, старший викладач (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **СТАТИСТИЧНА СТАНДАРТИЗАЦІЯ В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ**

В Україні за роки незалежності склалася система статистичних показників, що дають можливість досліджувати актуальні проблеми діяльності туристичної сфери країни. Ці дані збираються шляхом заповнення форм статистичної звітності суб'єктами туристичної діяльності та видання відповідних статистичних збірників, бюлетенів, веб-сайтів Державної служби статистики України, обласних статистичних служб. Звичайно ці видання мають певні недоліки, але це потребує спеціального дослідження.

Статистична звітність полягає у розробці форм державної статистичної звітності в туризмі займається Державна служба статистики України. Методи збору й обробки, методологія обчислення статистичних показників, установлених Державною службою статистики України є офіційними статистичними стандартами України. Ці стандарти забезпечують дані державної статистики для прийняття обґрунтованих управлінських рішень зацікавленими користувачами, співставність показників у відповідності з вітчизняною й міжнародною статистичною методологією [3].

Основним джерелом формування статистичних даних є звітність суб'єктів господарювання, яка надається в регіональні статистичні органи.

Державна статистична звітність включає звіт про туристичну діяльність, який складається з таких розділів:

- .Власні підприємства розміщення туристів.
- .Власні підприємства харчування.
- .Розподіл туристів за цілями відвідування та віком.
- 3 а. Розподіл дітей і підлітків за віком та цілями відвідування.
- .Розміщення туристів на території регіону України.
- .Дані про в'їзд іноземних туристів.
- .Дані про туристів, які виїжджали за кордон.
- .Основні фінансово-економічні показники [2].

У даний час підприємства й організації підгалузі «Відпочинок і туризм» надають статистичну звітність за такими формами: - форма № 1 - курорт «Звіт санаторно-курортного (оздоровчого) закладу» та № 1 - ОТ «Звіт дитячого оздоровчого закладу (табору)», а також форм адміністративних даних № 1 - ТУР та № 1 - ТУР (к) «Звіт про діяльність туристичної організації», № 2 - ДПСУ «Зведений звіт про в'їзд громадян України за кордон», № 3 - ДПСУ «Зведений звіт про іноземців та осіб без громадянства, які в'їхали в Україну», та №12 «Звіт про захворювання, зареєстровані у хворих, які проживають у районі обслуговування лікувального закладу».

Ця статистична звітність є основою формування інформаційної бази у галузі туризму.

Враховуючи зростаючий рівень потреб у статистичній інформації в галузі туризму, Державна служба статистики України постійно удосконалює форми звітності.

Статистичний показник - узагальнююча кількісна характеристика властивості сукупності, особливості суспільного явища. Статистичний показник - основна категорія, через яку пізнається суспільне життя. У статистичному показнику відображається міра розвитку суспільних явищ у єдності якісної і кількісної сторін. Статистика переводить економічні поняття у статистичні показники. Наприклад, туристичні послуги - це економічне поняття, а обсяги експорту й імпорту туристичних послуг - статистичні показники, які їх характеризують.

Для комплексної й різноманітної кількісної характеристики явищ використовується система статистичних показників. Система статистичних показників є сукупністю взаємопов'язаних показників, які характеризують конкретні економічні явища й економіки в цілому. Система статистичних показників використовується для відображення сутності соціально-економічних явищ, існування можливості регулювання видів діяльності, складання соціально-економічних прогнозів. Показники системи мають однорівневу багаторівневу структуру. Структура системи визначається статистичними завданнями. Такими завданнями в туризмі можуть бути проведення статистичного аналізу стану туристичних ресурсів, діяльністю підприємств індустрії туризму, стан допоміжних рахунків у туризмі.

Статистичні показники мають різний масштаб. Вони можуть характеризувати результати розвитку економіки у цілому (макроекономічні показники), функціонування сектора або галузі економіки (мезоекономічні показники), роботи окремого підприємства (мікроекономічні показники).

За відношенням до туризму цілеспрямовано розглянути такі групи статистичних показників: соціально-економічні індикативні показники; показники розвитку туризму; індивідуальні показники для характеристики туристичних підприємств й організацій [4].

Показники розвитку туризму представляють інформацію про стан індустрії туризму й туристичних ресурсів. Перелік основних показників із туризму вибирається експертами для характеристики туристичного потенціалу адміністративно-територіальної одиниці.

Різнманітність статистичної інформації про склад показників розвитку туризму на кожному територіальному рівні зумовлений функціями, повноваженнями й завданнями адміністративно-територіальної одиниці. Кількість показників на державному рівні й обласному може бути значно менше, чим на рівні низового адміністративного району, де є можливість у більш широкій оперативній інформації [1].

Законодавство України підкреслює необхідність комплексного підходу до всіх елементів туристичної індустрії при здійсненні державного

регулювання між підприємствами, організаціями й установами, її складовими [2].

Туризм - це складне явище, яке залежить від багатьох соціально-економічних, юридичних, природно-кліматичних чинників і регулюється ними. Тому, доцільно при такій ситуації мати повну інформацію про всі його складові. Цією інформацією можна заволодіти шляхом статистичного вимірювання, методами узагальнення та аналізу інформації про соціально-економічні явища та процеси, про закономірності суспільного життя.

Особливої уваги заслуговує виклад основних положень, понять та дефініцій, що розкривають відомості з питань статистики туризму найбільш комплексно, у структурованому вигляді, що значною мірою сприятиме максимальному процесу дослідження проблем туристичної діяльності в Україні.

До складу туристичної індустрії входять: організатори туризму; заклади розміщення; заклади харчування; транспортні підприємства транспортні послуги, а саме: послуги залізничного, водного, повітряного, автомобільного транспорту; оренда транспортних засобів; установи фахівців туристичного супроводу; установи різних видів страхування туристів та їх майна та ін. .

Удосконалення нормативно-правової бази в галузі туризму є добрим стимулятором економічної діяльності підприємств та організацій різних галузей щодо надання туристичних послуг. Нові технології управління у сфері туризму вимагають високі вимоги до статистичної інформації, яка б чітко характеризувала довкілля, туристичні ресурси, індустрію туризму на різних територіальних рівнях.

1. Бейдик О. О. Україна : стратегія розвитку національного туризму : навч. метод. посіб. К. : ВЛГ «Обрії», 2009. 236 с.
2. Закон України «Про туризм» / Офіційний вісник України. Щотижневий збірник актів законодавства. К. : 2003. №50. С. 34-56.
3. Статистика : теоретичні засади і прикладні аспекти. Навч. посіб. Р.В. Фещур, А.Ф. Барвінський, В.П. Кічор та ін.; За наук. ред. Р.В. Фещура. Львів: "Інтелект-Захід", 2003. 576 с.
4. Мариняк Я. Статистичні стандарти України у галузі туризму: стан та проблеми становлення : *Рекреаційна географія і туризм*. Наукові записки. №2. 2016. С. 129-137.

Столяр А.Л., студентка, Шило Ж.С., к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне),

## **ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

В умовах трансформаційних процесів, які відбуваються в державі, однією з головних складових фінансово-економічної безпеки стає рівень фінансової грамотності населення. Ступінь підвищення фінансової грамотності населення є одним зі стратегічних завдань держави.

Головною метою діяльності, спрямованої на підвищення рівня фінансової грамотності населення, є розвиток людського потенціалу, підвищення рівня добробуту та фінансової безпеки громадян України, підвищення довгострокового інвестиційного попиту і зміцнення стабільності фінансової системи через різке підвищення ефективності домогосподарств у прийнятті фінансово-економічних рішень за рахунок кардинального підвищення рівня фінансової грамотності населення, впровадження масових ефективних стереотипів прийняття економічних рішень громадянами України.

Питанням фінансової грамотності населення, на наш погляд, приділяється недостатньо уваги серед економістів-науковців. Найбільш зацікавлені у фінансовій грамотності населення керівники та власники банківських, страхових і подібних установ, які розуміють – чим більше людина знає про фінансові механізми, тим більш відкритою вона та її кошти будуть для банку, страхової компанії тощо.

Недостатній рівень фінансової грамотності, на сьогодні, є значною проблемою не лише для України, а й багатьох інших держав. Але в нашій державі ситуація погіршується тим, що населення не лише не користується фінансовими послугами, а й просто не знає про них. Тому, необхідним стає поєднання зусиль держави, бізнесу та некомерційних структур, для того, щоб ситуація в цій сфері змінилася на краще.

Під фінансовою грамотністю населення, слід розуміти, здатність громадян будь-якого віку України до:

- ефективного управління особистими (власними) фінансовими потоками;
- здійснення обліку витрат і доходів домогосподарств, а також короткострокове і довгострокове їх фінансове планування;
- оптимізації співвідношення заощаджень і витратами на споживання;
- визначення особливостей різних фінансових продуктів і послуг (у тому числі інструментів ринку цінних паперів і колективних інвестицій), набуття актуальної інформації про ситуацію на фінансових ринках;
- прийняття обґрунтованих рішень щодо фінансових продуктів і послуг та усвідомлення існуючої відповідальності за такі дії;



- компетентного планування і здійснення постійних пенсійних накопичень [1, с. 12-18].

Для зростання економічної безпеки держави, яке пов'язане з підвищенням рівня фінансової грамотності населення, необхідно розробити і реалізувати цілий комплекс заходів, спрямованих на вирішення таких фінансово-економічних завдань:

– зростання уваги громадян до проблематики фінансової грамотності, підвищення рівня усвідомлення населення держави в необхідності покращення своїх фінансових знань;

– забезпечення економічної безпеки домогосподарств, руйнування патерналістського стереотипу, плекання культури прийняття домогосподарствами самостійних відповідальних рішень в галузі економіки та фінансів, формування у громадян нового типу мислення, що містить установки на активне економічну поведінку, відповідну їх фінансовим можливостям;

– підвищення обґрунтованості фінансових рішень, прийнятих окремими домогосподарствами;

– покращення організації системи фінансової освіти та освіти, що сприяє передачі знань і навичок фінансової грамотності всім категоріям населення держави;

– формування соціально відповідальної поведінки постачальників фінансових продуктів і послуг по відношенню до споживачів, створення прозорих і неупереджених моделей просування і надання фінансових продуктів і послуг. Підвищення загальної економічної активності населення, підтримка підприємництва, ідей створення власного бізнесу домогосподарств та компетентності громадян необхідної для відкриття свого бізнесу [2, с. 16-21].

Розгляд проблем, що наведені у науковому дослідженні, дає змогу зробити наступний висновок - сучасний стан справ у сфері державного регулювання процесу підвищення фінансової грамотності населення потребує перегляду. Існує об'єктивна необхідність розробки загальнодержавної програми підвищення фінансової грамотності населення, як запоруки фінансово-економічної безпеки держави.

1. Забуга Н. О. Курс «Фінансова грамотність» у системі загальної середньої освіти: практичні питання впровадження. URL:

[http://finrep.kiev.ua/download/finlit\\_workshop\\_sep22\\_2014\\_zabuha.pdf](http://finrep.kiev.ua/download/finlit_workshop_sep22_2014_zabuha.pdf) (дата звернення:

30.03.2020). 2. Смовженко Т.М. Курс «Фінансова грамотність»: досягнення, проблемні питання та завдання на майбутнє. URL:

[http://finrep.kiev.ua/download/finlit\\_workshop\\_sep22\\_2014\\_smovzhenko.pdf](http://finrep.kiev.ua/download/finlit_workshop_sep22_2014_smovzhenko.pdf) (дата звернення: 30.03.2020).

**Федина К.М.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ФАКТОРИ ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗВИТОК КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ**

Відповідно до тенденції останніх років криптовалюта завоювала до себе інтерес не тільки людей, а цілих держав, які почали активно впроваджувати цю валюту в свій повсякденний обіг.

Саме ми формуємо попит на ринку, під впливом чого змінюється ціна на цікавий для нас товар. Під впливом ажіотажу мас курс провідної крипто валюти стрімко зростає, після чого деякі галузі економіки збільшують своє часткове співвідношення на фінансовому ринку. Ніхто не може відчуті, контролювати, повністю оволодіти і зупинити її розвиток. З чого випливає висновок, криптовалюта підпорядковує собі все чим користуються люди в цьому світі. Це зародок нової інтернет революції.

Для цифрової валюти діє аналогія з обмеженим цінним ресурсом, таким як, наприклад, золото. Очевидно, що для видобутку одного умовного кілограма будь-якого дорогоцінного металу потрібно витратити певну кількість сил і ресурсів. З біткоїном ситуація аналогічна, тільки в даному випадку необхідні не фізичні, а комп'ютерні ресурси. Таким чином, кількість криптовалют обмежена.

Незважаючи на появу слідом за біткоїном інших криптовалют, принципи створення і функціонування більшості з них, базуються на програмному коді біткоїну [1].

Існує два способи добути криптовалюту - це купити її за допомогою готівки або ж власноруч заробити її онлайн. Для того, щоб здобувати нові монети або майніти потрібно надати свої обчислювальні потужності комп'ютера для складних обчислень, взятих за основу в системах криптовалют.

У спрощеному вигляді суть роботи майнера полягає в пошуку з мільйонів можливих комбінацій одного єдиного правильного коду, який називається хеш, і отримання за це винагороди. З 2016 нагорода становить 12,5 BTC (122 593 тисяч доларів на 01.12.2017), в 2020 році відбудеться її наступне зменшення [2].

Для розрахунків і подальшого шифрування використання центральних процесорів часто просто не вигідно. Тому для подібних завдань використовують потужні графічні прискорювачі відеокарт, або ж спеціалізовані плати ASIC, що забезпечують високу швидкість шифрування sha-256. В даний момент найкращими відеокартами для майнінгу вважаються GeForce GTX 1070, GeForce GTX 1080 Ti, Radeon RX 580 та їх аналоги. Відрізняються дані відеокарти енергоспоживанням і швидкістю обробки інформації.

Також, для майнінгу необхідний спеціальне програмне забезпечення, яке зазвичай можна отримати на офіційних сайтах криптовалют або з інших відкритих ресурсів [3].

Однак, для того щоб нова валюта увійшла у повномасштабний обіг необхідно створити фундамент для стабільних операцій з криптовалютою та

перейти на новий етап еволюції вірувань, що технологія продовжить своє існування [5].

Таким чином, головними властивостями криптовалют є:

1. Обмеженість їх ресурсу, що запобігає інфляції криптовалют.
2. Захищеність даних від зовнішніх впливів та атак. Для того, щоб серйозно пошкодити криптовалютну систему треба знищити більшість вузлів системи.
3. Анонімність користувачів системи. Саме це свого часу привернуло увагу до криптовалют з боку комп'ютерних шахраїв, та значним чином пошкодило їх іміджу.
4. Прозорість транзакцій, дані про кожна з яких доступні з будь-якого вузлу системи.
5. Відсутність комісій на транзакції між країнами.
6. Відсутність контролю транзакцій з боку банків, податкових служб або інших наглядових органів.

Саме через ці переваги, а також внаслідок зменшення довіри до існуючого фінансового ринку, мінливості валютних курсів і нестійкості фінансових активів криптовалюти зайняли своє місце в сучасній фінансовій системі та поступово його розширюють [4].

На вартість грошей впливає велика кількість факторів. В різні періоди розвитку економічних відносин змінювалися як перелік цих факторів, так і їх ієрархія. Але жоден з них, колись з'явившись, надалі вже не зникав. Для раннього етапу розвитку грошей характерна залежність їх вартості від витрат на видобуток. Мало кому потрібні гроші, вартість яких є меншою за витрати на їх видобування. Згодом, із розвитком торгівлі збільшується роль фактору мінової вартості грошей, тобто можливості їх обміну на інші товари. Нарешті, з появою концепції фінансів, та її розвитком, набуває значення фактор вартості грошей у часі, тобто вартість грошей ставиться в безпосередню залежність від їх властивостей, як інструменту фінансування. Крім зазначених факторів на вартість грошей можуть впливати індивідуальні особливості окремих валют та можливості з лобіювання їх курсу з боку тих інститутів, яким це вигідно. Наприклад, сучасну вартість долару США значним чином обумовлює той фактор, що ця валюта фактично є головним грошовим еквівалентом в світі, а США об'єктивно є найсильнішою світовою державою. Саме з цих позицій варто розглядати фактори утворення вартості криптовалют.

1. Шевчук О. Криптовалюта. Начало. Независимый АУДИТОР. 2014. №5. С. 94-115
2. Майнер как профессия, или как заработать достойные деньги в кризис. URL: <http://gordonua.com/news/business/mayner-kak-professiya-ili-kakzarobotat-dostoynye-dengi-v-krizis-129748.html>
3. Кангишев П., Оверченко. Как добыть криптовалюту в домашних условиях. Персональні фінанси. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/06/23/695661-dobitkriptomvalyutu>
4. Karame O.G., Androulaki E., Capkun S. Two Bitcoins at the Price of One? Double-Spending Attacks on Fast Payments in Bitcoin. URL: <https://eprint.iacr.org/2012/248.pdf>
5. Athey S., Parashkevov I., Sarukkai V., Xia J. Bitcoin Pricing, Adoption, and Usage: Theory and Evidence. Stanford University Graduate School of Business Research Paper, 2016, No. 16-42, p.70

**Шило Ж.С.**, к.е.н., доцент, **Гапонюк Л.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування. м. Рівне)

## **БОРГОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ**

Враховуючи існуючу нестабільність економічних і політичних реалій у суспільстві, рівень боргової безпеки держави є однією з найважливіших складових фінансово-економічної безпеки. Це своєрідний індикатор і критерій ефективної зовнішньо та внутрішньо економічної діяльності держави. Без забезпечення необхідного рівня боргової безпеки практично неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед Україною.

Проблемами боргової безпеки, визначенням її індикаторів та вдосконаленням методики оцінки їх рівня займалися такі вітчизняні вчені: Т. Боголіб, О. Василик, І. Запатріна, Л. Козарезенко, Г. Кучер, І. Лук'яненко, І. Луніна, В. Міщенко, В. Опарін, Г. П'ятаченко, В. Федосова, А. Чухно, С. Юрій та інші. Але, на наш погляд, незважаючи на всю важливість поставленого завдання оцінки стану боргової безпеки держави, відбувається нарощування боргового навантаження та зниження боргової стійкості, що потребує подальшого дослідження та удосконалення методології розрахунку інтегральних показників та підходів до оцінювання рівня боргової безпеки.

Метою даного наукового дослідження є розкриття теоретико-методологічних засад формування та оцінювання боргової безпеки держави, виокремлення основних загроз, систематизація та аналіз їх значень для України з точки зору наближеності до встановлених критичних меж, розробка можливих рекомендацій щодо удосконалення системи індикаторів боргової безпеки та їх критичних значень стосовно сучасних реалій.

В умовах проведення трансформації економічних та політичних процесів, боргова безпека розглядається як складова економічної та фінансової безпеки держави. Ключовим показником, при розкритті сутності боргової безпеки є державний борг. Обсяг державного боргу та його структура значною мірою визначають рівень боргового навантаження та стан платоспроможності країни. Загалом, існує багато показників для виміру боргового навантаження, однак основоположним є відношення боргу до ВВП.

Слід зазначити, що за Маастрихтськими критеріями, які встановлено для країн-членів Європейського Союзу, відношення державного боргу до ВВП не має перевищувати 60 %. Визначення та аналіз показників боргової безпеки України неможливо розглядати без прив'язки стану державного і гарантованого державою боргу. Дані для аналізу стану та структури державного і гарантованого боргу відображено в таблиці.

Таблиця

Динаміка державного та гарантованого державою боргу України  
за 2015-2019 роки, млрд. грн.

Показники	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Державний та гарантований державою борг	1572,18	1992,81	2141,67	2168,63	1998,28
<i>Державний борг</i>	1334,27	1650,83	1833,71	1860,50	1761,37
Внутрішній борг	508,00	670,65	754,00	761,09	829,50
Зовнішній борг	826,27	980,19	1079,71	1099,41	931,87
<i>Гарантований державою борг</i>	237,91	278,98	307,96	308,13	236,91
Внутрішній борг	21,46	19,08	13,28	10,32	9,56
Зовнішній борг	216,45	259,89	294,68	297,81	277,35
Державний зовнішній борг	1042,72	1240,08	1374,99	1397,22	1159,22
Валовий зовнішній борг, млрд. дол.	118,73	113,52	116,58	114,71	119,95
<i>Інтегральний показник боргової безпеки</i>	0,293	0,412	0,320	0,397	0,285

*Джерело: складено автором за [4, 5]*

Проводячи аналіз даних показників таблиці, ми бачимо, що порівнюючи 2019 рік з попереднім загальна сума державного та гарантованого державою боргу зменшилась на 170,35 млрд. грн. Враховуючи такі тенденції можливо відмітити певну позитивну динаміку. На це вплинуло, в першу чергу скорочення державного боргу у 2019 році на 0,06% та гарантованого державою боргу на 0,24%. Також відбулося зниження державного зовнішнього боргу в порівнянні з 2018 роком на 238 млрд. грн., але незважаючи на оптимістичні прогнози, валовий зовнішній борг держави збільшився в 2019 році і досяг 199,95 млрд. дол. За даними НБУ, зростання зовнішнього боргу відбулося переважно за рахунок збільшення зовнішніх зобов'язань приватного сектора економіки, що зросли на 4,4 млрд. доларів (до 69,7 млрд. доларів, або 47,8% від ВВП).

Застосування інтегральної оцінки рівня боргової безпеки відповідно до Методичних рекомендацій [4] здійснюється за допомогою певних вагових коефіцієнтів, за шкалою від 0 до 1 або у відсотках. Розрахований нами за такою методикою інтегральний показник рівня боргової безпеки України вказує на її критичний стан. Починаючи з 2016 року Уряду вдалося

дещо покращити рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості, але говорити про стабілізацію боргової безпеки в цілому ще зарано, оскільки вона знаходилася у 2019 році на критичному рівні та потребує негайних заходів щодо її нарощування.

За результатами проведеного наукового дослідження можна дійти висновку, що оцінювання рівня боргової безпеки має здійснюватися з огляду на фактори, які обумовлюють зниження державних боргів. Однак, вплив усіх факторів, на сьогодні, оцінити кількісно досить складно.

Аналіз показників боргової безпеки за період 2015-2019рр. свідчить про незадовільний її стан в державі та перевищення окремими економічними індикаторами критичних значень, що є ознакою кризових явищ в економіці держави.

Основними причинами появи таких негативних показників боргової безпеки, на нашу думку, є: покриття щорічного дефіциту державного бюджету та платіжного балансу, перевищення експорту над імпортом, високий ступінь залежності України від імпортованих енергоносіїв, відсутність чіткої державної стратегії щодо управління державним боргом, малоефективний контроль за цільовим їх призначенням і використанням.

На наш погляд, вирішення існуючих проблем боргової безпеки неможливе лише інструментами боргової політики. Необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на зниження інфляції, зміцнення національної валюти (гривні), оптимізацію структури бюджетних видатків на принципах чітких грошово-кредитних обмежень, оптимізацію джерел та форм фінансування державного боргу, спрямування державних запозичень у сектор реальних інвестицій, стимулювання внутрішнього ринку та вітчизняних підприємств за допомогою фіскальних інструментів.

Загалом управління державним боргом і оптимізація боргової безпеки повинні стати одними з ключових завдань економічної політики держави, оскільки зменшення боргу держави означає зменшення залежності від кредиторів, що в свою чергу означає зростання не лише економічної, але і політичної незалежності держави.

1. Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2017–2019 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 1 грудня 2017 р. № 905. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/>. (дата звернення: 15.03.2020). 2. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277. URL: <http://cct.com.ua/>. (дата звернення: 30.03.2020). 3. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (дата звернення: 30.03.2020). 4. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua/>. (дата звернення: 30.03.2020). 5. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/>. (дата звернення: 30.03.2020).

**Яковчук О. В.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: Білоус Н. М., к.е.н., доцент*

## **СТРАХУВАННЯ ПЕРСОНАЛЬНИХ ДАНИХ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАХИСТУ ВІД ШАХРАЇВ**

Цифрова трансформація держави, бізнесу та суспільства в цілому несе нові ризики та загрози персональній інформаційній безпеці. Корпоративні бази даних, які містять імена, дати народження, номери посвідчень особи та іншу особисту інформацію про співробітників та клієнтів, все частіше стають мішенню кіберзлочинців. Тому страхування персональних даних може стати новим ефективним інструментом захисту від кіберзлочинців.

Крадіжка особистості – це злочин, при якому незаконно використовуються персональні дані людини для отримання матеріальної вигоди.

Проте найбільш популярним різновидом крадіжки особистості є кіберзлочин, що являє собою злочинність у кіберпросторі (інтернет-просторі), в якому зберігаються відомості про осіб, предмети, факти, події, явища та процеси тощо [1].

Об'єктом кіберзлочинів є персональні дані, банківські рахунки, паролі та інша особиста інформація як фізичних осіб, так і бізнесу та державного сектору. Важливо, на безпеку персональних даних громадян не впливає ні політичний режим в країні, ні рівень її економічного розвитку. З огляду на постійні інтеграційно-глобалізаційні процеси в світі провідні світові держави вже приділяють посилену вагу до питання пошуку систем захисту та протидії кіберзагрозам як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Для цього формуються національні системи кібербезпеки, які здатні об'єднувати зусилля багатьох систем, органів та приватного сектору для боротьби із такими загрозами.

Так, наприклад, у Сполучених Штатах Америки громадяни в якості посвідчення (паспорту) використовують SSN (Social Security Number). Відомо, у 2015 році в США відбувся інцидент з Управлінням кадрової служби США – кіберзлочинці отримали доступ до особистих даних та відбитків пальців майже 6 млн. державних службовців Сполучених Штатів. Загальне число людей, чий дані були розкриті повністю або ж частково, включаючи номери соціального страхування, склало 21,5 млн. осіб [5].

Переведення особистих даних в цифровий вигляд безумовно полегшує процес отримання різних послуг, а також дозволяє уникнути спотворень і невідповідностей особистої інформації в різних відомствах.

В Україні останнім часом активно обговорюються ініціативи зі створення цифрового профілю громадянина, який вже тестується кількома

великими банками, а також перехід від паперового паспорту до електронного.

Відтак на початку лютого 2020 року у вигляді мобільного додатку «Дія» (скорочення від «Держава і я»), що являє собою український електронний сервіс (е-сервіс) державних послуг, де зберігаються дані не тільки цифрової ID-картки громадянина України, але й закордонного біометричного паспорту, водійського посвідчення, студентського квитка тощо. За 3 місяці існування мобільного застосунку понад 1 млн. громадян України вже зареєструвались на цій платформі [2, 4].

Однак перехід в онлайн-сферу завжди супроводжується підвищеними ризиками витоку, а особливо крадіжки цих самих даних. Шахрайство з електронним цифровим підписом (ЕЦП), яке підтверджує вчинені громадянином дії в мережі, стали справжньою проблемою. Наприклад, завдяки підробленому електронному цифровому підпису зловмисники вже продавали чужі квартири, переоформлювали власність будинку та інше.

Неможливо не зазначити, що поширюється кіберзлочинність і в умовах COVID-19. 13 березня 2020 року антивірусна компанія «Eset» повідомила про те, як кіберзлочинці наживаються на коронавірусі. За даними експертів, шахраї розповсюджують новини від імені Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), закликаючи користувачів перейти за інтернет-посиланням для отримання «секретної та надзвичайно важливої інформації про коронавірус». Таким чином, шахраї крадуть особисту інформацію та платіжні дані, отримуючи доступ до банківських рахунків жертв.

Окрім того, кіберзлочинці також проводять несправжні благодійні акції, створюючи розсилки із закликом відправити пожертвування на пошук вакцини від коронавірусу для дітей у Китаї.

У Великобританії набирає популярність кіберзлочинність із несправжніми оголошеннями про продаж медичних масок та антисептиків для рук. З їхньою допомогою шахраї виманюють дані кредитних карток користувачів та крадуть гроші з рахунків. Так, за даними Sky News, лише у лютому 2020 році у Великобританії кіберзлочинці заробили на подібній діяльності не менш як 800 тисяч фунтів стерлінгів (1 млн. дол. США) [3].

Сукупність дій правоохоронних органів і посилення контролю за операторами персональних даних частково знижує ризик кіберзлочину. Проте скорочення збитків і відшкодування втрат можливе лише завдяки страхуванню цифрових профілів. Адже в разі крадіжки електронної особистості, постраждалим буде потрібно не тільки відновлювати втрачене в ході злочинних схем майно або розбиратися з новими позиками і кредитами, взятими з допомогою ЕЦП на його ім'я, а й витратити час та гроші на оскарження дійсності операцій з підробленою електронною особистістю, на судові розгляди, пов'язані з оскарженням дій, скоєних під його «ім'ям».



Механізм страхування електронного підпису в момент її отримання міг би істотно знизити ризики шахрайства та підтримати громадян в разі вже вчиненого злочину.

Західні страховики вже досить давно пропонують в роздробі поліси ID Theft, що захищають громадян у разі втрати персональних даних за 25-100 дол. США. Мета полісу – відшкодувати витрати на відновлення електронної особистості. Цей вид полісів користується популярністю, а світовий ринок страхування персональних даних оцінюється у 6,65 млрд. дол. США. До 2024 року його обсяги, за прогнозами The Research Corporation, досягнуть 17,6 млрд. дол. США [7].

Отже, з подальшим розвитком і реалізацією цифрових персональних даних громадян, попит на страховий захист лише зростатиме.

Завдяки чому, і з огляду на всенародний курс на диджиталізацію і оцифрування особистих даних, страхування має всі шанси органічно влитися в тренд цифрової економіки не тільки з електронною автоцивілкою, а й зі страхуванням цифрових персональних даних.

Комплексний продукт DiD страхування (Digital ID), який буде пропонуватися на стадії оформлення ЕЦП, дозволить не тільки забезпечити громадян і юридичних осіб від можливої крадіжки ЕЦП і недобросовісного його використання, але і створить новий ринок для страховиків. Одні отримають механізм захисту і фінансову підтримку, інші – нову точку росту та повноцінну інтеграцію в проекти зі створення цифрової економіки [6].

Отже, зважаючи на тенденції у світі, а також в Україні, в майбутньому, при масовому запуску цифрового профілю і відмові від паперових паспортів, страхування зможе стати незамінним механізмом захисту всіх оцифрованих персональних даних.

1. Голубев В. А. «Кібертероризм» - міф чи реальність? URL : <http://www.crime-research.org/>. 2. Електронний сервіс «Дія». URL : <https://diia.gov.ua/>. 3. Кіберзлочинність у світі. URL : <http://www.tadviser.ru/>. 4. Міністерство та Комітет цифрової трансформації України. URL : <https://thedigital.gov.ua/>. 5. Управління кадрової служби США. URL : <https://wikipedia.org/>. 6. Форіншурер. URL : <https://forinsurer.com/>. 7. Identity Theft. URL : <https://www.usa.gov/identity-theft>.

# РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТОРГІВЛІ ТА ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

**Балаушко М.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна)  
*Науковий керівник - к.е.н., доцент О.Ю. Лесняк*

## ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ МАРЖИНАЛЬНОГО ПРИБУТКУ ПРИ АНАЛІЗІ ПРИБУТКОВОСТІ ВИРОЩУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР

Важливу роль в обґрунтуванні управлінських рішень в бізнесі грає маржинальний аналіз, методологія якого заснована на вивченні взаємозв'язку між трьома групами найважливіших економічних показників: витрати виробництва, прибуток і ціна. Граничні значення в економіці почали вивчати в другій половині XIX століття, коли з'явилася нова школа, маржиналізм. В даний час значна частина економічних досліджень західних країн заснована на граничних і критичних значеннях продажів, собівартості, прибутку, ціни, постійних витрат і їх оптимізації.

Розрахунок маржинального доходу базується на принципі граничної вартості. Цей розрахунок побудований наступним чином:

·відносним базисом такого розрахунку завжди є визначена одиниця певного виробничого процесу (наприклад, 1 гектар чи 1 худобо-місце) і одиниця часу, зазвичай один рік;

·вартість ринкової продукції розраховується з вартості виробленого основного продукту (як наприклад телята, старі тварини на забій, солома). У випадку якщо мова йде про побічні продукти виробництва, які не продаються на ринку і використовуються всередині підприємства, їм розраховується вартість заміщення (як наприклад вартість добрива в тваринництві);

·враховуються тільки ті змінні витрати, які зміняться пропорційно розширенню виробничого процесу. Непропорційно-змінні витрати, залежні від часу планування і рівня розширення виробничого процесу не враховуються;

·витрати на добриво визначаються поглинанням корисних речовин з ґрунту різними культурами. Повернення корисних речовин в ґрунт також враховується. Остаточна необхідність в добривах певної культури множиться на ціни на чисті корисні речовини N, P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>, K<sub>2</sub>O.

Різноманітність змінних витрат і, що найбільш важливо, їх різні величини і різноманітність комбінацій обумовлюють неоднакове співвідношення «фактор-продукт», тобто неоднаковий характер залежності цих витрат від обсягу виробництва. Щоб зрозуміти суть цих відносин,

необхідно знати зміст таких понять, як граничний (маржинальний) ресурс, граничний (маржинальний) продукт, повний продукт і середній продукт.

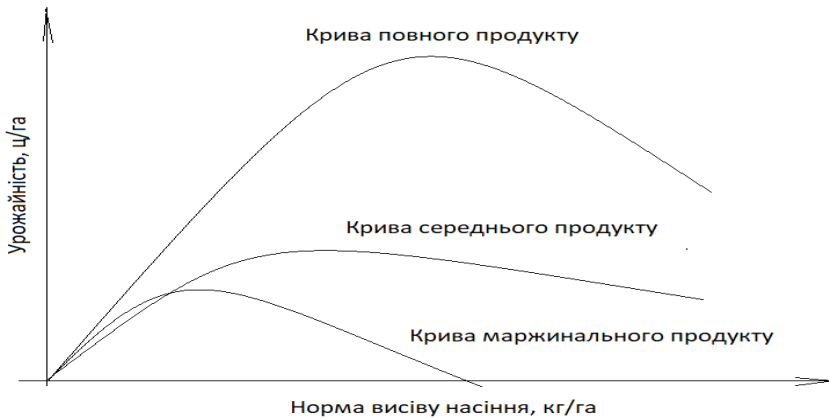


Рис. 1. Економічний зміст понять повного та маржинального продукту у сільському господарстві

Маржинальний прибуток – це різниця між виторгом від реалізації та змінними витратами. Іноді маржинальний дохід називають також сумою покриття — це та частина виторгу, яка залишається на покриття постійних витрат і формування прибутку.

Коли при додаткових інвестиціях ресурсів збільшується середній продукт, то при постійних цінах на них (продукт і ресурс) середній прибуток підприємства буде збільшуватися. Це означає, що у всіх частинах першої зони підприємству економічно вигідно робити додаткові вкладення в ресурс, оскільки в таких умовах воно отримує все більшу масу прибутку. Це правило застосовується до тих пір, поки росте середній продукт. У точці, де значення середнього продукту дорівнює значенню маржі, починається друга зона, в якій застосовується інше правило - зростання продукту на одиницю послідовно збільшуваного ресурсу зменшується, що (при стабільних цінах) призводить до зменшення в прибутку на одиницю додаткових витрат.

Таким чином, додаткові інвестиції в другій зоні будуть ефективні до тих пір, поки грошові надходження, отримані підприємством від маржинального продукту, перевищуватимуть вартість ресурсу (в грошовій формі) для отримання цього продукту.

Розрахунок рентабельності на основі концепції граничної прибутку часто асоціюється з концепцією формування виробничого бюджету. Він являє собою всі типи постійних і змінних витрат, а також доходи на одиницю площі з метою визначення рентабельності. Особливість розрахунку таких бюджетів полягає в тому, що крім звичайних видів витрат,

розраховується і так звана прибутковість землі. Враховується особливий вид витрат, який повинен бути компенсований собівартістю продажів і який повинен бути достатнім для покриття витрат на відтворення землі.

Виробничий бюджет дозволяє реально оцінити, яка ділянка прибуткова або збиткова і визначити окремий рівень ефективності. Таким чином створюється можливість більш розумно визначити пріоритети для покращення структури виробництва на майбутнє.

- .1. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2011 рік / За ред. Н. С. Власенко. – Київ : Державна служба статистики України, 2012. – 386 с.
- .2. Коваленко О. В. Додана вартість у контексті національної продовольчої безпеки *Економіка та держава*. № 4 2015, С. 98 - 102
- .3. Світовий О. М. Додана вартість та її роль у розвитку агропромислового комплексу України. *Наукові праці ПДАА. Серія: Економічні науки*. 2013. Вип. 6. Т. 2. С. 264–269.
- .4. Кравчук І. Організаційне забезпечення створення доданої вартості агропродовольчої продукції *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. Vol. 4, No. 3, 2018. С. 71 – 85. 5. Губені Ю. Е., Матковський С. О. Організаційно-економічні та правові проблеми розвитку сільського господарства та сільських територій. *Зб. наук. доповідей та статей* / за ред. проф. Ю. Е. Губені та проф. С. О. Матковського. Львів, 2012. С. 327 – 329.

**Гарнага О.М.**, к.е.н, доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ**

Перехід до ринкових відносин та розробка механізму земельного ринку, зумовлює докорінну зміну всього земельного ладу країни. Проблеми ринкового обігу землі та розробка організаційно-економічних векторів його регулювання мають першочергове значення для практичної реалізації аграрної реформи та зміцнення стимулів раціонального використання земель. Проте, незважаючи на вкрай значну актуальність проблеми ринкового обігу земель в сучасній аграрній політиці та процесах трансформації галузі, їх теоретична розробка відстає від нинішніх вимог раціонального використання та охорони земель. Отож, запуск ефективного ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні, а також напрямів його організаційно-економічного регулювання залишаються стратегічними питаннями, від реалізації яких залежить подальший розвиток земельних відносин та національної економіки в цілому.

Наша держава володіє значним земельним ресурсом, який становить 6% території всієї Європи. Із 60 млн гектарів майже 70% складають сільськогосподарські угіддя з високою родючістю. Такий ресурс варто розглядати як потужну конкурентну перевагу України, проте його практична реалізація вимагає застосування ефективної системи земельних відносин, адекватної сучасним умовам міжнародної конкуренції. 13 листопада 2019 р. Верховна рада ухвалила законопроект про ринок землі згідно з яким пропонується з 1 жовтня 2020 скасувати заборону на відчуження земель сільськогосподарського призначення всіх форм власності.

У зв'язку з цим, нами досліджено чинне законодавство, що визначає повноваження органів влади у сфері земельних відносин, а також норми стосовно набуття та реалізації прав власності, які передбачають участь держави в реалізації відповідних процедур.

Проаналізовано ряд нормативно-правових актів щодо владних повноважень у сфері земельних відносин, зокрема ряд Указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України та відповідних наказів і розпоряджень окремих відомств. Проведений аналіз показав [1 - 3]:

- високе адміністративне втручання в сферу земельних відносин та процес ринкового обігу земель щодо володіння, використання та розпорядження об'єктами земельної власності;

- надмірний адміністративний тиск на суб'єктів ринку земель сільськогосподарського призначення, що проявляється через прямі заборони, а також норми, що вимагають погодження державних органів влади, зокрема щодо використання земель;

- традиції державного регулювання передбачають безпосереднє управління державними землями;

- висока централізація державного регулювання ринкового обігу земель. Хоча, тут варто зауважити, що у країнах з перехідною економікою, до яких належить і наша країна, на етапі становлення та розвитку ринкових перетворень держава повинна справляти активніший вплив, аніж за умов усталеної змішаної економіки [4].

Організаційно-економічне регулювання ринку земель сільськогосподарського призначення варто розглядати як механізм стимулювання перерозподілу і консолідації земельної власності задля підвищення ефективності ринкового обігу земель. Водночас регулюючі інструменти ринку сільськогосподарських земель є різними та повинні працювати у взаємозв'язку.

Інструментарій адміністративного регулювання передбачає введення через нормативно-правові важелі дозвільного характеру або обмежень щодо набуття і реалізації права власності на землю (ліцензування, заборони, дозволи, експертиза тощо).

Економічний інструментарій є регуляторною системою, що складається з таких елементів: фінансове регулювання; фіскальне регулювання; рентне регулювання; ціноутворення.

Система економічних регуляторів складається із: земельної ренти; податків; орендної плати за землю; ринкових та заставних цін на землю; компенсаційних платежів при вилученні земель; компенсаційних виплат при консервації земель; платежів за підвищення родючості землі; штрафних платежів за екологічні збитки тощо.

Організаційно-економічний інструментарій регулювання ринку землі повинен відповідати таким положенням [5]:

- земельна рента є основою для забезпечення системи економічних регуляторів і взаємодії рентних регуляторів з економічними важелями (цінами, позичковим відсотком, прибутковим податком тощо);

- забезпечення рівних можливостей для організації відтворювального процесу усіма суб'єктами земельних відносин;

- забезпечення врахування прав та інтересів всіх соціальних груп населення в процесі реалізації прав власності на землю та організації процесу землекористування;

- підтримка раціонального розміщення продуктивних сил і розширення спеціалізації сільськогосподарського виробництва;

- забезпечення швидкого перерозподілу земель на користь зацікавлених землевласників;

- забезпечення екологізації сільськогосподарського виробництва.

Аналізуючи обрану проблематику, слід сказати, що важливою передумовою сталого розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення є удосконалення ринкової інфраструктури. До основних елементів ринкової інфраструктури відносять:

- інформаційне забезпечення;
- систему реєстрацію прав на земельні ділянки;
- оцінювання земельних ділянок для визначення ціни для їх приватизації;
- забезпечення страхування ризиків.

Ефективна робота ринкової інфраструктури неможлива без банків, інформаційних служб та товарно-кредитних корпорацій.

Також потребують вирішення питання використання сільськогосподарських земель у вигляді застави. Це передбачає залучення до системи земельних відносин банків. Для громадян іпотечне кредитування є недоступним через надто високі відсотки та низькі власні доходи. Для ефективного використання потенціалу земельної іпотеки варто залучити до земельних відносин сучасній інструментарій фондових ринків, наприклад, через застосування цінних паперів у якості застави.

Отже, зважаючи на низку окреслених положень, напрями регулювання земельного ринку повинні передбачати:

- затвердження умов для доступу на ринок, правового режиму використання землі (з урахуванням екологічних стандартів) залежно від зонування, формування сервітутів громадського використання земель, які перебувають в приватній власності;

- становлення економічного регулювання шляхом удосконалення системи оподаткування об'єктів земельної власності залежно від їх ринкової привабливості, впровадження прогресивних програм розвитку соціальної інфраструктури на місцевому рівні, забезпечення підтримки системи фінансових послуг на ринку землі, розвиток екологічно безпечного землекористування тощо;

- адміністративні заходи та контроль, які передбачають затвердження стандартів використання сільськогосподарських земель (граничні норми вмісту забруднюючих речовин, особливості землекористування на ерозійно небезпечних землях тощо).

1. Заяць В.М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель: монографія. К.: ННЦ "ІАЕ", 2012. 390 с. 2. Мартин А.Г. Регулювання ринку земель в Україні: наукова монографія. К.: Аграр Медіа Груп, 2011. 252 с. 3. Гарнага О.М. Еколого-економічні засади формування ринку сільськогосподарських земель: монографія. Рівне: НУВГП, 2006. 142 с. 4. Загурський О.М. Становлення ринкових форм обігу земельних ресурсів в Україні // Актуальні проблеми економіки. 2005. № 9 (51). С. 11-20. 5. Дивакова Е.В. Экономическое регулирование развития рынка земель сельскохозяйственного назначения на региональном уровне // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2009. № 7. С. 62-77.

**Горбачевський В.І.**, студент, **Левун О.І.**, асистент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ТОВАРОЗНАВЧА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОСЛУГ АВТОСТАНЦІЙ**

В економічній теорії поняття «послуга» розглядається, як діяльність, результати якої не мають матеріального виразу, вона реалізуються і споживаються в процесі здійснення цієї діяльності. Тобто при наданні послуг продається не сам результат, а дія, яка до нього привела. Споживання послуги не можливе без того, хто її надає. Також послуга визначається такою, що не має матеріального вираження. Її можна тільки відчутти в період споживання або отримувати задоволення від її використання[1].

Послуги автостанцій та автовокзалів є невід'ємною складовою транспортних послуг країни. Діяльність роботи автостанції полягає в організації перевезень пасажирів на міжміських маршрутах, обслуговування пасажирів та водіїв автобусів, прийом і відправлення автобусів, контроль за дотриманням заходів по забезпеченню безпеки руху транспорту і пішоходів на території автостанції та надання різних послуг пасажирам.

Як і будь-яка транспортна структура, автостанція знаходиться в постійному розвитку від простого до складного, від одних соціальних умов до інших. В процесі еволюції автостанції від простого пункту з продажу квитків з навісом для пасажирів, що чекають на автобус, перетворюються на великі транспортні пересадочні комплекси, за рахунок підвищення рівня обслуговування, вдосконалення технічної оснащеності і включення до свого складу самостійних функціональних груп, пов'язаних з попутним обслуговуванням пасажирів.

На сьогодні в Україні створена електронна карта з GPS координатами всіх автостанцій, що працюють на території України. Електронна карта дозволяє осягнути мережу автостанцій в цілому і є корисною всім учасникам ринку пасажирських перевезень. Вона дозволяє швидко отримати детальну інформацію про місцезнаходження всіх суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність з надання автостанційних послуг, зокрема координати розміщення автостанцій, інформацію про їх власників, адреси їх місцезнаходження, а також інформацію про проходження автостанціями атестації з термінами дії свідоцтва про атестацію та клас автостанції. Зазначена інформація дозволить організаторам перевезень здійснювати планування відкриття нових маршрутів, автомобільним перевізникам допоможе проводити удосконалення існуючих маршрутів для більш якісного забезпечення перевезення пасажирів, що покращить пересічним користувачам цих послуг планування поїздок територією України.

Діяльність кожної автостанції залежить від розвитку маршрутної мережі в регіоні та рівня пасажиропотоку, що проходить через автостанцію.



Порядок надання послуг автостанціями регламентуються ст.36 Закону України «Про автомобільний транспорт», розділом V Правил надання послуг пасажирського автомобільного транспорту та Порядком регулювання діяльності автостанцій. Послуги автостанцій надаються як пасажирам, так і перевізникам[2]. Перелік обов'язкових та додаткових послуг, що надаються населенню, пасажирам та пасажирським перевізникам автобусного маршруту (далі – перевізник), визначається статутом (положенням) автостанції[3].

Обов'язковими послугами, що надаються населенню та пасажирам, є продаж квитків; користування приміщеннями для чекання поїздки, облаштованими місцями для сидіння; можливість користування громадськими вбиральнями; інформування щодо розкладу руху автобусів та вартості поїздки. До обов'язкових послуг, що надаються перевізникам, належать послуги: продажу квитків; організації посадки пасажирів в автобус; з диспетчеризації руху автобусів; з надання платформ для посадки та висадки пасажирів і місць на майданчику відстою автобусів; кімнат короткотермінового відпочинку водіїв; з інформування водіїв щодо дорожніх умов і безпеки дорожнього руху; проведення технічного огляду та прибирання автобусів. Перелік послуг, які надаються автостанцією автомобільному перевізникові, їх обсяги і вартість визначаються в договорі, укладеному між ними[3].

До додаткових послуг належать послуги з: попереднього продажу квитків; бронювання місць; замовлення квитка за телефоном; замовлення таксі; замовлення автобуса; переоформлення квитка; відпочинку в готелі автостанції; кімнат матері та дитини; довідкового бюро; доставка квитка додому; замовлення квитка для поїздки з іншого міста. Перелік додаткових послуг, що надаються громадянам та пасажирським перевізникам залежить виключно від класу автостанції.

Населенню, пасажирам та перевізникам можуть надаватися також інші види обов'язкових та додаткових послуг згідно з чинним законодавством. За договором із власником автостанцій перевізникам можуть надаватися приміщення для облаштування офісів та відокремлені посадочні платформи[4].

У Рівному та Рівненській області найбільшим підприємством з організації перевезень та обслуговування пасажирів є Командитне товариство «Рівне-ПАС». В даний час до складу Товариства входить 16 автостанцій в містах та районних центрах Рівненської області: Рівне, Дубно, Вараш, Сарни, Березне, Дубровиця, Демидівка, Володимирець, Корець, Рокитне, Костопіль, Острог, Дубровиця, Зарічне, Здолбунів, а колектив підприємства налічує 128 працівників. КТ «Рівне-ПАС» здійснює автостанційне та автовокзальне обслуговування пасажирів. Виконує посередницькі функції в наданні пасажирам, населенню, юридичним особам всіх форм власності рекламних, побутових, торгівельних, розважальних, транспортних, медичних послуг, послуг громадського

харчування та інших. Організовує функціонування площадок посадки і висадки пасажирів в автобуси та легкові автомобілі, стоянок та зон для тимчасового і довгострокового відстою і паркування автотранспорту, пунктів харчування, зон для ринкової торгівлі.

Щодо найбільшої з усіх автостанцій, якими володіє КТ «Рівне-ПАС», то вона розташована у м. Рівне по вулиці Київській, 40. Це є центральна автостанція міста і до неї легко дістатись з будь-якого району завдяки великій кількості міського пасажирського транспорту. Автостанція здійснює перевезення у приміських, міжміських та міжнародних напрямках. Автостанція «Рівне» відповідає вимогам першої категорії автостанцій.

На підприємстві, постійно, розширюють сферу послуг. На автостанціях впровадили автоматизовану систему продажу квитків «АСУ-Автовокзал». Завдяки роботі цієї системи, працівники касово-диспетчерських пунктів мають можливість попереднього і поточного продажу автобусних квитків не тільки з конкретної станції, але й з інших станцій Рівного і Рівненської області, а також і з інших міст України. Це значно полегшує роботу та підвищує її ефективність. Здійснюється попередній продаж квитків за 1-15 діб, бронювання квитків по телефону в день відправлення автобусів, а також надаються послуги кімнати матері й дитини, послуги з перевезення та зберігання багажу, обов'язкове страхування пасажирів від нещасних випадків у дорозі, організація громадського харчування водіїв і пасажирів.

Для повного та своєчасного задоволення потреб населення в перевезеннях необхідно зосередити увагу на покращенні якості послуг, що надаються автостанціями, як пасажирам так і перевізникам.

1. Гончарук К. В. Послуга як економічна категорія. *Збірник наукових праць ВНАУ*. Серія: Економічні науки. 2011. № 2 (53). Т. 2. С. 24–28.
2. Волік В.В. Характеристика додаткових послуг у сфері перевезень міським транспортом. *Право і суспільство*. 2016. № 2. С. 108-113. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pis\\_2016\\_2\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pis_2016_2_21)
3. Траченко Л. А. Послуга як об'єкт товарознавства: організація та контроль за якістю : Навч. посіб. Вид. 2-ге, виправлене та допов. Одеса : ОНЕУ, ротапринт, 2015. 414 с.
4. Типовий технологічний процес надання послуг пасажирських автостанцій та автовокзалів : затв. наказом М-ва транспорту України від 28 серпня 2001 р. № 565. *Інформаційний портал України*. URL: <http://ua.info.biz>

Гус В.М., к.т.н, доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## ТОВАРНІ БІРЖИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Сучасні біржі, пройшовши еволюцію різних організаційних форм, продовжують залишатися невід'ємною частиною світової економіки.

Розвиток світових господарських зв'язків призвів до створення постійно діючих ринків сировинних і сільськогосподарських товарів масового попиту, а також ринків валюти і цінних паперів. У сучасній світовій торгівлі товарами велике значення мають міжнародні товарні біржі. Щорічно оборот міжнародних товарних бірж з усіх видів операцій оцінюється в 3,5-4 трлн доларів.

Різноманіття біржових інструментів дозволяє класифікувати більшість сучасних бірж в якості універсальних, що означає докорінні зміни в самій сутності товарної біржі, яка фактично перестала бути частиною товарного ринку і стала елементом фінансового ринку. Протягом останнього десятиліття відзначається зростання обсягів біржової торгівлі товарними ф'ючерсами. Так, на товарні ф'ючерси та опціони зараз вже припадає близько 19% від світового обсягу біржової торгівлі.

Спалах коронавірусу став причиною глобального удару по світовій економіці. COVID-19 запустив три макроекономічних імпульси: глобальний удар по попиту, глобальний удар по пропозиції і нафтова війна, що збила ціни на ринку до багатомісячних мінімумів.

Світова криза 2020 року внесла свої корективи в глобальну торгівлю ф'ючерсами і опціонами. Посилилася волатильність біржових ринків, знизилася ліквідність, в умовах кризи відбувається зниження виходу нових гравців на біржу через дефіцит вільних грошових коштів, тому темпи зростання біржової торгівлі сповільнилися.

Криза, про яку зараз багато розмірковують, по суті є кризою економічною. Вона означає кризу відтворення і розподілу благ, і в тому числі відноситься до роботи міжнародних товарних бірж. Поширення кризи зумовило стиснення сукупного попиту. Існує значна невизначеність щодо глибини і тривалості кризи. Аналітики Bank of America вже двічі погіршили прогноз щодо динаміки світового ВВП у 2020 році і тепер очікують його падіння на 2,7%. Аналітики банку також очікують, що економіка Єврозони у 2020 році впаде на 7,6% порівняно з очікуваними в кінці березня 1,7% [ 1 ].

Індекс ділової активності 19-ти країн Єврозони в березні 2020 року впав до 29,7 пункту з 51,6 пункту місяцем раніше, свідчать підсумкові дані дослідницької компанії Markit Economics. Це мінімальне значення індексу за всю історію його розрахунку За прогнозом Morgan Stanley, річне падіння реального ВВП США у 2020 році становитиме 5,5% [1].

У банківському секторі, сфері послуг спостерігається скорочення персоналу, в металургії скорочуються замовлення, виплавка сталі, на

транспорті - обсяг вантажоперевезень, в секторах промисловості та машинобудівного комплексу готуються до скорочення персоналу і відкладають або скасовують замовлення. Так французький автомобільний концерн PSA Group повідомив про падіння виручки в першому кварталі на 15,6% — до 15,179 млрд. євро. А виробник молочної продукції Danone S.A. через коронавірус ухвалив рішення відкликати фінансові прогнози на поточний рік. Враховуючи глобальний характер пандемії, компанія не може точно оцінити його вплив на фінансові показники [2].

Банки скорочують обсяг кредитування виробництва, скорочують видачу споживчих кредитів. Все це спричинило реакцію на економічний спад у формі падіння обсягів і числа укладених угод на міжнародних товарних біржах, зниженні обороту і доходів товарних брокерів. Починаючи з 12 березня цукор-сирець подешевшав на 40%, а травневі ф'ючерси на біржі в Нью-Йорку опустилися до найнижчого з червня 2008 року рівня 215 \$ / т.

Світова криза безпосереднім чином позначилася на обсягах і кількості здійснених угод на нафту. Після запровадження обмежень у межах боротьби з поширенням коронавірусу світовий попит на нафту впав. Відповідно відреагували ціни на нафту, а також пропорційно зросли запаси товарів. Так 20 квітня обвалилися ф'ючерси на американський еталонний сорт нафти WTI. Спочатку вони впали до нуля, а потім досягли від'ємних значень — нижче мінус 40 доларів за барель вперше історії. Це не могло не вплинути на світові фондові і товарні ринки. Фондові ринки відреагували на ці сигнали синхронним падінням. Американський індекс Dow Jones упав на 2,44% і досяг 23 650,44 пунктів, S&P 500 просів на 1,79% до 2 823,16 пунктів. Азіатські ринки у вівторок впали також в межах 1,5-2%. Двопроцентне падіння зафіксовано і на європейських біржах [2].

Вплив кризи змушує розробляти і проводити антикризові заходи з метою по можливості зменшити наслідки від падіння торгів і витрати на їх організацію. Комплексний підхід до оптимізації витрат і підвищення ефективності в організації роботи товарної біржі дозволить керівництву і клієнтам біржі знизити наслідки негативного впливу світової кризи і стимулювати біржові торги.

1. Наскільки сильно впаде економіка і коли це все закінчиться: прогноз світових економістів [Електронний ресурс].-Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/04/8/659123/> 2. Електронний ресурс: режим доступу: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/kak-otreagirovali-mirovye-fondovye-rynki-na-rall-367659/>

**Декальчук М.А.**, студентка, **Петрук В.А.**, к.т.н. доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ СОРТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР НА ЕФЕКТИВНІСТЬ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА**

Підвищення ефективності вирощування сільськогосподарських культур є головним завданням аграрного комплексу України.

Україна, завдяки своїм сприятливим природно-кліматичним умовам, вважається однією із провідних країн з виробництва сільськогосподарських культур високої якості. Але регіональний потенціал цієї галузі реалізується недостатньо, про що свідчить динаміка показників розвитку сільськогосподарського виробництва та його ефективності.

Значення селекції і генетики полягає в тому, що подальше збільшення виробництва аграрної продукції в Україні можливе насамперед за рахунок застосування нових сортів рослин і порід тварин.

Тому, вивчення особливостей росту та розвитку нових сортів сільськогосподарських культур в сучасний період представляє практичну і наукову значущість, а дослідження, спрямовані на добір сортів та впровадження їх у виробництво є актуальними.

Рациональне використання сільськогосподарських земель на рівні суб'єктів господарювання агросфери можна забезпечити шляхом застосування сучасних ресурсозберігаючих технологій, новітніх техніко-технологічних систем виробництва, науково обґрунтованого удобрення ґрунту на основі корисних мікроорганізмів і біодобрив, внесення підвищених доз органічних добрив, хімічних меліорантів. Велике значення має впровадження нових високоврожайних сортів сільськогосподарських культур. Впровадження нового сорту рослин у сільськогосподарське виробництво насамперед забезпечує стабілізацію та збільшення обсягів виробництва високоякісної продукції рослинництва як основи продовольчої безпеки держави. Впровадження у виробництво нових сортів та гібридів обумовлює підвищення ефективності сільського господарства.

Сучасний стан розвитку світової науки спричиняє швидке оновлення асортименту сільськогосподарських культур протягом 6-10 років. Наявний кількісний і якісний склад сортових ресурсів спроможний підвищити врожайність основних зернових культур на 20-25 % та зменшити на 10-15 % недобір продукції рослинництва через дію екстремальних факторів навколишнього середовища. Державна служба з охорони прав на сорти рослин щорічно випробовує велику кількість сортів і гібридів, деякі з них показують значне збільшення врожайності (10-20 %). Сорт краще виявляє свої можливості, якщо вирощується від трьох до п'яти років з моменту занесення в державний реєстр [3-4].

Використання високопродуктивних сортових рослинних ресурсів є найважливішою ланкою сільського господарства, основою економічного і соціального розвитку держави. За висновками спеціалістів та результатами проведених досліджень в Україні, Білорусії і Росії впровадження у виробництво нових сортів є найменш затратним та екологічно-безпечним фактором інтенсифікації, який суттєво впливає на одержання додаткового рівня врожаю на 20 %.

Ще М. І. Вавілов вказував, що один, навіть найкращий сорт, не може задовольнити всіх різносторонніх вимог до нього [1, с. 279-432]. Доведено, що своєчасна сортозаміна дозволяє значно підвищити рівень урожайності культури без великих витрат коштів. Підраховано, що від вирощування старих сортів Україна щороку не добирає понад 2,5 млн тонн зерна [3 с. 106-114].

За даними Селекційно-генетичного інституту НЦНС, віддача від нового сорту спостерігається у перші 1-2 роки після його впровадження до 0,7 т/га приросту порівняно зі «старими» сортами, які використовують у виробництві протягом тривалого періоду. І вже через 18-20 років продуктивність навіть видатного сорту рідко буде перевищувати врожайність нового. Тому здійснення прискореної сортозаміни є дуже актуальним.

Селекційний прогрес за останні роки постійно прискорюється, а його частка у прирості врожайності зерна пшениці озимої постійно зростає.

Тому ваговим чинником підвищення врожайності пшениці озимої є оптимізація сортового складу відповідно до ґрунтово-кліматичних умов, рівня агротехніки тощо.

Численними дослідженнями доведено, що значну роль у вирішенні проблеми реалізації природного потенціалу сортів має відігравати екологоадаптивний підхід до добору сортів для певних агрокліматичних зон, підзон, мікрозон і господарств з різною спеціалізацією й ресурсними можливостями, нові сорти нерідко попадають у не відповідні умови та їхній генетичний потенціал реалізується недостатньо.

У зв'язку з цим, у великих сільськогосподарських підприємствах необхідно вирощувати 3-5 сортів, різних за типами вимог до умов вирощування, які різняться між собою довжиною вегетаційного періоду, реакцією на рівень агротехніки, строками сівби, посухостійкістю та іншими біологічними і господарськими властивостями, що дасть можливість одержати максимальний збір зерна навіть за несприятливих погодних умов [4].

Потреба країни в зерні щорічно зростає. Займаючи друге місце в світі за площею ріллі та зернових культур в розрахунку на одну душу населення, країна відчуває гострий дефіцит у цьому продукті, оскільки поряд з позитивними факторами при його виробництві мають місце і втрати при його збиранні, транспортуванні, переробці та зберіганні.

Взявши до уваги усі наведені вище фактори, можна стверджувати, що розвиток цієї культури даватиме можливість підприємству збільшувати обсяги її виробництва і як наслідок зростання доходу.

Нові перспективні сорти економічного вигідно впроваджувати. Така дія підвищує врожайність і нарощує валові збори зерна. На скільки ефективно впливає впровадження нових сортів сільськогосподарських культур було розглянуто на прикладі сільськогосподарського приватного підприємства «Маяк».

Проведений аналіз показників діяльності підприємства свідчить про те, що озима пшениця є одним з основних доходуотворюючих культур на підприємстві. Більше того, в Україні за посівними площами озима пшениця займає в Україні перше місце і є головною продовольчою культурою.

Основним шляхом збільшення валового виробництва зерна є підвищення урожайності, яке можливо досягти тільки при впровадженні інтенсивних технологій. З цією метою, доцільно буде замінити звичайний комерційний сорт пшениці, яким користується підприємство, на штучно виведений, який забезпечує більшу урожайність та стійкість до хвороб та зовнішніх подразників. Від правильного вибору сорту залежить рівень врожайності, якість отриманої продукції та зниження її собівартості. Ці чинники є основними у вирощуванні кожної культури [2].

У процесі багаторічного вирощування зернових культур характеристики сорту погіршуються через біологічне і механічне засмічення, ураження хворобами появу мутацій тощо. Науково та практично доведено, що насіння озимої пшениці першої репродукції збільшує врожайність в межах 3-5 ц/га порівняно з висівом насіння третьої репродукції того ж сорту. Тому необхідно постійно проводити сортооновлення, тобто періодичну заміну сортового насіння, яке пересівається кілька років на насіння високих репродукцій.

Проаналізувавши види сортів і врахувавши всі природно-кліматичні умови визначено найбільш підходящий сорт, який має назву «Співанка».

Сорт «Співанка» виведений в Дніпропетровському державному аграрному університеті. Автори сорту: Ковалевська Н.І., Бережна Л.А., Олексюк О.М.

Сорт «Співанка» адаптований до умов зони мішаних лісів України. Відноситься до м'якої озимої пшениці, різновидність ерітроспермум. Тип сорту за висотою рослин – середньорослий. Кущ сланкої форми, зимостійкість висока, на рівні зимостійкого сорту Фантазія одеська. Посухостійкість висока – 5 балів, стійкість до полягання – 5 балів. Слабо уражується борошнистою росю – на 0,1%, бурюю іржею – на 3,1%, септорізом – на 0,5 балів. По урожайності за 2016 – 2017 роки держвипробування показав гарантовану перевагу над національним стандартом по кращим попередникам 26%, по гіршим 20%.

Провівши розрахунки, було визначено, що впровадження нового сорту пшениці дозволить підприємству підвищити врожайність до 36 ц/га., а при використанні комерційних сортів вона становила 18,27 ц/га, тобто на 17,73 ц/га. менше.

А також досліджуване підприємство отримає збільшення валового прибутку у розмірі 5414,83 тис. грн., що свідчить про те, що впровадження нових сортів сільськогосподарських культур є економічно вигідним як для нього так і для інших підприємств аграрного виробництва.

Економічне обґрунтування впровадження нових сортів сільськогосподарських культур показало, що високорентабельну продукцію рослинництва можливо одержувати навіть за несприятливих погодних умов та в господарствах з обмеженим рівнем матеріально-технічного забезпечення. Було виявлено оптимальний для умов досліджуваного регіону сорт, що забезпечить одержання високої урожайності та якості зерна за мінімальних витрат ресурсів та з максимальним збереженням навколишнього середовища.

Ситуація використання сільськогосподарських земель, як у досліджуваному підприємстві так і в цілому по Україні, вимагає вжиття термінових науково аргументованих заходів, які б були спрямовані на підвищення ефективного їх використання. В Україні є сприятливі умови для того, щоб стати провідною аграрною державою з великим експортним потенціалом сільськогосподарської продукції.

1. Вавилов М. І. Наукові основи селекції пшениці. Вибрані твори. К. : Урожай, 2009. С. 279-432. 2. Захарчук О.В. Сорт як інноваційна основа розвитку рослинництва. Агроінком. 2009. №5-8. С. 17 – 22. 3. Уліч Л. І. Посухостійкість сортів пшениці озимої, придатних до поширення в Україні. Сортовивчення та охорона прав на сорти рослин. 2008. № 1(7). С. 106-114. 4. Чайка В. Г. Роль прискореної сортозаміни озимої пшениці у вирішенні проблеми зерновиробництва. Стан і перспективи формування сортових рослинних ресурсів в Україні: перша міжн. наук.-практ. конф., 11-12 лип. 2012 р. : тези доп. К., 2012. Київ, 2012. С. 283-285.



**Зданевич В.С.**, студент, **Кушнір Н.Б.**, к.е.н., професор (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ХАРАКТЕРИСТИКА АСОРТИМЕНТУ М'ЯКИХ МЕБЛІВ**

Оснащення квартири, офісу або приміщення меблями, їх розстановка, створення інтер'єру, де вирішальна роль відводиться меблям, - все це невіддільне від поняття підвищення матеріального і культурного рівня нашого народу, оскільки мова йде про складової частини, однієї з ланок життєвого середовища, найбільш повно розкриває суто особисте життя людини.

З величезної кількості речей і предметів, які оточують людину і якими він користується, меблям відводиться чільне місце. Просто важко уявити, як можна обійтися без меблів сьогодні сучасній людині.

Майже половину свого життя людина проводить у своєму будинку і на роботі. Меблі існують для нас. Тому перед творцями меблів стоять основні завдання: конструювати меблі не тільки досконалу і раціональну з точки зору її функціонального призначення, але створювати красиві, зручні за формою зразки. Набір меблів, що складається нехай навіть з розрізаних, найпростіших предметів, перетворює житловий простір в квартиру.

У формі і обробці меблів, їх забарвленні, структурі матеріалу виразно простежуються специфічні національні риси, вплив епохи, навіть географічні або територіальні характерні ознаки. Функціональне призначення меблів, окремих предметів обстановки завжди займало провідне місце при конструюванні меблевих комплектів. Історія меблів, їх вдосконалення, зміна форми є однією із сторін тенденцій у розвитку художніх форм.

Сучасні меблі характеризується раціональністю, відповідністю призначенням і розмірам житлових приміщень, взаємозамінністю окремих деталей, матеріалів з високими технологічними властивостями.

Залежно від категорії м'якості визначають призначення меблів. Меблі першої категорії м'якості призначені для тривалого відпочинку в положенні лежачи, другої і третьої - для короткочасного відпочинку в положенні лежачи і для відпочинку в положенні сидячи, четвертої - для тривалої роботи сидячи. На частку м'яких меблів припадати близько 25% всього обсягу виробництва меблів.[1]

В асортимент м'яких меблів входять стільці, крісла, ліжка, табурети, банкетки та ін..

Дивани і дивани-ліжка бувають самих різних конструктивних рішень. Сидіння і спинки можуть бути одноелементними - спинка та сидіння цільні, або секційними з окремих подушок, або сидіння одноелементні, а спинка з окремих подушок. Ці вироби можуть бути з підлокітниками і без підлокітників, з ящиком для постільних речей під сидінням або без ящика.

Крісла-ліжка мають сидіння і спинки секційні. Вони бувають з локотниками і без підлокитників, з ящиком під сидінням і без ящика.

Розробники пропонують різні варіанти виконання диванів, але існує кілька стилів: діловий, офіційно-діловий, практичний, сімейний. Кожен з них поділяється ще на кілька, залежно від цільового призначення. Дивани в діловому стилі можна зустріти з офісах організацій, вони просторі і шикарні, обтягнуті дорогою шкірою, для того щоб показати партнерам по бізнесу, що справи в компанії йдуть відмінно і з нею можна мати справу. Офіційно - діловий стиль зустрічається досить рідко, це рівень президентів. Практичний стиль постає перед нами в усіх громадських закладах, дивани необхідні, щоб відвідувачі готелів, ресторанів та інших публічних закладів могли спокійно покурити або просто посидіти, відпочити. Їх невід'ємний атрибут - стійка до зовнішніх впливів оббивка - дерматин або ЕКО-шкіра. Розміри можуть бути від великих кутових, до маленьких, трохи більше крісла. Сімейний стиль поєднує все, що підлягає постановці у вас в квартирі, будинку і на дачі. Сімейні дивани - не лише естетика, але й місце зберігання постільної білизни, подушок і ковдр.

Стільці, крісла та банкетки можуть бути жорсткі, напівм'які і м'які, при цьому крісла для відпочинку - тільки напівм'які і м'які, а крісла робочі до письмових столів - жорсткі або напівм'які.

По конструкції стільці, крісла та банкетки можуть бути нерозбірні і розбірні, столярні, гнуті, клеєні або змішані. Під змішаною конструкцією розуміють вироби з елементами різного конструктивного виконання - столярні, гнуті або клеєні.

У стільцях і кріслах з напівм'якими і м'якими сидіннями допускаються жорсткі спинки. Спинки у стільців і робочих крісел можуть бути поперековими. М'які крісла, призначені для відпочинку, виконують з локотниками і без них. [3, с.228]

Український ринок м'яких меблів постійно розвивається, збільшується попит покупців, зростає кількість пропозицій виробників.

Відійшли в минуле ті часи, коли споживач був вимушений задовольнятися обмеженим асортиментом, притому не завжди вищої якості.

Зараз стало можливим, що під будь-який інтер'єр можна підібрати не тільки модель, але і тип її оббивки, різні системи розкладання, велика кількість фурнітури для виробництва, дозволяє виробнику задовільнити будь-які вимоги і бажання клієнта.

Підприємства пропонують широкий асортимент м'яких меблів для будинку і офісу: кутові комплекти, дивани, крісла, пуфи з екологічно чистих матеріалів по цінах виробника.

Якщо розглядати частку приватних підприємств у виробництві окремих груп товарів, то вони виготовляють 62% від загального числа гарнітурів та наборів, 63% - письмових столів, 60,8% - дитячих ліжок, 56% - крісел-ліжок. Менш популярний у комерційних організацій випуск стільців, табуретів, дитячих меблів.

Підвищення рівня якості меблів від приватних фабрик пояснюється серйозним стрибком у технічному переоснащенні їх виробництв і формуванні команди професійних дизайнерів. Більшість комерційних підприємств самостійно переробляють деревину, мають унікальне імпортерне обладнання.

Фабрика «Меблі ЛІВС» розпочала свою діяльність у грудні 1997 року. Якість, а значить, і лідерство меблів забезпечується новітнім технологічним обладнанням, постійно поповнюється асортиментом, кращими матеріалами, високим рівнем сервісу і, звичайно ж, висококваліфікованими фахівцями. Всі моделі мають державні сертифікати якості, які є ще одним неухильним аргументом високого рівня продукції.

Асортимент нараховує близько 500 найменувань, різних колекцій і стилєвих рішень.

За останні роки ринок м'яких меблів України набув значного розвитку, що обумовлений головним чином підвищенням попиту на меблеві вироби та ростом економіки країни в цілому. З'являються нові фігуранти меблевої промисловості та стабілізували свої позиції досвідчені виробники. Як наслідок з кожним роком валовий обсяг меблевої продукції, виготовленої вітчизняними підприємствами, зростає. Важливим є те, що крім підвищення рівня конкурентоспроможності м'яких меблів вітчизняного виробництва, спостерігається тенденція поступового витіснення з ринку України імпортованих. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності зумовлене модернізацією виробничої бази меблевих підприємств, що проводилася протягом десяти останніх років. І звичайно підґрунтям підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції є кваліфікований, зацікавлений персонал та досконала організація виробництва.

1. Зіміна Н.К. Товарознавство меблевих товарів. Опорний конспект лекцій. - К.: КНТЕУ, 2001. - 62с.
2. Мережко Н.В., Сім'ячко О.І. Товарознавчі аспекти маркетингу: Опорний конспект лекцій - К.: КНТЕУ, 2002 - 71с.
3. Михайлов В.І., Глушкова Т.Г., Зельніченко О.І. Непродовольчі товари: Навчальний посібник для вищих навчальних закладів. - К: Книга, 2005. – 556

**Карпова А.В., студентка, Кузнєцова Т.В., к.е.н., професор**

(Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне)

## **ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Основою стійкого економічного зростання вітчизняних підприємств на сучасному етапі розвитку є ефективне використання інноваційного потенціалу. Ефективність використання інноваційного потенціалу – це спроможність системи управління досягати оптимального ефекту від впровадження інноваційних програм при мінімізації витрат, а також забезпечити повноту використання необхідних ресурсів та оптимального залучення можливих резервів. Оцінка ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства необхідна для визначення оптимальності реалізації інноваційного проекту, участі складових інноваційного потенціалу у виробничому процесі та визначення наявності й масштабів резервів виробництва[1].

Для адекватної оцінки поточної ситуації та вибору перспективного вектору інноваційного розвитку необхідно проводити систематичну та своєчасну оцінку ефективності використання наявного інноваційного потенціалу підприємства. Тому, метою дослідження є визначення сутності категорії «інноваційного потенціалу підприємства», його структури та складових, за якими необхідно оцінювати ефективність використання інноваційного потенціалу.

Проведені наукові дослідження показали, що серед науковців існує декілька підходів до визначення сутності «інноваційний потенціал». На нашу думку, інноваційний потенціал підприємства варто розглядати як комплексну категорію, яка характеризує частоту і ефективність впровадження на підприємстві інновацій, їх розробку, готовність персоналу до змін. Таким чином, інноваційний потенціал підприємства є важливим інформаційним ресурсом в процесі управління його розвитком.

В економічній теорії найбільш поширеними методами до оцінювання ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства є ресурсний та структурно-функціональний. За ресурсним підходом розглядається як сукупність різних видів ресурсів, що можуть бути використані у процесі інноваційної діяльності. Для ефективної інноваційної діяльності підприємство має володіти матеріально-технічними та фінансовими ресурсами, які можна було б задіяти для впровадження інновацій. Проте такий підхід є дещо обмеженим, оскільки за умов сьогодення підприємство може мати необхідну кількість ресурсів для здійснення інноваційної діяльності, втім, існуючий рівень науково-дослідної діяльності обмежує можливості щодо розробки

конкурентоспроможної інноваційної продукції(послуг). За структурно-функціональним підходом потенціал оцінюється через наявність та стан певних складових, кожна з яких специфічно впливає на формування та реалізацію інноваційного потенціалу організації.

Як і у випадку з різноманітністю підходів до трактування інноваційного потенціалу, серед науковців немає єдиної позиції і щодо визначення його складових. Як наслідок, при оцінюванні інноваційного потенціалу це часто призводить до дублювання показників за різними його складовими, неврахування певних параметрів цих складових, підміни понять шляхом ототожнювання інноваційного потенціалу з іншими видами потенціалів, що в сукупності призводить до недостовірності результатів оцінювання[2]. Тому постає гостра необхідність чіткого визначення складових інноваційного потенціалу, як основних чинників, що впливають на розроблення методики його оцінювання.

Залежно від структуризації складових елементів потенціалу підприємства та визнання пріоритетності впливу на інноваційні процеси, різні автори виокремлюють різні блоки для аналізу та оцінювання ефективності інноваційного потенціалу. У табл. 1 наведена система показників, що характеризують трудовий потенціал, майновий потенціал, фінансовий потенціал, організаційний потенціал, і в тому числі, інноваційний потенціал підприємства.

На основі цих показників будується матриця, яка містить значення вищенаведених показників на підприємствах, що належать до однієї галузі.

Для оцінки інноваційного потенціалу використовують інтегральний показник, який включатиме найбільш значущі показники інноваційного потенціалу. Для цього використовують факторний аналіз, який дає змогу оцінити вплив факторів на величину результативних показників [3].

На нашу думку, недостатньо не тільки оцінити вартість інноваційного потенціал підприємства, Варто визначити ефективність його використання, адже підвищення прибутковості діяльності та одержання більших результатів за менших витрат є основними характеристиками економічного зростання підприємства.

Враховуючи дані співвідношення, оцінку ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства слід розглядати з точки зору забезпечення зростання прибутковості виробничо-господарської і комерційної діяльності. Узагальнюючим показником ефективності використання інноваційного потенціалу є рівень рентабельності, який обчислюється як відношення прибутку від впровадження інновацій до затрат на інноваційну і науково-технічну діяльність. Показник рентабельності інноваційного потенціалу показує, що підвищення ефективності використання інновацій можливе лише за умови випереджуючих темпів зростання прибутку порівняно зі збільшенням затрат на впровадження інновацій.

## Система показників оцінювання складових потенціалу підприємства

Потенціал	Показники
Трудовий	Питома вага робітників, навчених новим професіям Питома вага робітників, що підвищили кваліфікацію у звітному періоді
Інноваційний (науково-технічний)	Питома вага інвестицій у інновації в загальному обсязі інвестицій в основний капітал Питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі готової продукції Питома вага затрат на впровадження інновацій в загальній величині виробничих витрат
Майновий	Коефіцієнт придатності основних фондів Коефіцієнт оновлення основних фондів
Фінансовий	Коефіцієнт фінансової стійкості Коефіцієнт автономії Коефіцієнт абсолютної ліквідності. Рентабельність сукупного капіталу
Організаційний	Питома вага підрозділів підприємства, що беруть участь в реалізації інноваційних проєктів, в їх загальній кількості Питома вага працівників, що беруть участь у реалізації інноваційних проєктів, в загальній кількості працівників підприємства

Таким чином, результати оцінювання ефективності використання складових інноваційного потенціалу є основою розробки комплексу заходів, спрямованих на створення дієвого механізму підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства в ринкових умовах.

1. Ляшенко О.В. Проблеми оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 2. С. 1-5.
2. Кабаченко Д.В. Формування механізму оцінювання інноваційного потенціалу підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 22(1).С.135-140. URL:[http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg\\_2018\\_22%281%29\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_22%281%29_30).
3. Стеблюк Н. Ф., Журавель І. І. Методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2017. №7. С. 244–248. 3.

**Красовська Ю.В.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Стабільність роздрібної торгівлі визначається раціональністю, повнотою і стійкістю асортименту товарів. Від складу й оновлення асортименту безпосередньо залежать зростання товарообігу і швидкість реалізації товарів. Відсутність у торгівлі потрібних товарів, їх вузький, нестабільний чи невідповідний запитам споживачів асортимент породжують незадоволені попит, що негативно позначається на ефективності торгівлі.

Асортимент (від фр. *assortment*) – комплект, сукупність сортів. Однак у сучасній торговельній практиці поняття "асортимент" набуло більш широкого змісту, ніж проста сукупність сортів. Під асортиментом товарів розуміють перелік, номенклатуру товарів, їх різновидів, сортів тощо, об'єднаних або поєднаних за певною ознакою.

Під час формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі найважливішою вимогою є максимальне задоволені попиту покупців при найменших затратах часу на їх придбання і при забезпеченні прубуткової роботи магазинів.

Раціональне розміщення асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі досягається впровадженням таких основних принципів:

- досягнення якнайповнішої відповідності між обсягом і структурою виробництва товарів народного споживання і розумними, науково обґрунтованими потребами населення;
- забезпечення оптимальної відповідності в процесі розвитку особистості, її матеріальних і духовних запитів;
- досягнення високої економічної та соціальної ефективності виробництва і споживання товарів;
- створення у найбільш наближеній до населення торговельній мережі стійкого асортименту товарів повсякденного попиту;
- концентрація торгівлі товарами складного асортименту в торговельних центрах, універсамах і універмагах;
- формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі за споживчими комплексами;
- включення в асортимент продовольчих магазинів широкого асортименту супутніх непродовольчих товарів;
- раціональний розподіл торговельних площ під реалізацію різних груп товарів.

Вихідними даними під час формування асортименту товарів у торговельній мережі регіону (району, населеного пункту) є: чисельність населення; його густота; особливості попиту; існуюча матеріально-технічна база; спеціалізація магазинів; наявність підприємств-конкурентів, їх розміщення тощо. Звичайно, в кожному магазині неможливо й економічно невивідно забезпечити наявність усього торговельного асортименту товарів. Тому для кожного магазину повинен бути підібраний оптимальний асортимент товарів, який би дозволив, з одного боку, створити найкращі умови для покупців для придбання товарів, а з другого — забезпечити рентабельність роботи магазину.

Крім того при плануванні асортименту мають бути враховані ризики того, що запланований набір товарів буде проданий не в повному обсязі або за нижчими порівняно з планом цінами. В цьому руслі слід особливу увагу звернути на такі види ризиків:

1. Цінові: зміна ринкових цін на товари внаслідок коливання попиту (в т.ч. сезонного); зміна ринкових цін на товари внаслідок коливання пропозиції (в т.ч. сезонного); зміна цін на ресурси та інші фактори виробництва і доставки товарів; зміна загально ринкових цін в наслідок дії макроекономічних чинників ( в т.ч. інфляції, зміни курсу національної валюти, тощо)
2. Структурні: зміна смаків і переваг споживачів; зміна кількості покупців; зміна рівня доходів споживачів; зміна ціни на інші (взаємозамінні і взаємопов'язані) товари; зміна очікувань покупців.

Кількісним параметром прийняття рішення щодо планового асортименту підприємства торгівлі може бути мінімум портфельного ризику певного набору товарів, розрахованого статистичним методом:

$$\sigma_{\text{порт}}^2 = \sigma_1^2 \cdot h_1^2 + \sigma_2^2 \cdot h_2^2 + \dots + \sigma_n \cdot h_n^2 + n \cdot R \cdot \sigma_1 \cdot \sigma_2 \cdot \dots \cdot \sigma_n \cdot h_1 \cdot \dots \cdot h_n = \zeta$$

$$\sum_{i=1}^n \sigma_i^2 \cdot h_i^2 + n \cdot R \cdot \prod_{i=1}^n \sigma_i \cdot \prod_{i=1}^n h_i, \quad (1)$$

де  $\sigma_1^2, \sigma_2^2, \dots, \sigma_n^2$  - відповідні дисперсії рентабельності продажу різних видів продукції з товарного асортименту,  $h_1, h_2, \dots, h_n$  - питома вага відповідного виду продукції в структурі продажу,  $R$  - коефіцієнт множинної кореляції рентабельності продажу різних видів продукції [186].

Таким чином, при плануванні оптимального асортименту торговельного підприємства слід вибрати такі параметри  $h_1, h_2, \dots, h_n$  при яких ризик втрат зводився б до мінімуму.

1. Апопій В.В., Мішук І. П., Ребицький В. М., Рудницький С. І., Хом'як Ю. М. Організація торгівлі Підручник 3-ге вид. / за редакцією Апопія В. В. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 632 с. 2. Markowitz Н.М. Portfolio Selection / Н.М. Markowitz // Journal of Finance. - 1952. March. - 7(1). - P. 77-91.



**Кузнєцова Т.В.,** к.е.н., професор, **Лесняк О.Ю.,** к.е.н., доцент  
(Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне)

## **ЗАГАЛЬНА ФАКТОРНА ПРОДУКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ**

Загальна факторна продуктивність - це міра того, наскільки ефективно використовуються виробничі ресурси. У сільському господарстві, хоча такі зовнішні фактори як погодні умови, ураженість посівів або інфекції і можуть мати короткочасний вплив на продуктивність, рівень використання ресурсів може надати об'єктивну інформацію про основні чинники збільшення або зменшення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції у довгостроковій перспективі.

Основні методичні підходи до оцінювання багатofакторної продуктивності у сільському господарстві розроблені Кумар (2008) та Фуглі (2010) [1, 2]. Останні дослідження вказують на сповільнення зростання продуктивності в сільському господарстві в розвинених країнах, зокрема в США (Балл та ін., 2014) [3].

У роботах таких дослідників як Гуменюка В.Я. та Статівки Н.В. [4, 5] були розглянуті багатofакторні моделі аналізу продуктивності, проте динаміка цього показника для українського аграрного сектору і чинники, які на нього впливали, висвітлені недостатньо.

Метою дослідження є апробація методичних підходів до визначення багатofакторної продуктивності сільськогосподарського виробництва, що дозволило б об'єктивно оцінити джерела економічного зростання аграрного сектору. Важливим завданням є оцінка динаміки багатofакторної продуктивності в сільському господарстві, яка дала би можливість стверджувати, чи зростання або падіння реальних обсягів сільськогосподарської продукції є наслідком зміни певних чинників виробництва чи коригуванням рівня продуктивності праці.

За даними Комітету статистики України, динаміка виробництва аграрної продукції більш ніж позитивна. Номінальні обсяги виробництва зросли з трохи більше ніж 40 млрд. грн. у 2008 році до більше ніж 129 млрд. грн. у 2014 році. Випуск сільськогосподарських продуктів, а саме так цей показник наводиться у статистичних звітах з 2015 року, підтверджує позитивну динамку сільськогосподарської продукції в Україні. Причому вона показувала заледве не експоненціальне зростання (Рис. 1).

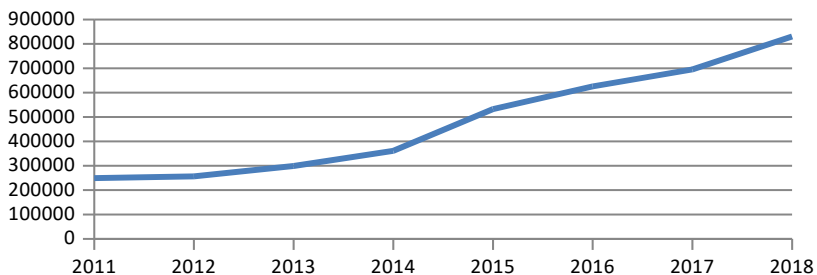


Рис. 1. Випуск сільськогосподарських продуктів в Україні, млн. грн.  
*Джерело: Економічні рахунки сільського господарства (Укрстат)*

Тенденція до зростання підтверджується також динамікою індексів фізичних обсягів реалізованої продукції, хоча динаміка цього показника, звичайно, є меншою – близько 10% зростання щорічно. За винятком посткризових 2016 та 2010 років динаміка фізичних обсягів була більш ніж позитивною. Якщо порівнювати цю динамікою з показниками провідних країн світу, то таке порівняння явно на користь українського аграрного сектору. В цих країнах виробництво сільськогосподарської продукції в останні два десятиліття не лише не зростало, але і знижувалося [6].

Проте зростання обсягів виробництва в жодному разі не може свідчити про забезпечення ефективності сільського господарства. Якщо обсяги залучених ресурсів зростали більшим темпом ніж обсяги продукції, то висновок буде зворотнім. Щоб оцінити ефективність роботи певного сектору, потрібно оцінити відносний показник, який би показував співвідношення між економічним ефектом та спожитими для його досягнення виробничими ресурсами. Для цього використовують показник загальної факторної продуктивності, який для сільського господарства відіграє надзвичайно важливе значення.

Згідно розрахунків авторів, починаючи з 2013 року темпи зростання ефективності використання ресурсів у сільському господарстві постійно знижуються. Не дивлячись на позитивні індекси виробництва, які саме в цей період показують значне зростання, загальна факторна продуктивність має тенденцію до зниження. Причиною цього є ще більш стрімке зростання обсягів вкладених у сільськогосподарське виробництво ресурсів. В останні роки показник загальної факторної продуктивності не тільки не зростає, але і знижується, що свідчить про надзвичайно тривожні тенденції у сфері сільськогосподарського виробництва в Україні. Якщо порівняти з даними інших країн, то наприклад аграрний сектор Великобританії в той же період – 2013 – 2016 років, при незначному нарощуванні обсягів досягає зростання загальної факторної продуктивності на рівні більше 160% щорічно. В той час той же показник для України складає від 95% до 105%.

Така тенденція актуалізує питання пошуку джерел подальшого економічного зростання у сільському господарстві України, якими мають

бути, на нашу думку, інвестиції в наукові дослідження та покращення інвестиційного та політико-правового клімату в аграрному секторі.

1. Praduman Kumar, Surabhi Mittal, Mahabub Hossain. Agricultural Growth Accounting and Total Factor Productivity in South Asia: A Review and Policy Implications *Agricultural Economics Research Review* Vol. 21 July-December 2008 pp 145-172. – Режим доступу до ресурсу: <https://econpapers.repec.org/article/agsaerae/47669.htm>. (дата звернення: 20.01.2019)
2. Fuglie, Keith. Total factor productivity in the global agricultural economy: evidence from FAO Data. *The Shifting Patterns of Agricultural Production and Productivity Worldwide*, The Midwest Agribusiness Trade Research and Information Center, Iowa State University, Ames, Iowa, 2010. pp. 63–95 – Режим доступу до ресурсу: [https://www.card.iastate.edu/products/books/shifting\\_patterns/pdfs/chapter4.pdf](https://www.card.iastate.edu/products/books/shifting_patterns/pdfs/chapter4.pdf). (дата звернення: 12.10.2018)
3. Ball E., Wang S.L., Nehring R. Productivity and Economic Growth in U.S. Agriculture: A New Look. *Applied Economic Perspectives and Policy*, Volume 38, Issue 1, March 2016, Pages 30–49. – Режим доступу до ресурсу: <https://doi.org/10.1093/aapp/ppv031>. (дата звернення: 27.01.2019)
4. Статівка Н.В. Методологічні основи оцінки багатофакторної продуктивності у аграрній сфері / Н.В. Статівка // Державне регулювання процесів економічного та соціального розвитку. – 2009. Вип. 4 (27). – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2009-4/doc/3/11.pdf> (дата звернення: 27.01.2019)
5. Гуменюк В.Я., Рошик І.А. Менеджмент продуктивності: навчальний посібник. Рівне: НУВГП, 2010. 203 с.
6. Fuglie, K, Clancy, M, Heisey, P, and Macdonalds, J. Research, Productivity, and Output Growth in U.S. Agriculture. *Journal of Agricultural and Applied Economics*. 2017. 49 (4), Pages 514 – 554. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-agricultural-and-applied-economics/article/research-productivity-and-output-growth-in-us-agriculture/75A079865598B5C6BC11C85321E7FBAF> (дата звернення: 27.01.2019)
7. Helen Mason. Total factor productivity of the UK agriculture industry. *A National Statistics publication. Department for Environment, Food and Rural Affairs*. 2019. – Режим доступу до ресурсу: [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/848925/agriproductivity\\_statsnotice\\_28nov19.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/848925/agriproductivity_statsnotice_28nov19.pdf) (дата звернення: 01.05.2020)

**Леонєць М.В.**, студент, **Лєсняк О.Ю.**, к.с.н, доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

Конкурентоспроможність товару є головною умовою конкурентоспроможності фірми на ринку і важливою основою прибутковості її діяльності. Найчастіше під конкурентоспроможністю товару мають на увазі:

□ властивість (сукупність властивостей) товару та його сервісу, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби, порівняно з аналогічними товарами, представленими на цьому ринку;

□ характеристику товару, що відображає його відмінність від товару-конкурента за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі та за витратами на її задоволення;

□ спроможність товару відповідати вимогам даного ринку у період, що аналізується;

□ здатність витримувати конкуренцію на ринку (наявність вагомих переваг над виробами інших товаровиробників).

Конкурентоспроможність товару (продукції) — це здатність продукції бути привабливішою для покупця в порівнянні з іншими виробами аналогічного виду й призначення, завдяки кращій відповідності її якісних і вартісних характеристик вимогам ринку й споживчим оцінкам.

Конкурентоспроможність продукції (послуги) залежить від ряду чинників:

- техніко-економічних чинників;
- комерційних чинників;
- нормативно-правових чинників.

За великої кількості факторів конкурентоспроможності товару на ринку, пріоритетну роль відіграють наступні :

1) корисність для потенційного покупця (споживча вартість або здатність задовольнити вимоги, що пред'являються до даного типу і виду товару з боку споживача); Стосовно послуг корисність характеризується результатом надання послуги, умовами та культурою обслуговування.

2) ціна товару (при рівній корисності покупець віддасть перевагу дешевшому товару, але може придбати і дорожчий товар, якщо він виявиться для нього кориснішим; виняток - престижні або статусні товари, придбання яких необхідне для підтримки певного соціального статусу покупця);

3) інноваційність продукції (введення важливої для покупця новизни у товар, що робить його оригінальним (ексклюзивним)).

Критерій конкурентоспроможності товару - це якісна та (або) кількісна характеристика продукції, що виступає основою для оцінки її конкурентоспроможності.

Основні критерії конкурентоспроможності товару:

- Рівень якості товару та його стабільність
- Соціальна адресність
- Достовірність
- Безпечність
- Споживча новизна
- Імідж товару
- Інформативність товару
- Ціна споживання товару

Оцінка конкурентоспроможності продукції – визначення її рівня, що дає відносну характеристику здатності продукції задовольняти вимоги конкретного ринку в даний період, порівняно з продукцією конкурентів.

1. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посіб. / Должанський І.З., Загора Т.О. Ц К.: ЦНЛ, 2006.- 384 с. 2. Пасічник В.Г. Конкурентоспроможність фірми: Навч.-метод. комплекс для студентів екон. спец. / Пасічник В.Г., Акіліна О.В. К.: Ін-т муніципального менеджменту та бізнесу, 2005.- 816 с. 3. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Навч. посібник / за ред. І.Ю.Сіваченка. К.: ЦНЛ, 2006. - 456 с.

**Марков А.А.**, студент, **Якимчук Т.І.**, старший викладач (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## ТОВАРОЗНАВЧА ХАРАКТЕРИСТИКА ДИТЯЧИХ ІГРАШОК

Головним компонентом, «матеріальною основою», «життєвим нервом» гри є іграшка - річ, призначена дітям для гри. Як і гра, іграшка є важливим фактором психічного розвитку дитини, що забезпечує поступове здійснення нею усіх видів діяльності на більш високому рівні. Як найсуттєвіший компонент гри, вона відіграє важливу освітню, розвивальну, виховну, навіть організаційну ролі.

Виховна цінність іграшки полягає в тому, що вона сприяє формуванню самостійності творчої діяльності дітей. Традиційні іграшки різних народів здавна використовують з метою естетичного, морального, розумового, фізичного виховання. Іграшка є засобом передавання культурного досвіду народу від покоління до покоління.

Розумовому вихованню дітей особливо сприяють дидактичні (навчальні) іграшки. Використовуючи їх, дошкільники вчаться розпізнавати, розрізняти, називати форму, розмір, колір предметів, ознайомлюються з кількісними співвідношеннями, числом, цифрою, з просторовими поняттями.

Різноманітні іграшки (конусні башточки, кольорові мисочки, кульки, різноманітні мозаїки тощо) покликані допомагати сенсорному розвитку дитини. Розбірні іграшки, конструктори формують у дошкільників здатність до аналізу, синтезу, узагальнення, порівняння, класифікації. Ігри з образними іграшками розширюють й уточнюють уявлення дитини про навколишній світ, розвивають мислення, уяву, мовлення, збагачують словниковий запас. Використання технічної іграшки розвиває її конструкційні здібності, формує інтерес до техніки, створює передумови для технічної винахідливості, творчості. Використовуючи в іграх будівельний матеріал, діти ознайомлюються з об'ємними геометричними тілами, у них розвиваються уявлення про форму, розмір, напрямок, положення, протяжність тощо.

Іграшки класифікують за належністю до асортиментного угруповання (згідно з ДСТУ 2165-93), за виховним і віковим призначенням, матеріалами виготовлення, принципом дії або механізмом руху тощо.

За належністю до асортиментного угруповання іграшки поділяються на наступні групи:

- .транспортні іграшки, техніка, споруди;
- .предмети для дитячої творчості;
- .ляльки;
- .фігурки людей та тварин;
- .предмети ігрового вжитку, які є прообразом предметів побуту людини;
- .настільні ігри та іграшки;
- .спортивні іграшки;
- .ялинкові та новорічні прикраси;

- .музичні іграшки;
- .оптичні іграшки;
- .піротехнічні іграшки.

За виховним призначенням іграшки поділяються па 8 груп:

1- іграшки, що сприяють розвиткові початкових рухів сприйняття. 2- іграшки, що сприяють фізичному розвитку дітей. 3- іграшки, які знайомлять дітей з оточуючим середовищем. Особливе місце в іграх дітей займають ляльки. Серед багатьох ляльок представлені ляльки, які знайомлять дитину з різними національностями і професіями. 4 - іграшки, які знайомлять дітей з елементами науки і техніки. 5- іграшки, які знайомлять дітей з процесами праці. 6 - іграшки, які сприяють музичному і художньому розвитку дітей. 7- настільні ігри, які призначені для ігрової діяльності дітей на обмеженій горизонтальній поверхні. 8-іграшки-забави. Це особлива група іграшок: вони виховують у дітей життєрадісність, почуття гумору і вміння дивуватися.

За віковим призначенням іграшки поділяються на три основні групи: для дітей ясельного віку до трьох років; для дітей дошкільного віку від 3 до 6 років; для дітей шкільного віку від 6-7 до 17-18 років.

За принципом дії або механізмом руху іграшки поділяються на:

1. механічні - це іграшки з механізмом або пристроєм, який приводить їх у дію або створює інший ігровий момент;
2. електромеханічні - це електротехнічні іграшки, в яких використовується мікроелектродвигун;
3. електронні - це іграшки, до конструкції якої входять електронні складні одиниці;
4. аеродинамічні - це іграшки, принцип дії яких засновано на законах аеродинаміки;
5. гідравлічні - це іграшки, принцип дії яких засновано па використанні властивостей рідин, законів гідростатики та гідромеханіки;
6. пневматичні - це іграшки, які приводяться у дію енергією стиснутого повітря.
7. магнітні - це іграшки, принцип дії яких оснований на використанні магнітних властивостей матеріалів.

Відповідно до ДСТУ 2167-93 «Іграшки. Види та порядок проведення випробувань. Правила приймання» іграшки повинні бути піддані приймальним, кваліфікаційним, приймально здавальним, сертифікаційним випробуванням та на безпеку.

Вирішальні випробування повинні проводитися па відповідність вимогам технічного завдання (технічним вимогам замовника) і вимогам, які забезпечують безпеку дітей.

Кваліфікаційні випробування зразків установчої серії або першої промислової партії є обов'язковими, якщо зразок-еталон не був затверджений на стадії дослідного зразка. Перевіряється відповідність

вимогам державних стандартів України па відповідне асортиментне угруповання і проекту ТО зразка.

Випробування слід виконувати на етапі серійного виробництва па відповідність вимогам (аналогічним кваліфікаційним випробуванням). Випробування здійснюється службою технічного контролю підприємства-виробника.

Періодичні випробування здійснюють на етапі сталого серійного виробництва. Випробуванням підлягають іграшки, які пройшли приймально-здавальні випробування не рідше одного разу на рік.

Випробування на безпеку здійснюються на етапі виробництва (при приймальних або кваліфікаційних випробуваннях) і при періодичних на відповідність вимогам безпеки, що встановлені чинними нормативно-технічними документами на іграшки.

Сертифікаційні випробування здійснюються на відповідність вимогам безпеки, що встановлені чинними нормативно-технічними документами на іграшки, та, за бажанням замовника, - на відповідність іншим вимогам. Випробування повинні провадитися ВО за призначенням органу з сертифікації.

У роздрібній торгівлі всі іграшки, які надійшли від промислових підприємств чи підприємств оптової торгівлі, перевіряють на відповідність їх якості стандартам чи технічним умовам, зразкам-еталонам, договорам поставки, а також Державним санітарним правилам і нормам безпеки іграшок та ігор для здоров'я дітей.

Іграшки - це подарунок, покликаний тільки радувати дитину, тому вимоги до якості іграшок пред'являються високі. Якість іграшок обумовлена застосуванням високоякісних матеріалів, відповідних призначенню іграшок, добре підбраною моделлю і конструкцією, відповідних виховному призначенню іграшок, а також красивою обробкою, надійністю і безпекою в грі.

1. Л.Г.Войнаш, І.О.Дудла, Д.І.Кузьмич, Н.В.Павловська, М.В.Приходько. Товарознавство непродовольчих товарів: Підручник.-К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2004.- 436с. 2. М.П.Зрезацев, В.М.Зрезацев, В.П.Параніч. Товарознавство непродовольчих товарів: Навчальний посібник.- К.: Центр учбової літератури, 2009.- 328с. 3. Л.О.Радченко, Л.Д.Льовшина, М.П.Головко О.В.Мячиков, І.Ф.Мартишко. Товарознавство непродовольчих товарів: Навчальний посібник.-Х.: Світ книг, 2019.- 943с.

**Мельник І.Б.**, аспірант (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)



## **ОН-ЛАЙН МЕНЕДЖМЕНТ У КОНКУРЕНТНІЙ БОРОТБІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

Становлення інформаційного маркетингу сприяє розвитку не тільки великого, а й середнього та малого бізнесу, які можуть мати дивовижні можливості для свого розширення. Ефективність інтернет-маркетингу, як важливої складової он-лайн менеджменту, залежить від рівня та якості представництва у віртуальній економіці. Вона формує необхідність визначення факторів і показників, що забезпечують ефективність маркетингової комунікаційної діяльності в Інтернеті, і збільшення прибутковості коштів для просування на ринку.

На перше місце серед напрямів останніх років висувуються такі ознаки, як прозорість бренду, необхідність довіри, брендової прозорості [1]. Але на сучасному етапі розвитку у зв'язку з розширенням географії впливу маркетингової діяльності, підвищення мобільності маркетингу, зростання важливості он-лайн менеджменту середні та малі компанії можуть вдаватися до певних заходів при конкурентній боротьбі з іншими компаніями. Розглянемо ці заходи.

По-перше, необхідно створити надійний бренд. Сьогодні є недостатнім наявне число зв'язків у Twitter, передплатників на блоги, послідовників у Facebook, однодумців у LinkedIn. Сучасні вимоги потребують існування добре створеного бренду, ніж розповсюдження оголошення через соціальні мережі та наявність зв'язків.

По-друге, на сучасному етапі економічного розвитку актуальним є більший розподіл виробництва. Необхідно бути першим в одній галузі, ніж розпорозувати свої зусилля по декількох галузях одночасно. Повинні бути визначеними специфічні місця на ринках, де оперують визначені виробники. Потрібним є визначення з нішею, де з'явиться можливість оперувати.

По-третє, треба створювати корисний зміст інформації соціального медіа-маркетингу. Контент у соціальних мережах повинен бути корисним, цінним для людей, які його переглядають. В той же час він повинен бути неординарним, щоб привернути увагу споживача у переповненому інформацією Інтернет-середовищі.

По-четверте, велику частину життя сучасної людини займає перебування у соціальних мережах. Потрібним як для великої, так і для малої компанії є переміщення у соціальні мережі з друкованих та радіо-повідомлень В результаті зростання кількості смартфонів, відсоток людей, які мають доступ до Інтернету через них, вищий, ніж тих що використовували комп'ютер.

По-п'яте, необхідно відслідковувати репутацію компанії якомога детальніше. Треба визначати навіть незначні відхилення думок покупців про продукт чи послугу компанії, щоб вчасно відреагувати на претензії

споживачів. Великий обсяг у соціальних мережах займають думки споживачів з приводу виробництва тієї чи іншої компанії того чи іншого продукту чи послуги. Моніторити позиції споживачів можна за допомогою таких соціальних медіа-агрегаторів, як Spreadfast, Hootboard. Велике значення також має панель моніторингу для відслідковування їх статусу он-лайн. При поширенні бренду у соціальних мережах стає більш вірогідним спілкування зі споживачем.

По-шосте, ми живемо у часі мобільного маркетингу. Згідно проведених досліджень більше 80% споживачів користуються Інтернетом. При цьому в середньому 70% респондентів здійснюють це щоденно. Стає явним мобільне рекламування, оперування з брендовими мобільними додатками, такими, як Foursquare. Таким чином на перше місце висувається вимога мобільної присутності від бізнесових структур.

По-сьоме, на пріоритетне місце висувається маркетинг з локалізацією та географічною спрямованістю. Полегшуючим способом пошуку бізнесової інформації стали локальні сайти Groupon, Yelp та інші. З цими сайтами працюють цільові, локальні компанії [2]. За допомогою цих сайтів виявляється інформація у найближчій та віддаленій відстані.

По-восьме, інтеграційні стратегії за допомогою оф-лайн, он-лайн та мобільних маркетингових проєктів уможливають розширення охоплення повідомленнями споживачів. Таким чином, при використанні перехресної мережевої реклами, що визначає різні маркетингові засоби, такі, як знижки, конкурси тощо, збільшується обсяг повернених інвестицій.

По-дев'яте, зростає роль спільного маркетингу в он-лайн середовищі, що є дешевшим, ніж окремо взятий. Таким чином досягається економія на масштабі і малий бізнес вступає у середовище великих компаній. При цьому скорочуються затрати та зростає вплив на нову аудиторію.

Отже, перспективний розвиток інформаційного бізнесу буде відбуватися при різноманітності локалізованих, он-лайн, та мобільних маркетингових заходів в межах он-лайн менеджменту.

1. Ковшун Н. Е. Управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями агрохолдингів України / Н. Е. Ковшун, А. О. Радько // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. - 2015. - № 1. - С. 144-149
2. Мельник О. Використання системи інтерактивних маркетингових комунікацій для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародному ринку / О. Мельник, А. Радько // Економіст. - 2016. - № 1. - С. 42-45.

**Момотюк А.П.**, студент, **Стахів О.А.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ**

Незважаючи на те, що основним джерелом фінансування сільського господарства залишаються власні засоби, кредитування в останні роки здобуває все більшого значення. Відповідно до оціночних даних, зараз в АПК України зосереджено близько 16% кредитного портфеля банків.

У розвитку сільського господарства вирішальну роль відіграють кредитні ресурси. Це зумовлено сезонним розривом між вкладенням і надходженням коштів та безперервністю процесів відтворення. Значна потреба в оборотному капіталі за недостатності власних коштів перетворює кредит у вагомe джерело формування фінансових ресурсів і зумовлює необхідність пошуку шляхів кредитного забезпечення. Разом з тим отримання кредитів для підприємств аграрної сфери залишається проблемним. В значній мірі проблеми кредитування зумовлені:

- 1) зменшенням обсягів державної підтримки сільського господарства;
- 2) недоступністю кредитних ресурсів для сільськогосподарських підприємств через високі відсоткові ставки;
- 3) ігноруванням при кредитуванні сезонності робіт.

Більшість фахівців у сфері банківського кредитування наголошують на досить повільному розвитку довгострокового кредитування сільського господарства. Відповідно до оцінок експертів, потреба сільгоспвиробників у довгострокових кредитах задовольняється тепер на 2%, у той час як по короткострокових кредитах - на 50%. Це є серйозною проблемою для розвитку фермерства в Україні, оскільки фермери змушені направляти оборотні кошти на придбання довгострокових активів. Не менш несприятливою, але іноді неминучою, є практика продажу основних засобів для покриття поточних витрат [2, с. 71].

Для того, щоб одержати кредит, фермер-одержувач кредиту повинний відповідати наступним критеріям:

- досвід роботи в тому напрямку діяльності, для якого береться кредит, не менш 2 років;
- діяльність господарства не є збитковою, що і слугує гарантом обслуговування кредиту одержувачем. Деякі банки формулюють це інакше - "достатність грошових потоків", однак зрозуміло, що чітких критеріїв тут не існує і рішення про видачу кредитів приймається індивідуально в залежності від багатьох параметрів;
- відсутність простроченої заборгованості по податках і інших обов'язкових платежах.

Сума кредиту визначається виходячи з реальної потреби в цьому кредитному заході. Тут дуже важливо визначити оптимальний розмір, тому що від цього в великій мірі залежить і сама зворотність кредитних коштів. Якщо сума банком буде безпідставно занижена, то кредитотримувач незабаром заявить про видачу нового кредиту, а первісний кредит не буде погашений, тому, як наслідок недостатності коштів, кредитований захід не одержить тих доходів, надходження яких розраховувалося направляти на

погашення кредиту. І навпаки, якщо сума буде завищена, то у кредитоотримувача з'явиться можливість використовувати частину грошей на цілі, не передбачені кредитним договором, що, у свою чергу, знижує контроль з боку банку і збільшує ризик неповернення цих грошей [4, с. 159].

Те ж саме стосується і термінів погашення. Якщо банк визначив у договорі занадто напружені терміни погашення позички, то позичальник може залишитися без капіталу, необхідного для нормального функціонування. У результаті випуск продукції не буде рости відповідно до первісних позначок. Навпаки, якщо банк надасть занадто ліберальні умови виплати боргу, то позичальник буде тривалий час безконтрольно використовувати отриманий кредит. Що стосується відсотків по кредиту, то їх остаточний розмір встановлюється виходячи з оцінки кредитного ризику в цілому. Тому їх величина буде визначатися, у першу чергу, ступенем імовірності непогашення кредиту, його розміру, термінами погашення, забезпеченням, а також рівнем попиту та пропозиції на кредитному ринку.

Основна увага приділяється цілям кредитування, тобто заходів, під який отримуються гроші. Від правильної оцінки даного параметру залежить вироблення стратегічної лінії побудови умов майбутнього договору про надання кредиту, якщо, звичайно, такий, за результатами названої оцінки, взагалі буде укладений. Тут з боку працівників кредитного відділу потрібна наявність спеціальних знань у тій галузі господарської діяльності, до якої відноситься претендент на кредит, володіння питаннями попиту та пропозиції (маркетингу), періодичності оборотності даних товарів, технології їхнього виробництва і реалізації і т.п. (якщо мова йде про кредитування виробництва і продажу певних товарів).

Терміни надання кредитів залежать від мети, під яку береться кредит. Якщо кредити беруться для придбання ПЗМ, насіння, кормів, добрив, тобто призначені для оборотних засобів, термін кредиту не перевищує 12 місяців, а найчастіше складає 7-8 місяців. Якщо ж позичальник бере кредит на придбання основних засобів виробництва (устаткування, техніка, нерухомість), то термін кредитування збільшується до 3 років, хоча випадки роботи саме в цьому напрямку одиничні. Частіше на великий термін кредитується купівля техніки [3, с. 71].

Загалом умови надання фермерам кредитів розрізняються в різних регіонах країни, що пов'язано з ризикованістю землеробства у визначеному регіоні, наявністю розгалуженої мережі філій різних банків, прибутковістю ведення сільського господарства й інших факторів. Найбільш низькі відсотки по кредитах відзначені в Одеській, Черкаській і Харківській областях, а високі - у Запорізькій і Херсонській. На Заході України, особливо в Закарпатській області, відзначався найбільш гострий дефіцит кредитних ресурсів комерційних банків для фермерських господарств.

Отже, в цілому можна зробити висновок, що фермерські господарства України мають менше можливостей доступу до кредитів комерційних банків, у порівнянні з великими сільськогосподарськими

підприємствами через їхній недостатній рівень інформованості про можливості кредитування і дефіцит часу для оформлення всіх необхідних документів. При цьому вони мають більший доступ до альтернативних джерел фінансування, якими і користуються дуже активно.

Фермерські господарства України в цілому більш прибуткові, ніж великі реформовані сільськогосподарські підприємства, що робить їхній бізнес менш залежним від кредитів комерційних банків.

Зважаючи на те, що фермерські господарства краще повертають кредити, ніж сільськогосподарські підприємства, банки могли б заробити на цьому, розробивши програми кредитування невеликих фермерських господарств, особливо в областях, де їхня концентрація досить значна, а саме: Закарпатської, Львівської, Полтавської, Київської, Одеської, Миколаївської і Херсонської

До основних напрямів формування повноцінної системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників належать: зміна нормативно-правової бази у сфері кредитування АПК, зокрема удосконалення механізму надання часткової компенсації; законодавче врегулювання прав і обов'язків учасників кредитного процесу, забезпечення належної державної підтримки у сфері пільгового кредитування [1, с. 60–61].

1. Гудзь О.С. Фінансово-кредитна інфраструктура аграрної сфери України. Економіка АПК. 2009. № 6. С. 59–63. 2. Дем'яненко М.Я., Алексійчук В.М., Борщ А.Г. та ін. Фінанси у період реформування агропромислового виробництва; за ред. М.Я. Дем'яненка. Київ: ІАЕ УААН, 2002. 3. Лузан Ю.Я. Удосконалення ринку фінансових послуг як передумова розвитку аграрного виробництва. Економіка АПК. 2009. № 8. С. 69–74. 4. Підлісецький Г.М. Економічні проблеми відтворення основного капіталу аграрного сектору. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку. Київ: ННЦ ІАЕ, 2007. С. 158–163.

**Петрук І.Р.**, к.е.н., доцент, **Петрук В.А.**, к.т.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ В РІВНЕНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Однією з важливих галузей національної економіки є торгівля. Особливе місце належить роздрібній торгівлі, де покупцем стає кінцевий споживач, фізична чи юридична особа. Основна мета роздрібної торгівлі зводиться до стабільного забезпечення високоякісними товарами широкого асортименту різних категорій населення для задоволення їхнього попиту на ці товари. Саме роздрібна торгівля завершує процес товарного обігу, адже за її допомогою товари, які вироблені в інших галузях економіки доводяться до кінцевого споживача. Основним показником розвитку роздрібної торгівлі є роздрібний товарооборот, оскільки він виступає індикатором соціально-економічного розвитку країни та суттєво впливає на стан грошового обігу, стійкість національної грошової одиниці, рівень бюджетних надходжень, а також визначає масштаби імпортоспоживання та потенціал розвитку експорту.

Залежно від територіальних меж ринку товарооборот підприємств роздрібної торгівлі можна класифікувати на два види: 1) товарооборот на внутрішньому ринку – це обсяги продажу товарів вітчизняного виробництва та імпортованих товарів в межах області, країни; 2) товарооборот на зовнішньому ринку – це обсяги продажу товарів за межі країни (експорт) [1].

Роль роздрібної торгівлі в розвитку економіки України досить вагомая, оскільки частка роздрібного товарообороту у валовому внутрішньому продукті є значною, про що свідчить динаміка валового внутрішнього продукту та роздрібного товарообороту в Україні за останні роки, наведені у таблиці 1 [2].

Таблиця 1

Валовий внутрішній продукт та роздрібний товарооборот в Україні

Рік	Валовий внутрішній продукт, млн. грн	Роздрібний товарооборот, млн. грн	Частка роздрібного товарообороту у ВВП, %
2015	1 988 544	487 558	24,51
2016	2 385 367	555 975	23,31
2017	2 983 882	586 330	19,65
2018	3 558 706	930 629	26,15
2019	3 974 600	1 094 046	27,53

Таблиця сформована на основі джерела [2]

Важливим фактором, від якого залежить обсяг роздрібного товарообороту, є платоспроможний купівельний попит населення. Який, в

свою чергу, формується під впливом таких показників як кількість, склад, соціальна структура, міграція населення, рівень задоволення потреб від власного господарства і розвивається відповідно зі зростанням промислового та сільськогосподарського виробництва, збільшенням чисельності робітників і службовців, фонду їх заробітної плати, а отже зі зростанням доходів населення.

Вивчення статистичних даних [3] та проведені дослідження, результати яких наведені у таблиці 2, свідчать про тісний зв'язок величини товарообігу і показника доходу населення.

Таблиця 2

Дохід населення та роздрібний товарооборот у Рівненській області

№ з/п	Показник	Од. вим.	Роки				
			2015	2016	2017	2018	2019
1.	Дохід населення	млн. грн	40309	47356	61831	72819	81307
2.	Роздрібний товарооборот, всього у т.ч.:	млн. грн	9422,2	9853,4	9403,4	10749,2	12561,8
	- продовольчі товари	%	34,5	35,3	30,3	32,7	34,0
	- непродовольчі товари	%	65,5	64,7	69,7	67,3	66,0

Таблиця сформована на основі джерела [3]

Як видно з даних таблиці 2, із збільшенням доходу населення спостерігається тенденція до зростання роздрібного товарообороту і збільшення частки продажів продовольчих товарів. Загальний обсяг роздрібного товарообороту юридичних осіб у 2019 р. становив 12561,8 млн. грн і на 9,4% перевищив рівень 2018 р. У структурі роздрібного товарообороту майже дві третини (66,0%) припадало на непродовольчі товари, обсяг продажу яких склав 8295,8 млн.грн, а індекс фізичного обсягу порівняно з 2018 р. – 108,8%. Продовольчих товарів реалізовано на 4266,0 млн.грн, що на 10,6% більше, ніж у 2018 р.

Проте більш точну оцінку тенденцій розвитку роздрібного товарообороту, можна отримати за допомогою індексу фізичного обсягу, дані про динаміку якого наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

Динаміка індексу фізичного обсягу обороту роздрібної торгівлі (у порівнянних цінах), %

№ з/п	Ринок	Роки					
		2015	2016	2017	2018	2019	2020 (січень-березень)
1.	Україна	79,3	104	108,8	106,2	110,3	110,6
2.	Рівненська область	85,1	101,3	102,7	109,3	111,3	111,6

Таким чином, в результаті проведеного дослідження товарообороту в Рівненській області встановлено, що торгівельна галузь області до березня 2020 р. мала позитивну динаміку розвитку. Збільшення обсягів роздрібного товарообороту, як в абсолютних так і у відносних показниках, давало додатковий поштовх до розвитку економіки як області так і країни в цілому, виконувалася найважливіша соціальна функція – підвищення добробуту та якості життя населення, а в підсумку – і здоров'я нації.

Однак, після введення карантину обсяг роздрібної торгівлі, як в Рівненській області так і в Україні в цілому, суттєво знизився. Хоча середній чек в березні 2020 р. за окремими категоріями товарів зріс відносно жовтня 2019 року: наприклад, на покупку продуктів харчування – майже на 24%, до 119 грн. Більше стали витратитися українці і на ліки – середня покупка склала 143 грн, що на 12,3% більше, ніж в жовтні минулого року. Очікувано злетіли показники інтернет-торгівлі, де середній чек виріс з 754 грн до 958 грн: на 25,5% більше, ніж в жовтні 2019-го. А обсяги онлайн-торгівлі зросли в кінці березня на 49,2%. Однак зростання продажів онлайн не змогло компенсувати втрати від закриття інших торгових точок. Наприклад, продажі одягу і взуття в Україні до квітня впали на 98,6%, при скороченні самого числа покупок на 97,5%. Через три тижні карантину показник торгівлі товарами для дому та будівництва дорівнював мінус 5,2%

Із занепадом в Україні зіштовхнулися всі галузі. За даними опитування Європейської Бізнес Асоціації (ЄБА), проведеного серед членів асоціації після початку карантину, розширення обмежувальних заходів змусило 23% підприємців скоротити зарплати співробітникам, 17% респондентам довелося звільнити персонал, а 6% частково закрити свої підприємства [5].

Якщо до епідемії коронавірусу прогнозувалося зростання вітчизняної економіки приблизно на 3–4%, то тепер очікується ймовірне падіння на 4,8% за підсумками року.

1. Височин І. В. Систематизація видів товарообороту підприємств роздрібної торгівлі. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. № 5 (44). 2010. С. 145-1149. 2. Статистична інформація. *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.04.2020). 3. Статистична інформація. *Головне управління статистики в Рівненській області*. URL: <http://www.gusrv.gov.ua/> (дата звернення: 30.04.2020). 4. Симоненко К. Статистика карантину. URL: <https://rau.ua/novyni/statystyka-karantynu-v-ukrayini/> (дата звернення: 30.04.2020). 5. Шаповал К. *Журнал НВ №12* від 2 квітня 2020 р. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/economics/ekonomika-na-karantini-yak-koronavirus-vdarit-pogaluzyah-ekonomiki-novini-ukrajini-50079207.html> (дата звернення: 30.04.2020).

**Пилипчук Л.П.**, аспірант, **Попова С.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА**



У сучасних умовах господарювання транспортний сектор економіки України набуває важливого статусу у зв'язку із тим, що транспортна інфраструктура є невід'ємною складовою процесів виробництва та споживання, об'єднуючи час і простір між виробником та споживачем. Слід констатувати високий рівень динамічності змін у транспортному секторі, адже прискорення євроінтеграційних процесів, впровадження прогресивних стандартів організації вантажних та пасажирських перевезень, посилення конкуренції та посилення впливу інституціональних факторів через удосконалення законодавчої бази, удосконалення вимог споживачів викликають стохастичні зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі надання транспортних послуг та обумовлюють латентність впливів на фінансово-економічні показники діяльності. Це ускладнює процеси прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності транспортного підприємства. Тому виникає необхідність проведення ґрунтовних досліджень у сфері підвищення ефективності вітчизняних транспортних компаній, перегляду існуючих концепцій стратегічного та оперативного управління дорожнім транспортом, що орієнтоване на зміцнення конкурентних позицій вітчизняних перевізників.

Питання управління конкурентоспроможністю у галузі транспортних перевезень є на сьогодні недостатньо дослідженими. Про це наголошують провідні вчені-фахівці у сфері логістики, економіки транспортної інфраструктури в Україні, організації збуту. Зокрема на особливу увагу заслуговують праці таких економістів як Анісімова О.М., Мізюк С.Г., Легімонова С.В., в працях яких надаються методичні підходи до оцінки вимірювання рівня конкурентоспроможності підприємств транспортної галузі, визначено ключові фактору успіху в управлінні конкурентними перевагами підприємств, надано стратегічні інструменти підвищення конкурентоспроможності [1-3]. У роботах таких науковців як Халімон Т.М., Павліха Н. В., Собкевич О.В., Новікова К.В. пропонуються стратегії модернізації транспортних коридорів та реформування транспортного комплексу в Україні, при цьому основні акценти зроблено на необхідності врахування невизначеності та ризиків в господарській діяльності транспортних підприємств [4-7]. На необхідність посилення інституціональних факторів підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури наголошено у Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року [8]. Проте на більш глибокі теоретико-методичні дослідження потребують питання систематизації та уточнення факторів успішності управління конкурентоспроможністю транспортних підприємств для формування дієвих механізмів підвищення ефективності надання транспортних послуг та покращення транспортної інфраструктури в Україні.

Тому метою даного дослідження є представити перспективу стратегічного управління факторами конкурентоспроможності у сфері організації діяльності транспортного підприємства.

Стратегізація управління конкурентоспроможністю вимагає передусім конкретизації об'єкту дослідження відносно специфіки господарських відносин

на підприємствах транспортної галузі. Конкурентоспроможність як об'єкт управління для транспортних підприємств може бути охарактеризована як ступінь перебільшення міри задоволення попиту та вимог споживачів транспортної послуги над аналогічними показниками підприємств-конкурентів. Характеристика міри задоволення попиту та вимог споживачів транспортної послуги є узагальнюючою, адже в ній повинні бути враховані техніко-економічні параметри бізнес-системи транспортного підприємства, соціальні характеристики території, де надається дана послуга, інституціональні умови здійснення відповідної діяльності, що регулюються територіальними органами влади, інформаційний простір, який охоплює власне виробника транспортної послуги, споживачів, конкурентів, та ресурсне забезпечення, доступне для використання транспортним підприємством.

Основою управління конкурентоспроможністю складають ресурси транспортної компанії, ефективність використання яких безпосереднім чином впливає на значення показників фінансово-економічного стану, що у свою чергу формує потенціал конкурентоспроможності. З огляду на це доцільним трактувати конкурентоспроможність транспортного підприємства через міру ефективності використання таких факторів ресурсного забезпечення:

- матеріально-технічна база надання транспортної послуги;
- рівень доступності, поширеності інформаційних ресурсів, мова опису інформаційних одиниць яких є однаковою для виробника і для споживача транспортної послуги;
- доступ до використовувати унікальних людських ресурсів з інших секторів та галузей економіки,
- інвестиційне забезпечення створення нових знань та удосконалення системи управління;
- довгострокові відносини з ключовими замовниками та горизонтальні альянси з іншими постачальниками транспортних послуг.

Для підвищення рівня керованості конкурентоспроможністю транспортного підприємства необхідним є поглиблене вивчення, аналіз та оцінка особливостей використання зазначених ресурсів, міри ефективності їх використання як на локальному рівні – рівні підприємства, так і порівняно із конкурентами. Дані дії внаслідок впливу нестабільного середовища на діяльність транспортного підприємства, умови конкуренції та важко передбачувана поведінка конкурентів, орієнтовані насамперед на те, щоб:

- 1) визначити конкурентні переваги та недоліки порівняно з конкурентами (наприклад на засадах SWOT-аналізу);
- 2) оцінити можливості та швидкість адаптації транспортного підприємства до впливу зовнішніх і внутрішніх факторів ринкової кон'юнктури;
- 3) здійснити порівняльний аналіз конкурентоспроможності;
- 4) розробити системні заходи організації економічного характеру, техніко-технологічних заходів, спрямованих на удосконалення та розвинування конкурентних переваг;
- 5) побудувати можливі сценарії розвитку ринкової кон'юнктури та на цій основі запропонувати ефективні конкурентні стратегії розвитку транспортного

підприємства в умовах стохастичності та динамічності зовнішнього середовища.

За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. Зміна кон'юнктури ринку в поєднанні з новою технологією в секторі вантажних і пасажирських перевезень може розглядатися як зміна парадигми в управлінні конкурентоспроможністю транспортного підприємства. Представлені в дослідженні напрями підвищення конкурентоспроможності транспортних підприємств на рівні галузі та окремого підприємства дозволяють вдосконалити організаційно-економічний механізм забезпечення ефективного функціонування підприємств транспортної сфери на основі виявлення конкурентних переваг та урахування динамічного впливу зміни зовнішнього та внутрішнього середовища із подальшим оперативним реагуванням на ці зміни. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку економіко-математичних моделей оцінювання та прогнозування впливу змін для розробки дієвих управлінських рішень, орієнтованих на підвищення рівня конкурентоспроможності.

1. Анісімова О.М. Методологічний підхід до оцінки конкурентоспроможності економічного потенціалу підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць*. 2015. Вип. 2(12), Т. 1. С. 15-23.
2. Мізюк С. Г., Рак А. В. Напрями управління ефективністю діяльності підприємств малого бізнесу транспортної галузі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск 23, частина 2. 2019. С. 23-29.
3. Легімонова С.В. Концептуальні засади стратегічного управління конкурентними перевагами підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. URL: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/48.pdf>.
4. Халімон Т.М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 10 (2). С. 117–120.
5. Павліха Н. В., Кузьмін П. В. Модернізація транспортних коридорів в умовах економічної нестабільності. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 1. С. 404-417. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps\\_2011\\_1\\_39](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2011_1_39)
6. Собкевич О.В., Михайличенко К.М., Ємельянова О.Ю. Модернізаційні пріоритети реформування транспортно-дорожнього комплексу в Україні. – К.: НІСД, 2013. – 32 с.
7. Новікова К.В. Конкурентоспроможність підприємств: сутність та зміст. *Вісник Приазовського державного технічного університету*: Зб. наук. праць: Серія: Економічні науки. 2017. Вип. 34. С. 201-207.
8. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року : Закон України від 30 травня 2018 року № 430-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-p>.

**Подлевська О.М.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне), **Ковальчук В.Ю.**, студентка (Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів)

## **ФІНАНСОВЕ ШАХРАЙСТВО ЯК ЗАГРОЗА ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасні умови господарювання в нашій державі значною мірою характеризуються кризовими явищами в економіці. Причому у ринкових умовах господарювання підприємство, як відкрита система, функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та постійною динамікою. При розгляді питання стосовно загрози ефективному функціонуванню підприємства особливу увагу слід приділяти проблемам здійснення господарської діяльності, які не є об'єктивно обумовленими і призводять до значних втрат суб'єктів господарювання як фінансових, так і нематеріальних.

Однією з важливих перешкод на шляху до здійснення ефективної господарської діяльності є шахрайство як вид економічного злочину.

Фінансове шахрайство – одна з досить серйозних, що носить тотальний характер, загроз для розвитку організацій та економік країн у цілому. Практично кожна організація незалежно від її розміру, галузевої спеціалізації і місцезнаходження схильна до корупційних ризиків. Така ситуація характерна для всього світу. Шахрайство на підприємстві є досить небезпечним явищем, яке несе за собою багато несприятливих наслідків. Перш за все це шкода діловій репутації, бренду і втрата прибутку, можлива заборона в доступі до публічних закупівель, можливі збитки матеріального характеру.

В нормативних актах визначено низку умов та подій господарської діяльності суб'єктів господарювання, існування яких є показниками ризику шахрайства і, які слід враховувати під час перевірки: цілісність або компетентність управлінського персоналу, наявність впливу зовнішніх факторів, незвичайні операції, проблеми одержання необхідних аудиторських доказів. Шахрайство через призму проведення аудиту означає шахрайські дії, внаслідок яких виникають два види викривлень фінансової звітності: ті, що виникають у результаті шахрайства при складанні фінансової звітності, а також ті, які є результатом незаконного привласнення або використання активів. Хоча аналіз існуючих форм господарського контролю дозволив виокремити три підходи до попередження фінансового шахрайства з метою підвищення рівня фінансової безпеки вітчизняних підприємств: казуальний, рестриктивний, ризик-орієнтований, які дозволяють якісно зробити аналіз щодо попередження шахрайства.

З'ясування особливостей виявлення фінансового шахрайства на підприємстві показало, що до основних форм виявлення фінансового шахрайства на рівні підприємства відносяться бухгалтерська експертиза, внутрішній контроль (система внутрішнього контролю, внутрішній аудит) та зовнішній контроль (ревізія, зовнішній аудит).

Вибір підходу до попередження шахрайства залежить від конкретних умов господарювання та форми організації контролю на підприємстві. При цьому, дії, спрямовані на попередження шахрайства, а не на усунення його наслідків є порівняно ефективнішими в контексті забезпечення збереження майна.

Для виявлення шахрайства в ході аудиту доцільно використовувати так звані «золоті правила», які вимагають від аудитора:

- намагатися з'ясувати причину відхилень;
- не розглядати питання довіри до людей тільки залежно від їхнього становища в суспільстві;
- не припускати думки про «неможливість» шахрайство;
- відчувати особисту відповідальність за виявлення шахрайства; у разі виявлення потенційних проблем посилити контроль задля зниження ризику;
- знати ситуації, які супроводжуються значним ризиком шахрайства;
- визначити шляхи протидії шахрайству для підвищення рівня фінансової безпеки вітчизняних підприємств.

Це й же аналіз показав, що процедура виявлення шахрайства шляхом аудиту фінансової звітності є багатоетапною та складною.

Визначення шляхів протидії шахрайству з метою підвищення рівня фінансової безпеки вітчизняних підприємств засвідчило, що у процесі побудови та реалізації програми із профілактики, попередження та припинення фактів фінансового шахрайства можна виокремити напрями діяльності служби внутрішнього контролю й аудиту.

- наданні необхідної консультаційної підтримки керівництву організації на стадії формування й упровадження окремих норм, правил і стандартів контрольних процедур.

- проведенні внутрішнього аудиту наявної системи внутрішнього контролю на предмет ефективності та дієвості контрольних процедур, що застосовуються на практиці, їх адекватності існуючим ризикам і відповідності єдиній комплексній програмі.

- формування на основі проведених перевірок і внутрішнього аудиту рекомендацій щодо впровадження та посилення контрольних заходів для попередження випадків фінансового шахрайства.

- координація заходів із розслідування скоєних фактів шахрайства, визначення масштабів розслідування і відповідних методів їх проведення.

- аналіз результатів розслідування, вироблення рекомендацій керівництву організації щодо впровадження додаткових систем контролю.

**Полюхович М.Г.**, студентка, **Петрук І.Р.**, к.е.н. доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЯК ОДИН ЗІ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Сучасний стан ринку потребує підтримання і розвитку конкурентних переваг лісового господарства. Чільне місце у вирішенні проблем розвитку лісового господарства посідає питання розвитку диверсифікаційних процесів, що є фактором формування конкурентоспроможності, економічного потенціалу та фінансової стійкості підприємств.

Диверсифікація виробництва у сфері лісокористування – це розширення номенклатури та асортименту продукції, що виробляється підприємством, освоєння нових видів виробництв та напрямків економічної діяльності для підвищення ефективності господарювання, отримання економічної вигоди, запобігання банкрутству з урахуванням екологічних обмежень та соціальних потреб населення [2, с. 50].

Актуальним є вивчення диверсифікації виробництва як одного зі шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств лісового господарства.

Диверсифікації виробництва у лісовому господарстві базується на двох основних видах: головне – використання деревини для розвитку деревообробки, та побічне - використання недеревних продуктів лісу [3].

До недеревних продуктів лісу, як правило, відносять дикорослі плоди, горіхи, гриби, ягоди, лікарські рослини, мед, соки.

Одним із шляхів диверсифікації виробництва у лісовому господарстві є створення лісового бджільництва.

Розглянемо впровадження лісового бджільництва на прикладі ДП «Заріченське лісове господарство».

Ознайомившись з усіма можливостями ДП «Заріченський лісгосп» йому доцільно створити для початку пасіку на 200 бджолосімей, для чого знадобиться 50 м<sup>2</sup> площі для виконання усіх описаних умов. Необхідно буде закупити бджолосім'ї а також усі необхідні компоненти для них, виробниче обладнання та спорядження для пасічників. Усе це матиме ознаку разових витрат, які за фактом і виступлять інвестиціями проекту.

До постійних витрат будуть відноситися витрати на ремонт та утримання вуликів, що не залежить від кількості наявних бджолосімей та кількості виготовленого меду.

Змінні витрати включатимуть до себе ліки для бджіл та цукор для їх підгодовування.

У таблиці 1 наведені витрати які необхідні для старту роботи пасіки та її подальшого функціонування.

Таблиця 1

### Проектні витрати на створення та утримання пасіки

Вид	Обладнання	Кількість	Вартість	Загальна
-----	------------	-----------	----------	----------

витрат			од., грн.	вартість, грн.
Разові	Бджолосім'я, шт.	200	700	140 000
Разові	Вулик, шт.	200	1 000	200 000
Разові	Підставка під вулик, шт.	200	100	20 000
Разові	Рамка, шт.	2 000	5	10 000
Разові	Віск, кг.	200	200	40 000
Змінні	Ліки, цукор, мед	200	120	24 000
Постійні	Витрати на ремонт та утримання вуликів	200	100	20 000
Разові	Костюм з маскою, шт.	10	1 000	10 000
Разові	Інвентар (димар, стамеска, ножі, щітки), шт.	10	600	6 000
Разові	Медогонка, шт.	10	2 500	25 000
Змінні	Доплати працівникам, грн.	10	20 376	203 760
Підсумок				698 760

З проведеного розрахунку необхідних витрат видно, що разові витрати становитимуть 451 тис. грн.; змінні витрати 227 760 тис. грн.; постійні витрати 20 тис. грн.

Отже, інвестиції які необхідні для заходу становлять 451 тис. грн., кошти можуть бути залучені підприємством з власного прибутку 2019 р., без окремих інвесторів чи кредитів.

Для розрахунку можливих отриманих доходів варто розуміти, що одна бджолина сім'я при сприятливих умовах дає близько 30-35 кг. меду за сезон. Частину меду варто залишати їм на годування. Таким чином, за сезон з 200 бджолосімей підприємство може отримати до 7 тон меду.

Варто також зазначити, що окрім реалізації меду підприємство зможе продавати супутні товари такі як віск та бджолині сім'ї, які будуть з'являтися. Єдиним моментом є той, що віск та бджолосім'ї підприємство зможе отримати лише на другий сезон діяльності, оскільки необхідний розвиток сім'ї бджіл та накопичення достатнього воску. Доходи отримані від реалізації воску та бджолиних сімей наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

#### План доходів від пасіки

Продукт	Кількість	Вартість за од.	Загальна вартість, грн.
Мед, кг.	7 000,00	51,30	359 100
Віск, кг.	300,00	200,00	60 000
Бджолосім'я, шт.	100,00	700,00	70 000
Підсумок			489 100

У таблиці 3 наведений розрахунок фінансових результатів від реалізації проекту на наступні три роки.

Таблиця 3

#### Прогноз фінансових результатів діяльності пасіки на три роки

Показник	1 рік	2 рік	3 рік	Підсумок
----------	-------	-------	-------	----------

Доходи від реалізованої продукції	359 100	489 100	489 100	1 337 300
Мед	359 100	359 100	359 100	1 077 300
Віск		60 000	60 000	120 000
Бджолосім'я		70 000	70 000	140 000
Собівартість реалізованої продукції	308 280	328 656	351 070	988 006
Ліки, цукор, мед	24 000	24 000	24 000	72 000
Доплати працівникам	203 760	224 136	246 550	674 446
Витрати на ремонт та утримання вуликів	20 000	20 000	20 000	60 000
Мед	20 520	20 520	20 520	61 560
Віск	40 000	40 000	40 000	120 000
Валовий прибуток	50 820	160 444	138 030	349 294
Амортизація	41 000			41 000
Прибуток до оподаткування	9 820	160 444	138 030	308 294
Податок на прибуток	1 768	28 880	24 845	55 493
Чистий прибуток	8 052	131 564	113 185	252 801
Рівень рентабельності, %	2,24%	26,90%	23,14%	18,90%

Отже, у зв'язку з відсутності додаткових доходів по воску та бджолосім'ях підприємство отримає найнижчий прибуток у розмірі 8 052 грн., з рентабельністю у 2,24%. Найбільш прибутковим проект буде на другому році з чистим прибутком у 131 тис. грн. та 26,9% рентабельності. З третій рік прибуток зазнає незначного скорочення до 113 тис. грн. і рентабельності у 23,14%. Причина цьому закладений у бюджет рівень підвищення заробітних плат і як наслідок доплат пасічникам. Натомість підвищення цін про мед не враховано, оскільки світова динаміка цін може відрізнятись від Української, тому її важко спрогнозувати.

У таблиці 4 наведено вплив запропонованої діяльності на основні економічні показники ДП «Заріченське лісове господарство».

Таблиця 4

Вплив запропонованої діяльності на основні економічні показники ДП «Заріченське лісове господарство»

№ з/п	Показник	Од. вим.	2019 рік	Після впровадження заходу		
				1 рік	2 рік	3 рік
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	67710	68048,58	68138,58	68138,58
2	Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	54838	55125,76	55106,14	55128,55
3	Чистий прибуток	тис. грн.	920	928,05	1043,51	1025,13
4	Рентабельність виробництва	%	1,35	1,36	1,53	1,50
5	Рентабельність продукції	%	1,7	1,68	1,89	1,86



З таблиці 4 видно, що після впровадження заходу лісгосп зможе збільшити свою рентабельність та чистий прибуток, пік якого буде на другий рік діяльності з новим видом продукту. Таким чином, зростання чистого прибутку буде спостерігатися з 920 тис. грн. до 1025,13 тис. грн. Зростання рентабельності виробництва та рентабельності продукції з 1,7% та 1,35% відповідно до 1,86% та 1,5%.

Отже, поняття диверсифікації лісгосподарського виробництва враховує специфіку лісового господарства як галузі економіки, а також специфіку діяльності окремих підприємств відповідно до еколого-економічних умов їх діяльності [1, с.340].

Таким чином, диверсифікація виробництва як один зі шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств лісового господарства є рентабельним та допоможе підприємству освоїти нові перспективні ніші на ринку не лише України але й Європи та Світу.

1. Ютовець О. П. Основні цілі диверсифікації виробництва в лісовому господарстві. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.13. С. 336-341
2. Ютовець О.П. Оцінка рівня диверсифікації лісгосподарського виробництва на підприємствах полісся України. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.3. С. 49-55
3. Загальна характеристика лісів України URL: [http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art\\_id=62921](http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=62921).

**Попенко В.**, студент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна)  
*Науковий керівник - к.е.н., доцент О.Ю. Лесняк*

## ТЕХНІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

Висока соціальна значущість продукції агропромислової та харчової галузі зумовлює необхідність державного регулювання розвитку продовольчого ринку для вирішення наступних завдань:

- стимулювання розвитку пріоритетних підгалузей, які є галузями спеціалізації України в регіональному та світовому поділі праці у виробництві продовольчих товарів;

- здійснення структурної перебудови в харчовій промисловості та оновлення її матеріально-технічної бази;

- надання підтримки тим галузям харчової промисловості, від яких залежить продовольча та економічна безпека держави;

- налагодження рівноправних партнерських відносин між усіма учасниками продовольчого ринку;

- попередження негативних зрушень у структурі експорту продовольчих товарів.

До останнього часу в Україні діяла система технічного регулювання, в якій вимоги до продукції, у тому числі харчової, визначала держава у співпраці з виробниками. Після підписання Угоди про асоціацію Україна взяла на себе зобов'язання реформувати систему технічного регулювання і привести її до європейських вимог.

Зокрема, було вирішено гармонізувати національні стандарти з європейськими з одночасним скасуванням дії стандартів ГОСТ, які були розроблені до 1992 року та деяких стандартів ДСТУ, вимоги яких не відповідали міжнародній практиці. Ще одним кроком в реформуванні національної системи технічного регулювання стало усунення дублювання функцій у сфері державного контролю за відповідністю продукції встановленим вимогам. У квітні 2016 був створений єдиний компетентний орган - Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. Також була розгорнута діяльність з визнання атестатів про акредитацію лабораторій, які проводять оцінку відповідності харчових продуктів на європейському та міжнародному рівні.

Сучасна сфера технічного регулювання оперує наступними типами нормативних документів:

- технічний регламент - нормативно-правовий акт, затверджений Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, спільними або окремими рішеннями європейських законодавчих органів - Європейської Комісії, Європейської Ради, Європейського Парламенту, у якому визначено характеристики продукції або пов'язані з нею процеси чи способи виробництва, а також вимоги до послуг.

- стандарт - документ, розроблений на основі консенсусу та затверджений уповноваженою організацією, який встановлює правила, інструкції або характеристики, які стосуються діяльності чи її результатів, продукції,

процесів або послуг. Стандарт може містити вимоги до термінології, позначок, пакування, маркування чи етикетування, які застосовуються до певної продукції чи послуги, процесу чи способу виробництва.

Технічні умови - документ, затверджений виробником або іншим оператором ринку, в якому визначені технічні вимоги до продуктів та процесів їх виробництва.

Технічні регламенти є частиною національної законодавчо-нормативної бази, норми якої є обов'язковими до виконання. Розроблення стандартів та інших нормативних документів щодо продукції делегується організаціям, компетентним в питаннях галузевої стандартизації. Стандарти застосовуються на добровільних засадах і не є обов'язковими. Але слід правильно розуміти принцип добровільності застосування: оператор ринку може обрати будь-які із наявних стандартів, чи розробити власні та в подальшому дотримуватись вимог обраного нормативного документу.

Завдання державних та громадських органів контролю полягає у забезпеченні дотримання передбачених нормативними документами вимог в межах своїх регіонів.

На рівні ЄС держави-члени визнають відповідність продукції, яка супроводжується однією з визнаних форм підтвердження відповідності, і допускають її вільний обіг на ринку.

Формами оцінки відповідності є:

- сертифікація продукції та застосування знаків відповідності;
- проведення лабораторних випробувань в акредитованих лабораторіях;
- самодекларування відповідності, заявлена оператором ринку, що може поєднуватися із застосуванням системи нагляду.

Таким чином, технічне регулювання харчових продуктів є важливим елементом комплексної системи продовольчої безпеки держави. Гармонізація вимог до ринку виготовлення та розподілу харчової продукції є одним з важливих елементів міжнародної інтеграції України.

1. Фролов.А.Ю. Державне регулювання ринку харчових продуктів та напрями його вдосконалення. *Державне управління: теорія та практика*. 2012. Вип. 2010/2. С. 55 – 61. 2. Галкіна О. М. Адміністративно-правові засади забезпечення безпечності та якості харчових продуктів в Україні: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.07. Х., 2017. – 23 с. 3. Kyryliuk I., Kyryliuk Ye. Efficiency of the functioning of the state control system for the safety and quality of animal products in Ukraine. *Food Science and Technology*. 2017. Volume 11/Issue 4. P. 38-43

**Рижук Д.В.**, студент, **Якимчук Т.І.**, старший викладач (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ДП «АГРОФІРМА ЯН» ПП «ЯН»)**

Фармацевтична галузь відноситься до найбільш високотехнологічного і наукоємного сектору економіки. З погляду технологічного розвитку фармацевтичній галузі належить друге місце за обсягами інвестицій у дослідження і розробки. Фармацевтична галузь є одним з найважливіших секторів світової економіки, який у свою чергу надзвичайно впливає на розвиток охорони здоров'я, страхового бізнесу, фінансової сфери [4, с. 66].

Прибутковість є одним з найважливіших показників, який характеризує успішність функціонування підприємства. Саме цей показник є вирішальним при аналізі та оцінці ефективності фінансово-виробничої діяльності фірми.

Прибуток являє собою виражений в грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності. Прибуток дає можливість підсилити запас фінансової міцності підприємства, розвивати його матеріальну базу і збільшувати суму активів, здійснювати заходи щодо підвищення конкурентноздатності продукції [1, с. 10].

В сучасних умовах господарювання на фармацевтичних підприємствах питання управління прибутком набувають особливого значення - від їх раціонального розв'язання залежить в значній мірі їх ринкове становище і перспективи подальшого розвитку [2, с. 53].

Забезпечення прибутковості фармацевтичної діяльності розглядається з погляду на дослідження конкретного підприємства - ДП «Агрофірма Ян» ПП «Ян».

ДП «Агрофірма «Ян» є одним із провідних фармацевтичних підприємств України, що спеціалізується на виробництві продукції сфери фармацевтики. Основними допоміжними підрозділами на підприємстві є: механічна дільниця, відділ забезпечення контролю та якості, відділ складської логістики, економічний відділ, відділ кадрів. На підприємстві здійснюється серійне виробництво готових лікарських засобів для людини згідно принципів та правил GMP для продажу на внутрішньому ринку та з метою експорту.

Перспективним вектором розвитку визначається виробництво та реалізація якісними виробами медичного призначення. Основні фармацевтичні препарати виступають у вигляді настоек, спиртових і водних розчинів, сиропів і масел медичних.

Показники прибутковості підприємства знаходяться на низькому рівні, є не стійкими до зростання. Підприємство не ефективно використовує свої основні фонди, оскільки фондвіддача підприємства є не високою і має різні значення за досліджувані роки зі значними відхиленнями.

Якщо ж говорити про ефективність використання оборотних фондів, то вона має позитивну тенденцію до зростання, про що свідчить постійне зростання коефіцієнта оборотності, що в загальному є позитивним явищем для підприємства.

Аналізуючи витрати підприємства можна говорити про те, що відбувається зниження витрат, про що свідчить зменшення показника витрат на 1 гривню реалізованої продукції що загалом є позитивно.

Дія фармацевтичної системи якості поширюється на всі етапи життєвого циклу лікарських засобів.

Призначення фармацевтичної системи якості ДП «Агрофірма Ян» ПП «Ян» гарантувати, що продукти, які випускаються, завжди відповідають специфікованим для них вимогам і що продукт невідповідної якості не може бути реалізований споживачеві.

Генеральний директор ДП «Агрофірма Ян» ПП «Ян» відповідає за забезпечення наявності ефективної фармацевтичної системи якості та сприяє її ефективному функціонуванню, постійному поліпшенню та періодичному контролю на відповідність регуляторним вимогам.

Проте в зв'язку з малою ефективністю (продуктивністю) лінії на підприємстві досить мала прибутковість. Так як для забезпечення її роботи необхідна досить велика кількість персоналу, а також лінія має часті несправності, що приводить до довгих простоїв та критичного зменшення виробленої продукції та зриву поставок споживачам. Також досить великі енергозатрати на одиницю продукції. Ці чинники проводять прибутковість підприємства іноді майже до нульових показників. Тому необхідно замінити на більш ефективні лінії, які в рази мають менші енергозатрати, мають значно меншу кількість обслуговуючого персоналу, набагато кращу якість продукції та значно більшу надійність.

Компанії, яким постачається продукція підприємства є власниками ліцензій на оптову/роздрібну торгівлю. Всі лікарські засоби, що випускаються, мають реєстраційні посвідчення і занесені до Державного реєстру ЛЗ України. Крім фармацевтичної діяльності по випуску ЛЗ на виробничій дільниці нестерильних рідких лікарських форм, будь-яка інша виробнича діяльність, що не пов'язана із фармацевтичною, не здійснюється.

Тому для забезпечення прибутковості діяльності підприємства та подальшого просування виробництва в фармацевтичній галузі:

- необхідний постійний контроль за всіма виробничими процесами та якістю всієї продукції, що зменшує кількість невідповідної продукції та повернення її від споживача. Що зменшує затрати, пов'язані з поверненням, переробкою та утилізацією невідповідної ( або забракованої) продукції;
- необхідне оновлення виробничих ліній на більш продуктивні та автоматизовані. Завдяки цьому при виробництві 7000 – 9000 флаконів продукції можна збільшити виробництво до 40000 - 50000 флаконів в зміну не збільшуючи обслуговуючий персонал персонал;

- необхідний постійний моніторинг і аналіз фармацевтичного ринку. Що дасть можливість виробляти продукції під потреби ринку і відповідно зменшить затрати на заводське зберігання сировини та готової продукції (тобто буде закуплятися тільки та сировина, яка необхідна під продукцію, яка буде відразу відправлятися замовнику. В ідеалі на заводі має бути лише продукція, яка проходить карантинне зберігання (продукція, яка чекає висновків та сертифікатів відділу якості);
- відділ логістики повинен проводити роботу в напрямку зменшення транспортних затрат. Відправка готової продукції одним транспортним засобом з повною загрузкою для максимальної кількості замовників по найбільш економічному маршруту (найкоротшому);
- провести утеплення заводських приміщень (стіни, дах) та перевести обладнання для опалення на два типи пального: тверде (дрова, як дешевший вид пального) та газ. Що надасть можливість значно зменшити затрати на опалення у зимовий період.

Отже, в цілому можна зробити висновок, що знаючи що на ринку є необхідні для досліджуваного підприємства спеціалізовані виробничі лінії, що можуть збільшити обсяг виробленої продукції та займаючи нішу на ринку фармацевтичної продукції, роблячи моніторинг та аналіз ринку продукції, за рахунок чого можливе збільшення виробництва в декілька раз. Збільшуючи об'єми відповідно буде збільшуватися прибутковість. Проте для забезпечення збільшення виробництва необхідно також розробляти нові препарати, які також будуть мати вплив на прибутковість в кінцевому рахунку. Зрозуміло що відділу збуту необхідно буде збільшити свої зусилля також – заключити договори з новими споживачами та провести рекламну кампанію.

1. Білик Т.О. Теоретичні аспекти прибутку. Формування ринкових відносин в Україні. 2005. № 8. С. 8-13.
2. Немченко А. С. Організація фармацевтичного забезпечення населення: Навч. посібн. для студ. вищ. навч. закл.; За ред. А.С. Немченко. Х.: Авіста-ВЛТ, 2007.
3. Страпчук С. І. Стан та тенденції розвитку фармацевтичного виробництва в Україні. Економічна теорія та право. 2017. № 1, С. 54-62
4. Силивончик А.В. Де фармація. Бізнес. 2012. № 6. С. 66–67.

**Сидоришин С.С.**, студент, **Костриченко В.М.**, к.е.н., доцент  
(Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне)

## **ОБГРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ АНТИКРИЗОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах перманентних змін в економіці і жорсткої конкуренції на ринку антикризова стійкість підприємства (АСП) є запорукою його життєдіяльності та перспективного розвитку. Стабільне функціонування підприємства забезпечує платоспроможність і збалансованість його діяльності, виконання планів виробництва, своєчасні виплати за зобов'язаннями, додаткові можливості для залучення інвестицій та отримання кредитів, вибору постачальників та виходу на нові ринки тощо. Тому керівництву підприємства необхідно обирати не тільки шляхи підвищення економічної ефективності, але і вирішувати комплекс задач, що забезпечують стійку діяльність підприємства. При постійних змінах кон'юнктури ринку саме від антикризової стійкості залежить ризик банкрутства більшості суб'єктів господарювання.

Антикризову стійкість можна трактувати як характеристику ендогенного стану підприємства і його положення в екзогенному економічному середовищі, при належному рівні якої у випадку виникнення кризової ситуації підприємство не знижує своєї реальної вартості чи здатне її швидко відновити, маневруючи наявними ресурсами та приймаючи адекватні та превентивні антикризові рішення [1, с.58].

Формування структури підсистем АСП передбачає використання принципу структурованості та функціонального призначення і сприймається як багатокритеріальне, комплексне завдання. До внутрішньої АСП, на нашу думку, варто включити фінансову, маркетингову, операційну, інвестиційно-інноваційну, управлінсько-інформаційну, кадрову складові. Кожна із складових АСП, у свою чергу, є складною системою, яка може характеризуватися комплексом показників і має будуватися на засадах збалансованої системи показників [1, с.59].

За оцінками різних науковців, перше місце у рейтингу функціональних складових для оцінювання стійкості належить фінансовій (83,3%), друге – техніко-технологічній (66,7%), на третьому місці – складові прибутковості і організації виробництва (по 55,6%), кадрова складова на четвертому місці (38,9%), п'яте місце – ліквідність і маркетингова складова (по 33,3%), шосте – інвестиційна та екологічна (по 27,8%), на сьомому місці – логістична складова (11,1%). Детальне та поглиблене вивчення десяти складових для оцінки стійкості підприємства засвідчило, що в цілому це досить велика кількість показників (більше 60 показників), високий рівень дублювання, охоплення значного обсягу інформації по підприємству та інші недоліки. Виникає потреба у більш виваженому та обґрунтованому формуванні системи показників за відповідними функціональними складовими [2].

Фінансова складова в певному розумінні є найбільш значимою, бо за її показниками, такими як рентабельність інвестованого капіталу або додана вартість, відразу можна оцінити забезпечення АСП. Оцінювання показників дає змогу описати фазу життєвого циклу, на якій перебуває підприємство (зростання, сталий стан, спад) [1, с.59]. Важливо зазначити,

що фінансова складова одночасно виступає джерелом кризових процесів і є індикатором їх розгортання на підприємстві, а також дає змогу оцінити економічні наслідки реалізованих антикризових заходів.

Виникає потреба перманентного оцінювання АСП для того, щоб приймати адекватні рішення щодо функціонування та розвитку підприємства, які дозволять досягти визначеної стратегічної мети і бажаного результату при мінімальних негативних наслідках. Як показав аналіз методичних підходів щодо оцінювання різних видів стійкості (економічної, фінансової, антикризової), розрахунки рівня АСП часто пропонується виконувати в межах ресурсно-управлінського напрямку, оскільки він є найбільш комплексним, відповідає одночасно процесному і функціональному підходам в управлінні організацією [3, с.109]. Оцінювання АСП представляє собою комплекс дій, які дозволяють встановити рівень, динаміку і тенденції зміни показників, що характеризують результати діяльності підприємства, тобто передбачає інтерпретацію показників, які описують економічне явище [1, с.58].

На основі аналізу точок зору вчених-економістів і практиків було виявлено десять основних функціональних складових щодо оцінювання АСП і визначено рейтинг кожної з них. Для такого оцінювання можна використовувати шість складових з найвищим рейтингом, які за змістом і сферою оцінки об'єднують у дві групи – фінансово-економічну (фінансова, прибутковість, ліквідність) і виробничо-управлінську (техніко-технологічна, кадрова, організації виробництва) [4, с.54].

Одним із важливих етапів в алгоритмі оцінювання АСП є формування та обґрунтування системи показників за групами функціональних складових. Проведений критичний аналіз різних наукових підходів щодо переліку показників, які дозволять оцінити АСП, показав значну кількість наведених показників, повторюваність вихідних даних для визначення відповідних показників; відсутність системності у формуванні переліку показників, неоднозначність в економічній інтерпретації показників.

В окремих дослідженнях [5] у складі внутрішньої АСП виокремлюється фінансово-інвестиційна складова, до якої включені такі показники: коефіцієнт автономії (фінансової незалежності), коефіцієнт фінансового ризику (плече фінансового важеля), коефіцієнт запасу фінансової міцності, коефіцієнт поточної ліквідності (покриття), коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

З позиції ряду науковців [6] фінансово-економічна група складових має включати такі показники: 1) фінансова складова (коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності власних коштів, коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів); 2) прибутковість (рентабельність основної діяльності, рентабельність сумарного капіталу, рентабельність продажів,



рентабельність власного капіталу, рентабельність оборотного капіталу); 3) ліквідність (коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт покриття, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, ліквідність засобів).

Ми поділяємо наукову і методичну позицію [7, с.271-273], згідно з якою фінансову складову має характеризувати система таких показників: ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, майнового стану, рентабельності, позиції на ринку цінних паперів.

Таким чином, виникає необхідність відбору та обґрунтування показників, уточнення їх для практичного використання на основі статистичної та фінансової звітності, а також формування остаточної системи показників для оцінювання АСП. Підприємство, маючи інформацію про рівень і динаміку показників фінансової складової антикризової стійкості, може приймати рішення щодо конфігурації технологічних схем антикризового управління підприємством.

1. Костриченко В.М., Ковальчук В.О. Оцінювання антикризової стійкості підприємства: методичні аспекти. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. Том 30 (69). №5. Частина 2, 2019. С.57-63. 2. Гончарова Т.В., Погорелов І.М. Економічна стійкість, її сутність, складові та механізм досягнення. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків: НТУ «ХПІ». 2011. №25. С. 156-160. 3. Єленьких С.Я. Дослідження сутності та складових фінансового механізму стійкого розвитку промислового підприємства. Економіка промисловості. 2013. №3 (63). С. 105-112. 4. Лишенко М.О. Аналіз фінансової стійкості підприємства як елементу забезпечення фінансової стабільності роботи підприємства. Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки. 2018. № 2. С.49–57. 5. Джерелюк Ю. О. Оцінювання внутрішньої антикризової стійкості туристичного підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 21. URL: <http://global-national.in.ua/issue-21-2018> (дата звернення: 03.05.2020). 6. Костіна О.М. Система показників для оцінки антикризової стійкості промислового підприємства. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream> (дата звернення: 03.05.2020). 7. Пілецька С.Т. Методологія антикризового управління економічною стійкістю авіапідприємств: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Київ, 2014.791 с. .

**Солодкий В.О.**, к.е.н., доцент, **Тегегн Х.Ч.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

В умовах швидких та часто непередбачуваних змін в економіці держави, підприємства житлово-комунального господарства продовжують

забезпечувати відповідні потреби громадян та господарюючих суб'єктів, незважаючи на існування все ще не до кінця вирішених проблем у своїй роботі. До них можна віднести: зношеність інфраструктури галузі, застарілість технологій і, як наслідок – значні витрати; низьку якість житлово-комунальних послуг; високий ступінь регіональної диференціації стану забезпеченості та якості надання житлово-комунальних послуг; значний рівень монополізації та недостатній розвиток конкуренції; потребу в удосконаленні нормативно-правового регулювання, насамперед у сфері диверсифікації постачальників послуг і формування тарифів; неефективну систему управління; невідповідність наявних інфраструктурних потужностей зростаючим вимогам і потребам та ін.

Головними завданнями в галузі комунальної інфраструктури є підвищення надійності й ефективності діяльності житлово-комунальних підприємств, раціональне використання природних ресурсів і виробничого потенціалу. Для досягнення поставлених завдань необхідне здійснення комплексу кроків, спрямованих на: удосконалення системи регулювання діяльності комунальних підприємств – природних монополістів; створення стимулів для ресурсозбереження як у виробників, так і у споживачів комунальних послуг; демонополізацію; удосконалення системи договірних взаємин постачальників і споживачів комунальних послуг.

Ефективна система регулювання галузі повинна спрямовуватись на досягнення балансу інтересів усіх зацікавлених сторін (виробників, споживачів, інвесторів, органів місцевої влади) та формування економічної зацікавленості підприємств у підвищенні ефективності роботи.

Цільовий характер регулювання діяльності підприємств галузі забезпечує оптимізацію цілей, що відображають інтереси різних груп: самого підприємства, місцевих органів влади, населення, промислових підприємств, інвестора та ін. Точний перелік цілей та їх відносна значущість індивідуальні для кожного регульованого підприємства.

Побудова ієрархії цілей на основі балансу інтересів – ключове завдання розробки цільової системи регулювання. У свою чергу, активне входження до житлово-комунальної сфери приватного сектора, забезпечує поліпшення якості послуг, розширення сфери охоплення споживачів та зниження собівартості послуг. Нагальним є створення необхідних відносин у сфері взаємодії приватного капіталу і муніципальної власності для фінансового забезпечення реалізації партнерських проєктів комунального і приватного сектору [1].

Особлива увага при здійсненні реформування галузі має приділятися соціальному захисту споживачів послуг, який полягає у недопущенні з боку органів центральної виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та уповноважених ними організацій: зниження якості послуг; включення до тарифів на комунальні послуги необґрунтованих витрат, пов'язаних з монопольним становищем підприємств галузі. Оцінка ефективності і соціально-економічних результатів трансформацій у галузі має

здійснюватися на основі системи показників, що забезпечить основу для організації моніторингу та, у випадку необхідності, уточнення або коригування поставлених завдань і планових заходів.

Важливим є коректне визначення пріоритетів та послідовності реалізації наступних заходів щодо подальшого удосконалення функціонування підприємств житлово-комунального господарства [2]: послідовна та економічно і соціально обґрунтована робота щодо формування ринку послуг, реструктуризація підприємств і організацій сектору; формування науково та економічно обґрунтованих механізмів визначення вартості житлово-комунальних послуг на підставі ринкових механізмів та сучасної системи стандартів якості; надання державної і муніципальної фінансової підтримки процесу модернізації житлово-комунального комплексу на основі сучасних технологій і матеріалів; удосконалення системи житлових субсидій з метою мінімізації втрат підприємств житлово-комунального господарства внаслідок недостатньої платоспроможності споживачів в умовах зростання тарифів; здійснення системного моніторингу органами місцевого самоврядування технічного стану житлового фонду й інженерних об'єктів житлово-комунального комплексу; розвиток страхових механізмів захисту житла та складових комунальної інфраструктури з можливістю термінового отримання коштів у випадках невідкладних ситуацій; реалізація політики енергоефективності та ін.

Імплементация зазначених кроків, буде вагомим чинником зростання ефективності функціонування підприємств житлово-комунального господарства, а отже забезпечить підвищення якості та оптимізацію вартості послуг сфери.

1. Парубець О.М., Сугоняко, Д.О., Краснянська Ю.В. Напрями вдосконалення механізму фінансування житлово-комунального господарства України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 3 (08). URL: [http://www.easterneuropebm.in.ua/journal/8\\_2017/57.pdf](http://www.easterneuropebm.in.ua/journal/8_2017/57.pdf). 2. Мельниченко О.А., Ващенко В.О. Сучасні концепції подальшого реформування житлово-комунального господарства України. Теорія та практика державного управління. 2013. Вип. 1. С. 10-16.

**Трофімчук А.С.**, студент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КАРАНТИНУ: ВИКЛИКИ І МОЖЛИВОСТІ**

Основна складність бізнесу в дні тимчасового локдауну економіки - правильно зосередити увагу на декількох важливих аспектах: забезпечити безпеку співробітників і безперерйну роботу бізнесу, а також підтримати

суспільство, в якому ми живемо і працюємо. Під час карантину бізнес значно змінився. Відбулося перефокусування з роздрібною торгівлі на онлайн маркетплейси і цифрові рішення для кожного бізнес-процесу: від ланцюжка поставок до фінансування та управління персоналом. Компанії стикаються з невідомими до карантину темпами і масштабами життя. До того ж, робота з дому і особисте життя спровокували величезний тиск на співробітників. Сьогодні бізнес працює з набагато більш високим рівнем відповідальності перед людьми, бізнесом, стейкхолдерами і країною. Кожен день вчить адаптуватись, писати нові «сценарії розвитку» і прогнозувати адже після все точно буде по-іншому.

Після введення карантину підприємці спостерігають різке скорочення продажів, тому навіть на такому відносно короткому періоді компанії вже зазнають величезних втрат. Але що гірше, введення карантину є лише відправною точкою загальноекономічної кризи. Як бізнеси, так і населення, всі готуються до погіршення загальної ринкової кон'юнктури, скорочення доходів, а, можливо, навіть і робочих місць. І природно, люди переходять на режим максимальної економії та витрачають гроші тільки на товари першої необхідності.

В той же час, при стабільній економічній ситуації бути успішними можуть багато компаній. А ось період кризи, показує реальну життєздатність бізнесів. Кризу переживуть, ті компанії у яких є розроблений антикризовий план, необхідні резерви і досвід. А ось іншим, які не вважали за потрібне інвестувати в налаштування ефективних бізнес-процесів, а працювали лише з метою швидкого заробітку, ймовірно доведеться піти з арени безповоротно. Тому за допомогою кризи ринок може самоочиститися від компаній-паразитів. Залишаться тільки сильні і життєздатні гравці, і як чесному конкурентному ринку, так і клієнтам, це піде тільки на користь.

Для деяких підприємств криза показала, наскільки сильна і згуртована у них команда, наскільки швидко вони можуть перебудувати бізнес-модель, налагодити процеси, відбулася цифрова трансформація, що прискорила виконання проєктів з 12 до 1 місяця. Нові цифрові програми і рішення стають кращими друзями. Всі попередні інвестиції в цифрові технології, інструменти, програми та методи навчання сьогодні сприяють ефективності організації. Ми всі нарешті дізналися, що робота з дому дуже навіть можлива, вона дає цілісне розуміння колег і їх особистого життя, включаючи дітей і домашніх тварин. Таким чином, в умовах карантину перед підприємствами малого та середнього бізнесу стоять виклики: утримати свій фінансовий стан в межах області допустимих ризиків, максимально зберегти персонал та клієнтську базу. Натомість після виходу з кризи такі підприємства мають гарні перспективи стрімкого розвитку, оскільки точки нижнього екстремуму завжди передують фазі економічного росту. Одним із найбільш важливих засобів подолання зазначених викликів

і максимально повного використання можливостей є проведення грамотної комунікаційної політики.

Комунікації з індивідуальним підходом і єдиними повідомленнями для членів команди, внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів лежать в основі побудови довіри, особливо сьогодні. Емпатія, відкритість, гнучкість і реальна підтримка. Постійно комунікуючи за допомогою різних каналів, включаючи спеціально запущені боти в Telegram і зустрічі онлайн у ZOOM значно покращують ситуацію в цілому. У повідомленнях потрібно включити бізнес-апдейти, інформаційну кампанію щодо соціального дистанціювання, розвінчання міфів про COVID-19, питання і відповіді, відеоповідомлення, вебінари з психологами, корисні посилання, управління змінами, віртуальні спортивні заняття і корисні ресурси для дітей.

Приємно відзначити, що за останні кілька років бізнес засвоїв одну дуже важливу річ: комунікація з клієнтом є не жестом доброї волі, а невід'ємною частиною успішності бізнесу. Тому можна із задоволенням спостерігати, як компанії, особливо B2C сектора, масово переорієнтовують свою комунікацію на клієнта.

Для підтримки відносин з клієнтами особливо важливі інструменти digital-маркетингу. Вебінари, розсилки в месенджерах і по електронній пошті, відео та віртуальні конференції тепер стали найважливішими інструментами підтримки відносин, адже на багатьох ринках навіть пообідати з клієнтом зараз можливо тільки за допомогою відеозв'язку. Бренди, успіх яких традиційно пов'язаний з особистим досвідом клієнта і персональним контактом, такі як ресторани або спортивні клуби, в умовах карантину втрачають свою головну точку дотику зі споживачем. Але це не означає, що потрібно просто відпустити свого клієнта. Ви можете продовжувати пропонувати свої послуги та продукти: чи то у вигляді доставки гурманських страв додому або в вигляді онлайн-тренувань з використанням підручних матеріалів.

Важливо пам'ятати: мовчання - не те, що очікує почути клієнт, опинившись у вимушеній самоті. Споживачі хочуть бачити і чути, що ви володієте ситуацією, гнучкі і інноваційні настільки, щоб продовжити надавати послуги в нових реаліях. До того ж, кризові часи - відмінна можливість для брендів поліпшити свою репутацію, вселяючи впевненість в своїх клієнтів і впроваджуючи важливі для соціуму ініціативи - як у формі фінансової / матеріальної допомоги, так і надаючи безкоштовний доступ до контенту, який допомагає легше переносити ізоляцію в умовах карантину. Тепер головні канали комунікації бізнесу - це веб-сайт, мобільні додатки, акаунти в соціальних мережах. Зараз більшість людей задовольняє потребу в соціалізації через соцмережі: так, за даними Kantar, люди стали на 37% активніше користуватися Facebook і на 40% - WhatsApp. Тому для успішної діяльності необхідно вивчити, як виглядають мета-опис на вашому сайті, і як ваші сторінки відображаються в пошуку; перевірити, як могли змінитися пошукові запити клієнтів на тлі їх потреб в поточній ситуації, і внести

необхідні правки (можуть стати в пригоді Google Trends, Google Search Console і аналогічні інструменти); адаптувати комунікації своєї фірми і використати комфортні для клієнтів канали, щоб донести до споживача готовність надавати їм підтримку.

Серед найбільш вдалих прикладів можна привести магазини косметики, парфумерії та догляду Prostor, що адаптував формат взаємодії з клієнтами, перенісши всі активності в онлайн, щоб максимально полегшити своїм клієнтам доступ до товарів першої необхідності, і тримати їх в курсі спеціальних пропозицій. У свою чергу COMFY - перший омніканальний ритейлер побутової техніки та електроніки в Україні - доповнили свої акційні пропозиції можливістю безконтактної доставки, мета якої - максимально убезпечити клієнтів і співробітників компанії. Сервіс ОККО Pay (безконтактна оплата) дозволяє клієнтам за допомогою QR-коду і оплати через додаток уникати черг і економити кошти. Такі приклади демонструють реальні можливості використати виклики сьогодення в якості стартового майданчику для майбутнього розвитку.

1.Kantar. Рейтинг мобільних додатків за березень 2020 [Електронний ресурс] / Kantar. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://tns-ua.com/news/rejting-mobilnih-dodatki-v-za-berezen-2020> 2. Marketing Media Review. Бізнес на карантині [Електронний ресурс] / Marketing Media Review – Режим доступу до ресурсу: <https://mmr.ua/>

**Шандалюк І.О.**, студентка, **Костриченко В.М.**, к.е.н., доцент  
(Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне)

**ЦІЛЬОВІ ІНДИКАТОРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ  
АСОРТИМЕНТНОГО ПОРТФЕЛЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО  
ПІДПРИЄМСТВА**

Успішне функціонування та розвиток торговельного підприємства в умовах перманентних змін попиту споживачів і дій конкурентів значною мірою залежить від раціональності його асортиментної політики. В зв'язку із цим актуалізується потреба і вміння підприємства торгівлі вносити такі зміни в асортимент товарів, які забезпечать зростання його товарообороту та ефективний розвиток.

Товарний портфель торговельного підприємства - це сукупність товарів за визначеною ознакою на визначеному рівні їх класифікації, яка пропонується підприємством для продажу. Товарний портфель (товарний асортимент, товарна лінія) являє собою сукупність товарів, які призначаються для визначення: мережі використання чи споживання; продажів у відповідній ціновій категорії; реалізації в конкретному підприємстві; категорії споживачів [1].

В процесі аналізу товарного (асортиментного) портфеля торговельного підприємства використовується ряд показників, а саме: структура, ширина, глибина, повнота, стійкість, новизна та раціональність асортиментного портфеля [2].

Структура асортиментного портфеля – це співвідношення виокремлених за окремою ознакою сукупності виробів, товарів або продуктів у повному їх наборі.

Ширина асортиментного портфеля – це кількість груп, видів, різновидів виробів, товарів або продуктів однорідних чи різнорідних груп.

Глибина асортиментного портфеля – це кількість модифікацій виробів, продуктів чи товарів або торгових артикулів, що можуть відізнятися місткістю упаковки, видом оболонки тощо.

Повнота асортиментного портфеля – це здатність набору виробів, товарів або продуктів однорідної групи забезпечити однакові потреби.

Стійкість асортиментного портфеля – це здатність набору виробів, товарів або продуктів задовольнити попит на них.

Новизна або оновлення асортиментного портфеля – це здатність набору виробів, товарів або продуктів забезпечувати потреби, що змінюються за рахунок зміни смаків, з появою нових тенденцій.

Раціональність асортиментного портфеля – це здатність набору виробів, товарів та продуктів найбільш повно забезпечувати реально обгрунтовані потреби різних сегментів споживачів.

На даний час існує багато методів для аналізу асортименту торговельних підприємств. Одним із таких є АВС-аналіз та XYZ-аналіз, які часто використовуються в парі. Метою проведення АВС-аналізу та XYZ-аналізу є визначення, які групи товарів приносять найбільший прибуток та мають найбільший попит, а які займають значну частку всього асортименту підприємства (80%) та приносять найменше прибутку.

Метод АВС-аналізу передбачає визначення для кожної товарної групи її ролі і місця в торгово-технологічному процесі на основі врахування

специфічних особливостей товарних груп, а також за ступенем їх важливості для споживачів. В основу цього методу було покладено принцип Паретто (20/80). Даний метод полягає в тому, що товари об'єднують у три групи, критеріями віднесення до яких є ставлення споживачів, маркетингові характеристики, а також роль у формуванні прибутку, місце в торгово-технологічному процесі і ряд інших ознак. Результатом АВС-аналізу є групування об'єктів за ступенем впливу на загальний результат. Основна ідея XYZ-аналізу полягає в тому, що об'єкти аналізу групуються за мірою однорідності параметрів, що аналізуються (за коефіцієнтом варіації). Даний метод аналізу товарного асортименту використовується при кількості періодів, що аналізуються, більше трьох. Чим їх більше, тим точнішими будуть результати.

Перевагами методів АВС- і XYZ-аналізу є простота, точність і наочність, можливість автоматизації розрахунків, а їхніми недоліками є те, що вони не дозволяють забезпечити правильність висновків при побудові складного, слабо структурованого товарного асортименту [3].

Дослідження асортиментної структури товарообороту дозволяє здійснювати ранжування товарних груп за ступенем їх значущості, вкладу в загальний обсяг товарообігу підприємства, а також кількісно оцінювати позитивний або негативний вплив динаміки реалізації окремих видів товарів [4].

Саме формування раціонального асортиментного портфеля спонукає торговельне підприємство досліджувати його ефективність і приймати господарські рішення щодо вдосконалення такого портфеля.

Реструктуризація (від англ. restructuration) – зміна структури. Реструктуризація асортиментного портфеля – це сукупність операцій щодо кількісних та якісних змін набору товарів в результаті скорочення, розширення, оновлення, удосконалення або гармонізації асортименту.

Для торговельного підприємства завдання його розвитку кореспондується із визначенням цілей реструктуризації асортиментного портфеля, основними з яких мають бути такі: збільшення товарообороту (обсягу продажів); скорочення операційних витрат; вдосконалення політики розрахунків у напрямі їх прискорення, скорочення термінів погашення кредиторської заборгованості, що буде сприяти покращенню ділової репутації торговельного підприємства.

Для кількісної інтерпретації сформульованих цілей реструктуризації асортиментного портфеля важливим є визначення відповідних цільових індикаторів, а саме: максимізація товарообороту, мінімізація операційних витрат, мінімізація кредиторської заборгованості і підвищення її оборотності після проведення реструктуризації.

У сучасній торгівлі особливо актуальною є реструктуризація асортиментного портфеля за рахунок розширення частки товарів під власними торговими марками (або private label). Такий напрям розвитку є перспективним і активно використовується українськими підприємствами



торгівлі протягом останніх 6-8 років. Реалізація товарів private label має переваги як для підприємств торгівлі, так і для покупців: дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємства торгівлі в умовах нестабільного зовнішнього оточення; забезпечує краще розуміння менеджерами потреб споживачів за рахунок більш тісних зв'язків із ними, що сприяє розширенню обсягів діяльності в торгівлі; дозволяє зменшити ціни на товари під власними торговими марками порівняно з аналогічними товарами відомих брендів виробників за рахунок економії витрат на рекламу та інші способи просування товару; скорочує кількість контрактів із постачальниками.

Звичайно, очевидні переваги реструктуризації асортименту в напрямку розвитку власних торгових марок не виключають необхідності підтримки інших товарних груп традиційного асортименту, оскільки, як зазначають зарубіжні фахівці, доцільним є обсяг товарів private label до 40%, щоб у споживача завжди був вибір [5].

Таким чином, в умовах розгортання в економіці кризових процесів та загострення конкуренції торговельні підприємства змушені проводити моніторинг результатів власної маркетингової політики і регулярно переглядати та оптимізувати структуру свого асортиментного портфеля.

1. Асортимент товарів. URL:[https://studopedia.su/5\\_28614\\_tema-asortiment-tovariv.html](https://studopedia.su/5_28614_tema-asortiment-tovariv.html) (дата звернення: 30.04.2020). 2. Сахненко А.С. Аналіз асортиментного портфеля на прикладі підприємства м'ясопереробної галузі, с.487. URL:<http://global-national.in.ua/archive/10-2016/101.pdf> (дата звернення: 30.04.2020). 3. Характеристика методів дослідження товарного асортименту підприємства. URL:<http://www.ukr.vipreshebnik.ru/market/4358-kharakteristika-metodiv-doslidzhennya-tovarnogo-asortimentu-pidpriemstva.html> (дата звернення: 30.04.2020). 4. Аналіз обсягу та структури товарообороту підприємства. URL:[https://pidruchniki.com/14940511/ekonomika/analiz\\_obsyagu\\_strukturi\\_tovarooborotu\\_pidpriemstva](https://pidruchniki.com/14940511/ekonomika/analiz_obsyagu_strukturi_tovarooborotu_pidpriemstva) (дата звернення: 30.04.2020). 5. Краснокутська Н.С., Ков'ях Т.В. Умови ефективності розвитку торговельного підприємства за рахунок реструктуризації асортименту, Харків: Вид. ХДУХТ, 2012. С. 77-78. URL:[file:///C:/Users/xtfhn/Downloads/esprstp\\_2012\\_2\\_14%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/xtfhn/Downloads/esprstp_2012_2_14%20(1).pdf) (дата звернення: 30.04.2020).

## СУЧАСНІ ТРЕНДИ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Андрійчук І.В., Шпакович К.В.,** студенти, **Коваль С.І.,** ст. викладач  
(Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

**ВДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА  
НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ**

Діяльність будь якого підприємства передбачає наявність сформованої системи управління, що постійно удосконалюється шляхом застосування таких форм і методів, які забезпечували б його конкурентоспроможність, отримання максимальних прибутків і проникнення в нові сфери діяльності з метою зміцнення своїх позицій в умовах трансформаційної економіки.

В сучасних економічних умовах господарювання основними шляхами вдосконалення комерційної діяльності підприємства можна визначити наступні:

1. Впровадження системи управління якістю, як на рівні ведення бізнесу з в цілому, так і безпосередньо якістю продукції, що виробляється, з метою найбільш повного задоволення потреб споживчого ринку, збільшення обсягів збуту, підвищення продуктивності праці та рівня прибутку, посилення іміджу та репутації підприємства.

2. Організація належного рівня управління якістю менеджменту за рахунок залучення спеціалістів відповідного кваліфікаційного рівня та розробка і впровадження комплексу управлінських процесів щодо підвищення ступеня задоволення потреб клієнтів і випередження їх очікувань.

3. Створення на підприємстві інформаційної підтримки споживачів за рахунок принципово нових можливостей інтегрального характеру, створення різноманітних масивів управлінського, комерційного та інших видів інформаційного забезпечення, організація автоматизованого документообігу за рахунок комп'ютеризація всіх структурних підрозділів.

4. Підвищення рівня стратегічного планування, як інструменту розробки і реалізації стратегій діяльності підприємства у сфері виробництва, маркетингу, структури управління, залучення інвестицій та розподілу ресурсів.

При дослідженні ринку необхідно сконцентрувати увагу на пошуку і опрацюванні інформації про перспективну сегментну нішу та споживачів продукції. При цьому, одним із ключових завдань цього дослідження має стати виявлення можливих ризиків. Це допоможе визначити всі ймовірні нестабільні ситуації, що можуть виникнути в процесі діяльності підприємства.

Для проведення об'єктивного дослідження повинні бути використані передові і перевірені методи.

Методи оцінки ефективності ринкової діяльності – це способи вивчення і синтезу інформації з ціллю виявлення різних факторів, що впливають на діяльність підприємства. Крім того, необхідно враховувати, що маркетингові дослідження ринку конкретної продукції – це комплексне поняття, що об'єднує в собі кілька напрямів для вивчення споживачів, конкурентів, ціни, попиту тощо, і кожний із них потребує різних методів дослідження.

Маркетингові дослідження ринку тієї чи іншої продукції неможливі без оцінки цінової політики, сегментації каналів збуту і порівняльного аналізу конкурентів.

При проведенні дослідження конкретного ринку доцільно розробити план, який би дозволив отримати найбільш повну і об'єктивну інформацію. Основними проблемними питаннями плану, на які повинна орієнтуватися фірма у своїх дослідженнях і подальшому розвитку, повинні бути такі, як: рівень знань про торгову марку; аналіз збутової політики; переваги конкурентів; рівень задоволення споживачів характеристиками товару тощо.

Варто зазначити, що на початку становлення ринкових відносин в Україні демпінгові методи формування ринку конкретної продукції були основним напрямом боротьби за споживача. Однак, з розвитком економіки перелік маркетингових інструментів значно збільшився. З'явилися бренди, які позиціонуються, як високоякісні, а також покращилась співпраця у напрямку створення і випуску власних торгових марок для підприємств роздрібною торгівлі.

Таким чином, оскільки в умовах економічної кризи, зниження життєвого рівня населення ринок готової продукції має тенденцію до скорочення, виробничим підприємствам потрібно розробити таку стратегію, яка б дозволила сформувати конкурентні переваги і найбільш повно задовольняти попит споживачів на внутрішньому ринку країни.

1. Сияєва В.М., Земляк С.В., Сияєв В.О. Маркетинг в комерції: підручник: для студентів. Москва: Дашков і К., 2011. 543 с. 2. Герасимов Б.І. Маркетингові дослідження ринку: Навчальний посібник. М. : Форум, 2016. 336 с.

**Кілюх М. О., Черненко М.Ю.,** студенти, **Мартинюк О.В.,** к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м.Рівне)

## **СУЧАСНА ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ**

Інтернет щільно увійшов в життя сучасної людини, який тепер постійно живе в медіа-просторі і все частіше використовує Інтернет як засіб комунікації. Розвиток Інтернету в світі призвело до того, що в даний момент ніякі сфери бізнесу не розвиваються без використання можливостей Інтернету. Можна сказати, що в розвинених країнах Заходу як маркетингові служби, так і прості споживачі майже повністю дивляться на світ через Інтернет. Інтернет дозволяє

отримати необхідну інформацію про культурні цінності, літературних і електронних джерелах, про товари, послуги, знайти координати людини, зробити віртуальну подорож по географічним місцям. Нові технології захисту інформації в Інтернеті дозволяють робити покупки з оплатою через Інтернет. І все це можна зробити сидячи за своїм персональним комп'ютером. Така технологія надзвичайно ефективна тому, що не вимагає переміщення людей, використання паперових носіїв інформації і може використовуватися в довільний час, зручний для споживача. Знання технології роботи в Інтернет і проведення маркетингових і бізнес-досліджень, політики для просування товарів на світовий ринок є надзвичайно важливим для сучасних економістів і маркетологів, які будуть працювати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Існують різні експертні оцінки тенденцій розвитку ринку Інтернет-реклами на найближчий час.

Ось основні напрямки розвитку Інтернету:

1) Гроші в рекламі підуть за своїм споживачем, а споживачі йдуть в Інтернет, в першу чергу, в соціальній мережі. Частка витрат провідних рекламодавців на Інтернет буде рости серйозними темпами;

2) Зростає роль нестандартних розміщень і комплексних кампаній в Інтернеті;

3) Індекс довіри до рекламних каналів істотно змінюється - зараз ТВ і Інтернет лідирують з великим відривом, хоча раніше високий рівень довіри демонструвала і реклама в друкованих виданнях;

4) Зростає ціна на SEO і контекстну рекламу, ефективність даних видів реклами падає. Неминуче почне переважати багатоканальне просування в Інтернеті, а SMM стане третім основним каналом. При цьому зростає роль якісних стратегій і тактик комплексного розміщення, а також роль креативу;

5) Оскільки багато людей стали «жити» в соціальних мережах, тепер рекламні агентства перед тим як розробляти комплексні програми просування в інтернеті, «слухають» мережу;

6) Маркетинг в інтернеті ставати ширше, інтернет дозволяє охопити весь процес комунікацій зі споживачем: привернути увагу, проінформувати, вплинути на вибір, залучити у взаємодію, продати. Саме залучення у взаємодію (через інтерактивність) - найбільш недовикористовуваних елемент Інтернет-стратегій;

7) Інтернет стає джерелом інформації для прийняття маркетингових рішень. У того ж Twitter є маса інструментів, що дозволяють аналізувати число обговорюваних тем з проблеми (товару, бренду) і число людей, які обговорюють теми. Є інструменти аналізу тенденцій.

Фахівці прогнозують, що у 2020 році проникнення мобільного Інтернету досягне 55% [1], саме це дасть можливість digital-реклами збільшити свою частку від усіх рекламних доходів. Тенденції такі, що обсяг digital-реклами перевищить обсяг телевізійної, тоді як в 2010 році телевізійна реклама перевищувала частку digital в 2 рази. Якщо говорити про мобільній рекламі, то її бюджети виростуть на 21,5%. Динамічно розвиваються сегментами є відео і потокового музика, зростання яких щорічно складає в середньому 28,1% і 13,4% відповідно [1]. За прогнозами, зростання рекламних доходів стимулюватимуть

такі країни, як Аргентина, Бразилія, Індія, Індонезія, Китай, Мексика, Туреччина, ПАР. Саме ці країни в 2018 році отримають 21,7% всіх доходів, отриманих від реклами і розваг. Тенденції свідчать, що за величиною ринку реклами і розваг Японію з другого місця потіснить Китай, поступившись першістю США.

За прогнозами фахівців, до 2021 року аудиторія мобільного інтернету в глобальному масштабі буде рости в середньому на 2% [2] в рік. Цей показник може виявитися набагато вище, якщо з'являться нові способи організації виходу в Мережу. Ними зараз активно займаються компанії Google, SpaceX і Facebook, які пропонують використовувати повітряні кулі, супутники, безпілотні апарати та інші рішення. «У найближчі п'ять років темпи зростання числа користувачів інтернету, які виходять в нього виключно за допомогою мобільних пристроїв, підвищаться більш ніж на 25% в рік. Зростає і кількість часу, який ми витрачаємо там. Ця зміна в способах інтернет-доступу забезпечить вибуховий підйом ринків мобільного комерції і мобільної реклами», - вважає аналітик IDC Скотт Сторін [2]. Змінюється і поведінка людей в інтернеті. Зараз більше двох мільярдів чоловік користуються електронною поштою і читають новини онлайн. Кількість інтернет-покупців зросла до рекордних значень, відзначають дослідники.

Замінивши собою традиційні канали, розширення інтернет-реклами буде продовжувати своє стрімке зростання на всіх ключових ринках. Інтернет-реклама стане найбільшим засобом просування в наступному році. У профільних ресурсах і на рекламних фестивалях з кожним роком зростає кількість представлених проєктів в сфері інтернет-реклами. Розглянемо це докладніше на прикладі підсумків найкреативнішого міжнародного фестивалю реклами та маркетингу Cannes Lions 2015. Проєкти оцінюються міжнародним журі, що складається з кращих професіоналів галузі: фахівців рекламних агентств, представників сфери бізнесу і аналітики, глав компаній.

Розглянемо проєкти, які отримали гран-прі, найвищу нагороду фестивалю, в 2019 році:

1. Гран-прі в категорії «Благодійні проєкти» отримав проєкт «ICE bucket challenge» - благодійний флешмоб, суттю якого було привертання уваги до бічного аміотрофічного склерозу. В рамках кампанії на підтримку ALS Association, як раз займається вивченням цієї хвороби, крижаний душ брали знамениті бізнесмени, політики, актори, музиканти, журналісти та рекламисти. Компанія розкрутилася за допомогою простої ідеї: люди знімали відео для порталу Youtube, які набирали десятки мільйонів переглядів, кампанія стала відома по всьому світу. За підсумком 2019 роки кількість відрахувань на рахунок організацій, що вивчають рідкісну хворобу, склало 220 мільйонів доларів.

2. Гран-прі в категорії «Директ» отримав проєкт, інтегрований з соціальною мережею Twitter - кампанія «Перехоплення» для Volvo, в яку активно були залучені споживачі. Новий автомобіль Volvo марки XC60 можна було отримати, маючи активних друзів в соц.сетях. Коли ролик транслювався під час Суперкубка, глядачі називали в Twitter друзів і додавали хештег #VolvoContest, щоб ті мали всі шанси виграти автомобіль. У підсумку всі

глядачі ролика були активно залучені в рекламу.

3. Гран-прі в категорії «Зовнішня реклама» отримав інтегрований з соц. мережах проект. Рекламні щити, яке демонструє високу якість ілюстрацій нового смартфона корпорації Apple були показані в 73-х містах більш ніж в 25-ти країнах світу. Компанія Apple в рекламі просто показала фотографії, які користувачі зняли на iPhone. На щитах зовнішньої реклами і стінах багатоповерхових будинків Apple розмістила 162 знімки, раніше опублікованих в соціальних мережах (Facebook, Instagram, Flickr, Twitter та інших) і підписала «Знято на iPhone 6».

4. Гран-прі в категорії «Кібер», повністю присвяченій інтернет-рекламі, отримала вірусна інтернет-реклама, в якій 34-річна бразильська супермодель, одна з ангелів Victoria's Secret, Жизель Бундхен з усієї сили б'є по боксерській груші.

У висновку можна сказати, що в рекламі в цілому і найбільш яскраво в інтернет-рекламі простежується тренд використання соціально значущих тем. У багатьох рекламних компаніях використовується якщо не головним, то допоміжним медіа-каналом інтернет. Інтернет-реклама розвивається з величезною швидкістю і скоро стане ведучим і найпопулярнішим медіа-каналом.

1. Прогнози розвитку digital-ринку України і світу на 2014-2018 роки // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.udac.org.ua/news/Digital\\_market\\_prognosis\\_2014\\_2018](http://www.udac.org.ua/news/Digital_market_prognosis_2014_2018) Дата доступу: 10.1.2016. 2. У 2016 році аудиторія мобільного інтернету перевищить 2 млрд // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dailycomm.ru/m/33877> Дата доступу: 10.1.2016.

**Ковальчук І.І., Орешко Л.Ю.,** студентки, **Мартинюк О.В.,** к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м.Рівне)

## **УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В МАРКЕТИНГОВІЙ ТОВАРНІЙ ПОЛІТИЦІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У центрі стратегії розвитку будь-якого підприємства лежить на меті розширення, диверсифікації або інновації. В умовах швидких змін маркетингового середовища підприємство повинно постійно оцінювати структуру своєї діяльності, приймаючи рішення про завершення випуску продукції, її своєчасну модифікацію або заміну новою. Ці рішення дуже

важливі для виживання підприємства і зміст ним конкурентних переваг. Дослідники відзначають, що на успішних підприємствах 40-60% обороту забезпечується товарами-новинками, яких не було 5 років назад.

Вираз "новий товар", або нововведення, використовується дуже широко. Під цим терміном розуміють модифіковані товари і радикальні нововведення, які відкривають принципово нові шляхи задоволення тих чи інших потреб.

Залежно від обраного критерію існують такі підходи до класифікації нововведення.

1. Залежності від природи змін фізичних або характеристик сприйняття нового товару розглядають:

- Оригінальні (радикально нові);
- Оновлені (модифіковані)
- Товари з новим позиціонуванням (змінені характеристики сприйняття);

2. Залежно від ступеня новизни (нові для фірми, нові для ринку).

3. Залежності від рівня ризику, який супроводжує впровадження нововведення в життя, спостерігаються такі ситуації:

- Ринок і технологія відомі, отже, ризик мінімальний; в такому випадку фірма спирається на свою компетентність і попередній досвід;

- Новий ринок, але відома технологія, ризик, в основному, комерційний, і успіх визначається маркетинговим ноу-хау фірми;

- Ринок відомий, проте технологія нова, ризик технологічний, і успіх залежить від технологічного ноу-хау фірми;

- Новий ринок і нова технологія; ризики підсумовуються і визначають стратегію диверсифікації.

4. Залежності від джерела ідеї нового товару нововведення поділяють на:

- Товари, які "втягуються попитом", тобто обумовлені сформованими на ринку потребами;

- Товари, які фактично "втискуються лабораторією", тобто, засновані на фундаментальних дослідженнях і можливостях технології.

Світові дослідження в області інноваційного менеджменту свідчать, що майже 60-80% успішних нововведень мають ринкове походження проти 20-40%, які виходять з лабораторії. Разом з тим, нововведення, засновані на фундаментальних дослідженнях, можуть привести до технологічного прориву, який дає фірмі суттєві переваги перед конкурентами.

Як ми бачимо, рішення в області розробки і впровадження інновацій охоплюють не тільки функції маркетингу, а й інші функції підприємства. Існує два шляхи організації діалогу між функціональними підрозділами, які залучаються до інноваційного процесу, зокрема стратегія пристосування інновацій та наступаюча інноваційна стратегія.

Наступаюча інноваційна стратегія розглядає інноваційний процес як процес передачі наукових або технічних знань безпосередньо в сферу

задоволення потреб споживачів. Для наступаючої інноваційної стратегії характерно налагодження співпраці між службою маркетингу і економістами, патентознавцями, конструкторами, технологами з метою створення конкурентоспроможного товару і максимального задоволення потенційних споживачів.

Стимульовані ринки нововведення завжди більш популярні, ніж ті, які впливають з технічного і наукового прогресу, оскільки використання останніх часто не сполучається з детальними дослідженнями потреб споживачів, отже, часто має місце "виробництво поза ринком".

Успішна реалізація інноваційної стратегії залежить від тісного взаємозв'язку і взаємодії різних служб підприємства, правильного розподілу відповідальності між ними.

Крім споживачів, якість торгової марки впливає на всіх, хто пов'язаний з підприємством - на поведінку його співробітників, інвесторів, постачальників, посередників, контактних аудиторій. Оскільки трансакціями в промисловому секторі пов'язані значні ризики, то формування довіри є найважливішим завданням промислового брендингу.



**Мальчик М.В.**, д.е.н., професор, **Хоменчук Д.В.**, аспірант, **Гонтаренко Н.А.**, к.е.н, доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **РОЗВИТОК ПАРАДИГМИ ХОЛІСТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ**

Маркетинг як філософія ведення бізнесу забезпечує необхідні умови для ефективного здійснення підприємницької діяльності, в тому числі для:

- вирішення поточних проблем бізнесу (проблем збільшення залишків готової продукції на складах, уповільнення збуту, відтоку цільових клієнтів тощо);

- постановки та забезпечення виконання завдань, що мають стратегічні наслідки для бізнесу.

Сучасний етап економічного розвитку менеджменту в реальному секторі економіки України характеризується тим, що власники бізнесу, менеджери різних ланок і персонал підприємств усвідомили неможливість досягнення комерційного успіху без застосування інструментів маркетингу. Маркетингова модель «4Р» з тим чи іншим успіхом впроваджується українським бізнесом і використовується для побудови організаційних структур управління підприємствам, організаціями. У сфері послуг вказана модель деталізована до «7Р» і до більш складних моделей.

Щоб досягнути суттєвих конкурентних переваг, треба рухатися далі. Лідерами ринків можуть стати суб'єкти господарювання, які впроваджують інноваційні технології та прийоми маркетингу, причому не епізодично, а системно, в контексті єдиної, оновленої, прогресивної, інноваційної концепції маркетингу. Однією з таких концепцій є холістичний маркетинг, коли маркетингова діяльність розглядається як системна, інтегрована і всеохоплююча, як підсистема всієї життєдіяльності людства.

Кожне підприємство самостійно обирає та реалізує власну місію, стратегію, концепцію маркетингу, модель бізнесу, організаційну структуру управління підприємством, корпоративну культуру, бізнес-партнерів, цільову аудиторію споживачів тощо. Всі вказані елементи бізнесу мають бути інтегрованими холістичним маркетингом, який здатний на фоні забезпечення комерційного успіху збалансувати комерційні й гуманітарні завдання життєдіяльності людини. Маркетинг з інструменту боротьби за прибутки має трансформуватися в інструмент боротьби за покращання умов життя і роботи людини, за більш досконалу людину, за збільшення вільного часу та інших ресурсів для її розвитку, за краще для її існування навколишнє середовище. Наприклад, система маркетингових комунікацій має не тільки просувати товари, але й пропагувати високу мораль, гармонійні відносини між людьми, культурні здобутки людства тощо. Тоді важливе завдання розвитку продуктивних сил і задоволення потреб споживачів буде чинником повноцінного розвитку людства і планети Земля.

На наш погляд, комерціалізація на платформі філософії досконалого маркетингу наразі здійснюється за логічним ланцюгом: заробити більше грошей, вкласти їх у бізнес, заробити ще більше грошей, ще більше вкласти у бізнес і так далі. Нарощування капіталів стає хворобливою самоціллю власників багатьох бізнесів. Актуальним для них є реінвестування у основний та оборотний капітал бізнесу. Людський капітал не користується особливою увагою, окрім елітної його частини. Інвестувати і реінвестувати у розвиток перспективної, але поки що «неелітної» частини персоналу є актуальним засобом досягнення комерційного успіху.

В процесі комерціалізації з використанням інструментів маркетингу масово завищують прибуток у розрахунок на одну грошову одиницю фонду оплати праці. Так звана норма експлуатації зростає. Це означає, що найманим працівникам не доплачують, і вони для гідного життя мають працювати все більше, а час на їх відпочинок і саморозвиток зменшується. Людина, що надмірно перевтомлена, є внутрішньо незадоволеною, психологічно дистанціюється від компанії, на яку працює; не готова розкрити в процесі роботи весь свій потенціал, оскільки вважає, що власники бізнесу її просто використовують.

Недостатній культурний, освітній і моральний рівень, незадоволення рівнем оплати праці персоналу підприємств, організацій є потужним чинником, який негативно впливає на комерційний успіх всіх ланок суспільного виробництва. Саме цей чинник суттєво недооцінюється власниками і топ-менеджментом компаній. Розвиток особистості може здійснюватися у наступних формах: фахове навчання, тренінги з особистісного зростання, участь у культурному житті суспільства і туризмі, розвиток матеріальної бази комфортного життя та відпочинку (перш за все комфортне житло), причетність до екологічних програм – наприклад, свідоме сортування побутових відходів, самообмеження використання поліетилену тощо.

Одним з важливих ланцюгів холистичних впливів є наступний: чим більша частина доданої вартості, що створена у реальному секторі економіки, спрямовується на розвиток особистості (особливо особистості представників найманого персоналу), тим вищою є продуктивність та якість праці персоналу і тим кращим буде комерційний результат бізнесу. Тому холистичний підхід до маркетингу вимагає перерозподілу доданої вартості на користь найманого персоналу при одночасному контролі за фаховим зростанням працівників, а також за якісними та кількісними результатами їх праці.

Виходячи з вищеназваного ланцюга холистичних впливів має бути запроваджений ефективний цільоспрямований холистичний загальнодержавний маркетинг. Цей маркетинг має бути спрямований на закордонні й на внутрішні цільові аудиторії. Головною складовою внутрішнього загальнодержавного маркетингу мають стати, на наш погляд, маркетингові комунікації держави, що спрямовані на суспільство.

Інструментами таких комунікацій можуть бути соціальна реклама, загальнонаціональні флешмоби, івенти, чітко окреслений SMM-маркетинг тощо. Холістичний загальнодержавний маркетинг має акцентуватися на інтерактивних двосторонніх зв'язках, причому наявність надійного зворотного зв'язку є обов'язковою.

Таким чином, важливим ланцюгом холістичного впливу, на наш погляд, є: загальнодержавний маркетинг – виховання та згуртування українців – економічне зростання на рівні суб'єктів господарювання – інвестування бізнесом додаткових коштів у основний, оборотний і людський капітали – прискорення темпів економічного зростання в Україні – покращання рівня життя українців і формування потужного середнього класу українців-споживачів – збільшення обсягів споживчого попиту – збільшення обсягів інвестиційного попиту – реакція бізнесів через їх економічні механізми маркетингу на збільшення обсягів попиту – подальше збільшення обсягів виробництва (пропорційно у видобувному, обробному і сервісному секторах економіки) як відгук на збільшення обсягів попиту – покращання параметрів якості життя всіх верств суспільства в Україні.

Тільки на рівні загальнодержавного маркетингу можна реалізувати виховну функцію і функцію згуртування нації, що так необхідні для забезпечення розвитку суспільства, в тому числі економічного. В умовах жорсткої конкуренції суб'єкти господарювання переймаються, головним чином, проблемами досягнення комерційного успіху. Навіть поважні компанії іноді порушують етичні принципи реклами, які притаманні для їх корпоративної культури. Парадигма холістичного маркетингу, на наш погляд, вимагає розвитку не тільки комерційного маркетингу компаній, але й некомерційного загальнодержавного маркетингу. Важливим напрямом розвитку комерційного маркетингу вважаємо впровадження й адаптацію до умов українського бізнесу концепції холістичного маркетингу [1].

1. Мальчик М.В., Хоменчук Д.В. Холістичний маркетинг в системі управління виробничим підприємством // Сучасні технології менеджменту: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (7 листопада 2018 р.) / Відп. ред. проф. Л. М. Черчик. – Луцьк, 2018. – С.166-168.

**Малярчук А.В.**, студентка, **Коваль С.І.**, ст. викладач (Національний університет водного господарства та природокористування)

## **РЕКЛАМА ЯК ІНСТРУМЕНТ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Становлення і розвиток ринкових відносин змушують підприємства шукати нові шляхи підвищення рівня своєї конкурентоспроможності. Здійснюючи свою діяльність в умовах стрімкого розвитку нових технологій, суттєвого збільшення ролі інформації у всіх сферах суспільного життя, якісного і кількісного зростання конкурентного середовища, підприємства змушені забезпечувати систему ефективних комунікацій свого бізнесу як із зовнішнім, так і з внутрішнім середовищем. В даному контексті найважливішим інструментом збереження і зміцнення ринкових позицій виробничих структур є здійснення ефективної комунікаційної політики, а також постійне її вдосконалення.

Вибір конкретних видів маркетингових комунікацій, або комунікативних інструментів, таких як реклама, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, персональний продаж, формує комплекс просування і його структуру.

За визначенням американської Асоціації маркетингу, реклама являє собою «будь-яку форму неособистого представлення і просування ідей, товарів і послуг, оплачувану точно встановленим замовником» [1].

Розрізняють два підходи до розуміння терміну «реклама». У вузькому значенні під рекламою розуміється розміщення оголошення (реклами) зазвичай в засобах масової інформації та на зовнішніх щитах. Це платне, односпрямоване звернення виробника, агітує за покупку його товару. Друге, ширше розуміння терміну «реклама» включає будь-яке звернення виробника до свого потенційного споживача і використання ним для цього великого арсеналу таких засобів, як газетні замітки, виставки, комерційні семінари, певне маркування і упаковка товару, внутрішні вітрини і т.д. В теорії маркетингових комунікацій використовуються два терміни: «реклама» (advertising – реклама, рекламування) і «комплекс маркетингових комунікацій». Останній включає в себе, на думку провідних західних фахівців, п'ять складових:

- власне реклама (в засобах масової інформації) ;
- сейлз промоушн (sales promotion – сприяння просуванню);
- паблік рілейшнз (public relations – зв'язки з громадськістю);
- директ-маркетинг (direct marketing – прямий маркетинг);
- супутні матеріали та заходи [2].

Таким чином, реклама постає як складне, багатоаспектне і багатоцільове явище. Цей підхід до сприйняття її значущості знайшов своє відображення і на рекламних ринках України.

Класифікація реклами включає в себе три блоки:

Перший блок побудований з урахуванням трьох критеріїв: по аспекту рекламного впливу, предмету реклами, тобто, що рекламується, і по конкретним цілям, пов'язаним з надходженням і продажем продукту на ринку.

Другий блок повністю побудований на підставі класифікації реклами в залежності від коштів, способів і каналів її розміщення або дії.

І, нарешті, третій блок включає велику кількість критеріїв, що відображають різні аспекти впливу реклами на споживачів.

Завдання реклами – інформувати потенційних споживачів про товари і послуги, їх властивості та умови реалізації, про фірм-виробників. Завдання реклами розкривають зміст цілей, на підставі чого їх можна розділити на три типи:

- комерційні (стимулювання збуту, зростання продажів, збільшення прибутку, прискорення товарообігу, пошук вигідних партнерів);

- некомерційні (здійснення політичних цілей, зміцнення моральних засад, охорона природи, зниження захворюваності, підтримка громадських організацій і релігійних заходів та ін.);

- іміджеві (формування образу товару, фірми, її престижності).

Процес розробки реклами включає в себе, як правило, два етапи. Спочатку приймається рішення про структуру рекламного повідомлення, розробляється центральний тезис (рекламний аргумент), що інформує про найважливіші властивості і особливі відмінності товару, форму його викладу. Затим приступають до формування безпосередньо рекламного матеріалу: створюється текст і стиль, підбираються потрібні слова, колірне оформлення і дизайнерське рішення. Слід також враховувати, що, як правило, реклама вважається ефективною тоді, коли попит на товар зростає.

Для оцінки факторів ефективності реклами використовують такі основні критерії, як: впізнаваність, популярність, здатність згадати рекламу, рівень спонукання, вплив на купівельну поведінку [3].

Отже, реклама – це дуже тонкий ринковий інструмент. В умовах розвиненого ринку, коли присутня висока конкуренція і кожен продавець прагне максимально задовольнити потреби покупця і отримати прибуток, вона може стати вирішальним фактором в конкурентній боротьбі.

1. Кузнєцова З.В. Управління рекламною діяльністю в Україні: організаційно-правовий аспект. Одеса:Наука і техніка, 2005. 172 с. 2. Лук'янець Т.І. Навч. посібник. 2-ге вид., доп. Київ: КНЕУ, 2003. 440 с. 3. Синяєва І.М., Романенкова О.Н., Жильцов Д.А. Реклама і зв'язки з громадськістю : посібник для бакалаврів . Серія: Бакалавр. Поглиблений курс. Москва: Видавництво Юрайт, 2013. 552 с.

**Матвеева С.С.**, студентка, **Опlachko I.O.**, асистент (Національний університет водного господарства та природокористування)

## **PR-ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ ПОЛІТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ**

Однією з ефективних технологій управління на сучасному етапі розвитку суспільства є політичний маркетинг. У процесі реалізації політичного маркетингу застосовують механізми впливу на масову свідомість, формування певної ціннісної системи, до яких належать і PR-технології. За допомогою політичного PR можна залучити нові сегменти виборців та донести до електорату позицію та цінності політика. На практиці PR – це, в першу чергу, можливість підвищення рейтингів та збільшення довіри виборців.

Першим прикладом використання політичного PR в Україні було поєднання пропаганди й чорного PR. Основним завданням була агітація за окремого кандидата чи партію з висвітленням їх сильних сторін та демонстрацією слабких сторін конкурентів. Інструментом PR стали ЗМІ та засоби друкованої агітації, пропагандистські, викривальні й наклепницькі матеріали [1, с. 171].

Таким чином, політичний PR виступає як управлінська технологія в політичній сфері, і його застосування стосується, насамперед, напрямів, пов'язаних із реалізацією політики, спрямованість якої визначає як ідеологічну, так і практичну стратегію політичного маркетингу.

Рівень конкуренції у політичній сфері в Україні є високим, що потребує виділення значних сум коштів на політичний маркетинг. Досить часто політики застосовують «чорні» методи, за рахунок підкупів та антиреклами, тим самим впливаючи на відношення електорату до своїх конкурентів. Згаданий вище чорний PR – це незаконна діяльність передвиборчого штабу, направлена на підвищення рейтингу того чи іншого політика і зниження рейтингу його конкурентів. Так, чорний піар є досить конкретною, суспільно відчутною і, часто, дуже продуктивною технологією. Негативним є той факт, що такий вид PR став моделлю мислення значної частини українських політтехнологів, а також тих іноземних PR-фахівців, які працюють на українському політичному ринку [3].

Основними етапами реалізації PR-технологій у системі політичного маркетингу є: 1) етап збору інформації й постановки проблем; 2) науково-методологічний етап; 3) організаційно-управлінський етап; 4) етап практичної реалізації; етап оцінювання результативності [1, с. 171]. На першому етапі основним завданням політичного PR є збір інформації й моніторинг соціально значущих проблем. Цей етап пов'язаний із застосуванням дослідницьких методів управління соціальними процесами. На другому етапі розробляють загальну стратегію політичної діяльності, виходячи з певної концептуальної моделі соціальної політики, актуальні методи й засоби реалізації практичних маркетингових дій та заходів і обґрунтовують систему критеріїв соціальної ефективності зв'язків з громадськістю. Організаційно-управлінський етап пов'язаний з визначенням суб'єктів політичного маркетингу, координацією їх

діяльності, формуванням системи управління реалізацією соціально-політичних завдань на державному й недержавному рівні, узгодженням матеріально-технічного та фінансового забезпечення реалізації практичних дій. На етапі практичної реалізації основною метою є координація та узгодження дій суб'єктів політичного PR, комунікаційна підтримка маркетингових заходів із застосуванням PR-технологій.

Розглянемо маркетингові інструменти реалізації PR-технологій у системі політичного маркетингу:

– Якісний контент. За допомогою якісного контенту можна показати цінності кандидата, цілі та донести його наміри «правильно», тобто таким чином, щоб продемонструвати можливості задоволення потреб виборців.

– Digital marketing.

– «Дзеркальна технологія». Специфіка застосування цієї технології полягає у відсутності чітких заяв по ключових проблемах, мовчанні та ухилянні від дебатів, зустрічей та інтерв'ю. Якщо кандидат поєднує зовсім різні цільові сегменти, це означає, що багато висловлювань можуть спричинити зменшення кількості виборців, адже різні групи поділяють різні погляди. Саме тому вибране мовчання змушує виборців вірити в те, що кандидат поділяє саме його погляди.

– Спілкування з виборцями, як з друзями. Психолог Ерік Берн у своїй книзі «Ігри, в які грають люди» говорить про три «Я-стани» особистості: Батько, Дорослий та Дитина. Більшість кандидатів формують політичний образ так званих Батька чи Матері і саме з цієї позиції звертаються до електорату, немов до Дитини («Я вас захищатиму, турбуватимусь, забезпечуватиму»). На практиці ефективною формою звернення є звернення з позиції Дитини до дитини.

– Так званий «короткий забіг». Деякі політики починають свою передвиборчу кампанію не вчасно, і саме це призводить до вичерпання ресурсів для формування рейтингу. Важливо розрахувати час для початку реалізації PR-технологій таким чином, щоб на початок виборів бути «на піку».

Таким чином, застосування PR-технологій є важливим елементом сучасного політичного процесу й основним інструментом конкуренції за владні ресурси. Основним аспектом реалізації PR-технологій є відсутність безпосереднього впливу виборців на політика, ефективність їх застосування визначається відповідною реакцією виборців на створений образ, імідж, донесені ідеї [2, с. 15]. Тому напрямами реалізації PR-технологій політичного маркетингу є розробка, реалізація та контроль за програмами, спрямованими на підвищення рівня сприйняття виборцями конкретних соціально-політичних ідей.

1. Березенко В.В. Використання PR-інструментарію у сфері політичної комунікації / В.В. Березенко // Держава та регіони. Сер. : Соціальні комунікації. – 2014. – № 1-2. – С. 169-172. 2. Дзенник С.В. Особливості трактування терміну «Маркетингові комунікації» в політичній сфері / С.В. Дзенник // Держава та регіони. – К.: Серія: Соціальні комунікації. 2010. – № 1. – С. 15-19 3. Макітра Я. Маніпуляція свідомістю [Електронний ресурс] / Я. Макітра. – Режим доступу: <http://pravda.com.ua/news/2006/2/6/38427.html>.

**Оплачко І.О.**, асистент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **MANAGING CONSUMER CHOICE IN THE B2B AND B2C MARKET**

When forming a management system for consumer choice first of all it is important to identify which market for this or that commodity will be offered and given its functional purpose.

Thus, in the market of industrial goods (B2B) it will be necessary to adapt to the unique wishes and requests of industrial enterprises (industrial consumers), taking into account the fact that decisions regarding the purchase in this market will be taken collectively, taking into account the technical characteristics of the goods, the availability of specifications and relevant documentation, through one- or two-stage sales channels. At the same time, the presence and level of after-sales service will play a decisive role in the conclusion of transactions between the supplier and the industrial buyer. The most typical marketing communications in the B2B market will be: personal sales, direct mail, industry magazines, participation in exhibitions.

In the market of end-use goods (B2C), the main factors that will influence the choice of end-user are: the status of goods, consumer preferences and price levels. In this case, it is advisable to form more versatile messages for target groups, to demonstrate the broad possibilities of a particular product. The most effective marketing communications in the B2C market will be the following: advertising on television, radio, newspapers; Public Relations; BTL-promotion activities. Sales channels on the B2C market, usually multi-tier, are completed by retail [1, p. 449].

The feeling of the need for certain goods, the consumer constantly evaluates their usefulness for making informed choices in the conditions of limited resources. With this, the consumer constantly compares the usefulness of the goods that are needed and available to him. Advantage is the level of satisfaction of the consumer from the use / consumption of a product. On this basis, the key factors influencing the choice of the consumer can be divided into objective ones – the impact of which is unambiguous and the same for all, and subjective – the impact of which to choose for different consumers is ambiguous. At the level of the end-user, utility evaluation is often subjective. Firstly, the assessment of the usefulness of the same product for different individuals may vary. Secondly, even at the level of an individual, the assessment of the usefulness of the same product will depend on the circumstances of its use.

However, while making a purchase decision, the consumer identifies for himself the value by which he evaluates the product from a rational point of view. The main groups of factors that generally affect the value of the product and which the consumer uses when choosing are the following:

1. Functional characteristics of the goods. For example, for the goods of industrial enterprises of the cement industry it can be strength, density, elasticity,



functional purpose of cement, the presence of additives. These factors are fairly measurable and easily comparable. Obviously, in other equal terms, the advantage will be given to the product that exceeds the last for these indicators. However, it should be noted that the value of the product of an industrial enterprise will be affected only by those functional characteristics in which the consumer is in need. Even if the product has very useful unique properties, but there is no need for these properties for the consumer, the function of value for it will not increase (for example, the cement grade PC I-500 has the best characteristics of strength and density necessary for the construction of roads, bridges, but for execution internal concrete works is enough cement brand PC 400, the price of which is lower). In addition, on the contrary, a consumer who, at least intuitively familiar with the functional-cost analysis, may have unnecessary qualities may lead to a refusal to purchase, because in their presence, as a rule, need to be paid extra. The obvious task of using reflexive tools for managing consumer choice in this case is the formation of new needs that would automatically increase the attractiveness of the product with a given set of functional characteristics [2].

2. Product quality. Despite the fact that the essence of this factor is known, it is necessary to clearly define what the quality of the product means to the consumer, since the quality of the product for the industrial enterprise and for the consumer can have a completely different assessment. For cement industry, the quality of the product (cement) is determined by the following indicators: durability of goods; bending resistance, water and frost resistance; accuracy and precision of the functions of the product for which it is intended. The consumer who first buys a product at a particular industrial plant can not objectively measure these criteria.

These quality criteria are primary and they are in particular demanded by the consumer, however, if it is not possible to objectively assess these criteria, the quality of the consumer is assessed indirectly. Indicative criteria for this assessment are: the image of the industrial enterprise; reviews of other consumers; the appearance of the product and the packaging (since the level of counterfeit in the cement industry is quite high (according to the study of the Association of cement producers "Ukrcement", conducted in August 2018, out of the 50 selected on the domestic market, 82 % of the bags of cement were falsified, of which 50 % were lacking in weight, 56 % by strength criterion, marking on packaging plays a significant role); the cost of goods – in the representation of most consumers, quality products can not be cheap [3].

Obviously, for different market segments, when choosing a product, consumers can only evaluate objective quality criteria, or only indirect, or their combination. The industrial enterprise to increase the perception of the quality of goods is often much easier and cheaper, using indirect criteria.

3. Cost of production. According to the classical demand law, demand decreases with higher prices. However, it is impossible to say that there is a real feedback between the price and the probability of the consumer choosing this

product, since, as mentioned above, the consumer can indirectly assess the quality of the product at a price. In this context, it is expedient to use the concept of "psychologically comfortable price", which is associated with the consumer with the provision of proper quality of goods with a given set of functional characteristics. If the real value of the goods below psychologically comfortable prices, the consumer has doubts about the quality and the probability of choosing this product is reduced. And, conversely, if the cost is higher than the psychologically comfortable price, then according to the demand law for full goods, the probability of choosing this product also decreases. Thus, the most favorable situation for an industrial enterprise is to ensure that the value of the goods is commensurate with the psychologically comfortable price in this market segment.

4. Aspects of after-sales service (warranty service, logistic service, additional consulting services from the industrial enterprise).

In practice, the availability and level of after-sales service often plays a decisive role in deciding whether or not to purchase a particular product, especially the purchase of industrial goods. After all, for example, when ordering a significant amount of cement, its timely delivery for relatively small financial costs to the customer, is a key factor in the choice of a particular manufacturer.

1. Kumar V., Raheja, G. Business to business (B2B) and business to consumer (B2C) management / V. Kumar, G. Raheja // *International Journal of Computers & Technology*,. – 2012 – №3. – P. 447-451. 2. Malchyk M., Oplachko I., Popko O. Reflexing Tools of Managing Consumer Choice in the Marketing System of Industrial Enterprises / M. Malchyk, I. Oplachko, O. Popko // *Proceedings of the 35th International Business Information Management Association Conference (IBIMA)*. – 2020, Seville, Spain. Retrieved from <https://ibima.org/accepted-paper/reflexing-tools-of-managing-consumer-choice-in-the-marketing-system-of-industrial-enterprises/> (03.05.2020). 3. Ukrcement. The Cement Association of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrcement.com.ua> (01.05.2020).

**Теслюк В.В., Півень А.Г., студенти, Коваль С.І., ст. викладач**  
(Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

Сучасний маркетинг являє собою комплекс заходів щодо аналізу ринку, формування і стимулювання попиту, врахування ринкових факторів на всіх стадія виробничого процесу, раціоналізації, просування товарів по каналах товарообігу до кінцевого споживача, фінансового забезпечення виробництва і обігу, ціноутворення, контролінгу, рекламної і міжнародної діяльності.

Роль маркетингу, його значення і можливості для різних організацій і підприємств різних секторів економіки є відмінними. Заходи, які використовуються в рамках антикризового маркетингу, залежать від конкретної ситуації, розміру підприємства, специфіки його діяльності і можливостей. У той же ж час варто зазначити, що маркетинг допомагає оцінити перспективи ринку і напрями діяльності, знайти шляхи виходу з кризової ситуації з найменшими втратами.

Саме маркетинговий підхід до вирішення основних проблем підприємства в період кризи повинен пом'якшити її негативний вплив, та забезпечити активну комерційну діяльність. Задача маркетингу – виявити як зовнішні, так і внутрішні причини кризової ситуації і запропонувати міри щодо її подолання. В період кризи необхідно застосовувати специфічний маркетинг, суть якого полягає в оперативній зміні маркетингової політики підприємства і всіх інструментів комплексу маркетингу (продукт, ціна, розподіл, просування) залежно від змін зовнішнього і внутрішнього середовищ [1].

Під час стабільного ринку маркетингова політика будь якого підприємства мало змінюється і не вносить якихось суттєвих коректив у діяльність вже налагодженого виробництва. Однак, з появою кризи на зміну звичайній маркетинговій діяльності приходить антикризовий маркетинг. Кризова ситуація є загальною для всіх суб'єктів, зайнятих бізнесом, але тільки те підприємство чи організація, які своєчасно відреагували на зміни, вибудували адекватну стратегію і приступили до її реалізації, отримують ринкову перевагу, що дозволяє не тільки утримати «до кризові позиції», але й покращити їх.

Маркетинговими причинами кризи можуть бути упущення керівництва фірми в будь-якому напрямі маркетингу: вибір цільового ринку, позиціонування товару, прогноз збуту, маркетингова інформація, цінова і товарна політика, оцінка внутрішніх можливостей підприємства, виборі концепції маркетингу та його цілей, якості проведення маркетингових досліджень[2].

Маркетингові антикризові заходи включають заходи, які необхідно виконати підприємству для стабілізації ситуації на ринку і виходу з кризи. Вони можуть бути частиною стратегічного і тактичного плану підприємства по виходу його з кризи чи антикризового бізнес-планування. Пріоритетними в антикризовому маркетингу є стратегії просування товарів на нові ринки, зміцнення положення на старих ринках, диверсифікації.

В антикризовому управлінні маркетингу відводиться наступна роль:

- дослідження, що використовуються в маркетингу, дають можливість відповіді на головне питання підприємців: чи є сенс відкривати підприємство чи продовжити його життєдіяльність, або ж припинити діюче функціонування;

- маркетингові методи дозволяють підприємцю чітко визначити свої можливості на зайнятому ринку і знайти вихід з кризового стану, затративши на це мінімум ресурсів;

- використання маркетингу дає розуміння того, який обрати вид діяльності і в яких масштабах підприємство зможе ним займатися.

Враховуючи вищеперераховане, можна стверджувати, що використання маркетингу у сучасному бізнесі є необхідним, оскільки дає уявлення про майбутні перспективи і можливості бізнесу, а також є інструментом для розвитку. За допомогою антикризового маркетингу можна знайти невикористані можливості ринку для їх реалізації. Вони є присутні на кожному ринку, як недоторканий запас ідей на непередбачені випадки, тобто, їх спеціально притримують до виникнення необхідності в них. За допомогою таких можливостей можна призупинити погіршення ринкового стану, як в цілому, так і необхідного сегменту.

1. Антикризовий маркетинг URL: [https://dis.ru/librar\\_y/654\\_/25312](https://dis.ru/librar_y/654_/25312) (дата звернення: 07.05.2020). 2. Маркетинг: Навч. посібник. М.В. Мальчик та ін. Рівне: НУВГП, 2014. 444 с.

**Шекшуєва Д.І.**, студентка, **Мартинюк О.В.**, к.е.н., доцент  
(Національний університет водного господарства та природокористування,  
м.Рівне)

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ**

В сучасних умовах нестабільного функціонування банківської систем розвитку банків України високу актуальність набувають питання використання інноваційних малобюджетних інструментів комунікаційної політики. Стратегічне значення для життєдіяльності банку мають налагодження постійних комунікацій з реальними і потенційними клієнтами, а також розробка схем інтерактивного супроводження процесу просування банківських продуктів на ринок банківських послуг.

Враховуючи потреби сучасного банку від проведення комунікаційних заходів, які формуються сьогодні з врахуванням клієнтоорієнтованого підходу, основними завданнями комунікаційної політики банку є:

- створення, просування та підтримка бренду банку;
- формування позитивного іміджу банку;
- формування попиту на банківські послуги;
- стимулювання збуту банківських послуг;
- створення довготривалих партнерських відносин з клієнтами;
- інформування клієнтів про банк та його послуги.

В сучасних умовах, враховуючи вищенаведені завдання комунікаційної політики банку, можна сказати, що метою комунікаційної політики банку в системі комплексу маркетингових комунікацій є встановлення тривалих інформаційних зв'язків із клієнтами та суспільством щодо створення і підтримки попиту на банківські послуги, а також їхне просування, забезпечення конкурентних переваг банку на фінансовому ринку. Оскільки маркетингова діяльність банку є циклічним процесом, тобто таким, який не завершується фактом реалізації банківського продукту чи послуги, суттєвим у формуванні комплексу комунікаційних заходів, особливо з поширеним впровадженням клієнтоорієнтованого підходу, є проектування каналів зворотного зв'язку і організація надходжень інформаційних потоків від клієнтів.

На основі критичного аналізу елементів комунікаційної політики банку, на наш погляд, їх необхідно доповнити елементом «Прийняття управлінського рішення» як завершального етапу реалізації комунікаційної політики. Інструменти маркетингових комунікацій банків різняться між собою за спрямованістю, терміном ефекту та впливу на цільові аудиторії, а також за методами взаємодії з клієнтами, однак вони мають поєднуватися і компонуватися банками для досягнення найбільшої ефективності від їх застосування. Відповідно до розглянутих вище інструментів, спрямованості та цілей маркетингових комунікацій, наведемо їх класифікацію: за місцем поширення; за періодичністю проведення; за терміном проведення; за

спрямуванням інформації; за спрямуванням; за цільовим спрямуванням; за платністю проведення; за способом поширення; за методом впливу на цільову аудиторію.

В результаті теоретичних досліджень нами визначено елементи маркетингових комунікацій, зміст яких наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Специфіка складових комунікаційної політики банк

Складові	Вид	Характеристика
Банківська реклама	- реклама банківських продуктів - реклама банку (іміджева або брендова)	Реклама банківських продуктів це представлення та ознайомлення потенційних клієнтів з продуктами банку та їх особливостями. Реклама банку в свою чергу це реклама яка направлена на просування ідей тобто цінності банку його основні принципи у роботі і т.д.
Паблік рилейшнз банку (зв'язки з громадськістю)	- пабліситі - спонсорство - благодійність - особисті зустрічі - річні звіти, газети, журнали - створення теле- та радіо передач - конференції	Після того як клієнт вже ознайомлений с банківськими продуктами та має якісь основні уявлення про банк. Взаєморозуміння між банком та його клієнтам, та закріпленням за позитивного іміджу у суспільстві у якому банк у майбутньому бачить потенційних клієнтів
Прямий маркетинг	- пряме поштове звернення - телемаркетинг - телефон-маркетинг - Інтернет - доставка рекламних буклетів - веб-сайт	Прямий маркетинг в свою чергу це пряме звернення до потенційних клієнтів з обов'язковим зворотнім зв'язком. Багато банків застосовують його у мережі Інтернет що на теперішній день є дуже ефективним.
Особистий продаж	- персональний менеджер (проведення аналізу, встановлення довгострокових відносин з клієнтами, залучення потенційних клієнтів і т.д.)	Особистий продаж це персональний контакт майбутнього клієнта з менеджером банку кінцевою метою особистого продажу є продаж клієнту продукту банку.
Стимулювання збуту	- матеріальне та матеріальне заохочення персоналу - матеріальне та моральне заохочення клієнтів	Стимулювання збуту є також дуже ефективним інструментом у маркетингу це мотивування співробітників банку на покращення показників продажів тощо, що в свою чергу впливає на ефективність банку

Таким чином, для досягнення таких цілей кожна з використовуваних банками концепцій і стратегій в рамках маркетингу комунікацій, повинна бути спрямована на виявлення та найповніше задоволення потреб споживачів, на постійну увагу до їх проблем, забезпечення високої якості обслуговування клієнтів, їх утримання в банку та, як результат, на побудову ефективних взаємовигідних довгострокових відносин з ними. Складові

маркетингової політики комунікацій мають свої особливості, специфічні заходи та прийоми, але всі вони взаємопов'язані і доповнюють одна одну та спрямовані на те, щоб відмінні властивості послуг стали відомі цільовій групі клієнтів, що є умовою ефективної маркетингової стратегії. Тому загальна програма комунікаційної політики є комплексом просування, який поєднує в собі такі засоби, як реклама, PR (зв'язки з громадськістю), прямий маркетинг, особистий (персональний) продаж та стимулювання збуту, які сприяють досягненню маркетингових цілей банку.

Кожний інструмент у комплексі маркетингових комунікацій має високу результативність, якщо застосовується за призначенням з урахуванням особливостей цільової аудиторії та ринкової ситуації. Позитивні і негативні сторони кожного елемента – реклами, публік рилейшнз, прямого маркетингу, персональних продажів, стимулювання збуту – також враховуються з метою формування якнайефективнішої структури комплексу просування або поєднання конкретних елементів комплексу.

## **МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

**Акімова Л.М.**, д-р. наук з держ. упр., професор (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УКРАЇНІ: ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ**

Зважаючи на те, що система національної безпеки становить основу всієї безпеки України, саме економічна безпека займає в ній чільне місце. Вона виконує певні функції, функціонує за певними принципами, є матеріальною основою національної суверенності нашої держави, яка в свою чергу визначає можливості в забезпеченні інших видів безпеки.

У сучасних умовах ринкових перетворень, важливим для будь-якої країни світу є насамперед, забезпечення економічної безпеки країни. Тобто, захист її національних інтересів від посягань з боку інших держав та негативного впливу внутрішніх та зовнішніх чинників. Проблема саме імплементації міжнародного досвіду державного управління забезпечення економічної безпеки держави постає надзвичайно гостро, оскільки в багатьох сферах суспільного життя ми використовуємо досвід країн світу не враховуючи особливості нашої країни [1].

В просторі Європейського Союзу, економічна безпека розглядається та ставиться до позиції об'єднання у світовій економічній системі. Саме ЄС диктує важливість європейської інтеграції з метою досягнення високого рівня конкурентоспроможності в умовах глобалізації. Кінцева мета ЄС забезпечення економічної безпеки в ЄС та формування повністю інтегрованої Європи з однаковим рівнем життя всіх країн учасниць [2].

Слід відмітити те, що основні напрямки, на які спрямовані методи державного регулювання в країнах світу наступні: зниження вразливості економіки від зовнішніх негативних проявів; розроблення відповідної законодавчої бази; створення умов для справедливої конкуренції; забезпечення валютного контролю; стабільність національної валюти; створення сприятливих умов для підприємницької діяльності; захист вітчизняних виробників. Провідні країни світу здійснюють ефективні кроки для мінімізації ризиків у важливих сферах суспільного життя. Ефективність впровадження певних заходів знаходить своє пояснення в тому, що перш ніж щось вирішувати потрібно знати на що саме повинна бути спрямована політика уряду [3]

У контексті посилення соціально-економічного згуртування країн-учасниць ЄС, важлива роль належить Лісабонській стратегії. Відповідно до вищезгаданого документа, основними пріоритетами у напряму зміцнення економічної безпеки країн-членів ЄС та в цілому європейського континенту мають стати: принцип спільного програмування, який використовується в проєктах міжнародного співробітництва, поліпшення інноваційної участі у



напрями зростання конкурентоспроможності економічних регіонів в цілому, розвиток сільських територій та посилення територіальної єдності за рахунок екстенсивного розвитку значної частини регіонів ЄС. Країни – члени ЄС мають значний позитивний досвід реалізації євроінтеграційних стратегій на регіональному рівні. За кордоном самоврядні органи мають багатий арсенал інструментів і важелів економічного, правового та фінансового впливу на відстоювання регіональних інтересів та забезпечення соціально-економічної безпеки територій.

Як засвідчує міжнародний досвід, ключовим елементом системи забезпечення економічної безпеки держави є ефективний механізм визначення загроз національним економічним інтересам, що створюють безпосередню небезпеку національній економічній системі, порушуючи цим самим макроекономічну рівновагу та процес суспільного відтворення.

Основою представлених систем економічної безпеки в різних країнах є нормативно-правова база з регулювання внутрішніх та зовнішньоекономічних операцій, в тому числі стосовно участі іноземного капіталу в національній економіці, а також інституціональне забезпечення захисту національних економічних інтересів в умовах міжнародної інтеграції. Необхідно враховувати, що при формуванні концепції економічної безпеки будь-якої держави вихідним є поняття «загроза», що виступає ключовою категорією в більшості із зарубіжних досліджень у даній сфері економічної науки. Оцінка реальних та потенційних загроз економічній безпеці держави потребує системного моніторингу макроекономічних явищ та аналізу їх впливу на рівень економічної безпеки держави. Каталізатором потенційних загроз економічній безпеці високорозвинених країн є їх висока ресурсна залежність від країн-партнерів, при цьому в сучасних умовах найбільш гострою є проблема енергозалежності. Виходячи з цього різні країни знаходять різні шляхи вирішення даної проблеми: через диверсифікацію джерел сировини, кооперацію країн-імпортерів енергоресурсів, пошук альтернативних джерел енергії, розробку енергоощадних технологій, економію енергоресурсів, створення стратегічних запасів тощо. В будь-якому разі в країнах з високим рівнем розвитку економіки (США, Японія, країни члени Європейського Союзу) склався превентивний підхід до забезпечення економічної безпеки держави, найголовнішим і найскладнішим завданням якого є прогнозування та попередження загроз, а не аналіз її негативних наслідків після порушення стану безпеки, що вже відбулася [4].

За результатами детального аналізу досвіду високорозвинених країн із забезпечення економічної безпеки національної економіки необхідно відзначити, що основні напрями державної політики в сфері економічної безпеки національної економіки мають бути спрямовані на формування умов для мінімізації виникнення загроз, а не використання економічних заходів ситуативного реагування на них [5].

Для того, щоб імплементувати міжнародний досвід державного управління забезпечення економічної безпеки держави в Україні, варто визначити основні загрози та запропонувати шляхи їх вирішення з врахуванням досвіду провідних країн світу. Для того щоб не опинитися в становищі держави без власного незалежного економічного майбутнього, Україні необхідно провести цілеспрямовану роботу щодо виходу з економічної кризи, запобіганню реальних загроз, боротьби з корупцією, кримінальними елементами в економіці. У цьому зв'язку дуже важливо не тільки розуміння сутності економічної безпеки на всіх рівнях (міжнародному, національному, регіональному, особистісному), а й конкретні дії управлінських структур щодо наближення рівня економічної безпеки України до європейського рівня. Безумовно, адаптація будь-якого зарубіжного досвіду до умов України досить трудомістка і являє собою не копіювання всієї системи регулювання, а лише поетапне впровадження окремих елементів, інструментів, методів, програм. Досвід зарубіжних країн слід запозичувати, ґрунтуючись на схожості задач, цілей, пріоритетів національних стратегій. Необхідно враховувати рівень економічного розвитку, розвитку інститутів управління, забезпечення та контролю над безпекою, використовуючи системний підхід та порівняльний аналіз.

Таким чином, можемо зробити наступні висновки: опрацювання міжнародного досвіду державного управління забезпеченням економічної безпеки держави дозволило виокремити їхні спільні (всі країни, що досліджувалися, дбають про мінімізацію ризиків у важливих сферах суспільного життя) та відмінні (не всі держави мають окремі нормативно-правові акти, що регламентують процес державного управління у сфері економічної безпеки) риси, проаналізувати особливості механізму державного управління забезпеченням економічною безпекою Америки, Європи та Азії.

1. Акімова Л. М. Імплементация міжнародного досвіду державного управління забезпеченням економічної безпеки держави в Україні. *Інвестиції: практика та досвід. Серія: Державне управління*: журнал. 2018. № 19. С. 94-98. 2. Акімова Л. М., Лисачок А. В. Основні напрями удосконалення механізму державного управління фінансово-економічною безпекою України. *Становлення публічного адміністрування в Україні* : матеріали ІХ Всеукр. міжвуз. наук.-практ. конф. (Дніпро, 27 квітня 2018 р.). Дніпро, 2018. С. 7-9. 3. Стігліц Дж. Е. *Економіка державного сектора : навч. посібник*. Київ : Основи, 1998. 720 с. 4. Михайловская О. «Європейський парадокс» інноваційного розвитку: уроки для України. *Економіка України*. 2006. № 9. С. 80–85.

**Ващишин О.А.**, аспірант (Національний університет водного господарства та природокористування, м.Рівне)

## **ВПЛИВ СИСТЕМНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ**

Стале економічне зростання в умовах якісних науково-технологічних зрушень, посилення міжнародної взаємодії в інноваційному середовищі, формування геополітичної й гео економічної стратегії розвитку країн-лідерів, які ґрунтуються на реалізації глобальних інноваційних переваг, досягаються у результаті постійної технологічної модернізації національних господарств з масштабним залученням "людського капіталу", зміцненням технологічних мікро- і макророзв'язків з інноваційно активними суб'єктами світової економіки. Водночас окремими країнами реалізуються достатньо ефективні імітаційні моделі інноваційно спрямованого розвитку, хоча багато країн через низку об'єктивних і суб'єктивних причин стали інноваційними аутсайдерами у контексті постіндустріальних критеріїв і параметрів.

Проблемам інноваційного розвитку соціально-економічних систем присвячені дослідження вітчизняних і закордонних учених. У роботах Д.Белла, О.Гоффлера, Н.Кондратьєва, Г.Менша, М.Портера, Д.Робертсона, А.Шпітгофа простежується ідея переваги науково-технічних детермінант у моделях економічного розвитку. Питання формування і розвитку національної інноваційної системи аналізуються у роботах таких вчених як А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кредісов, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, С. Мочерний, А. Румянцев, Є. Савельєв, А.Філіпенко, В.Чужиков та інших.

Інноваційними параметрами глобалізації виступають: питома вага інноваційної продукції, науково-технологічних і інформаційних послуг, комерційного науково-технологічного обміну у світовому ВВП і експорті; частка новітніх, удосконалених та ресурсозберігаючих технологій у загальному їх обсязі; ступінь стандартизації й уніфікації продукції і послуг [1,с.14].

Країни - інноваційні лідери масштабно та ефективно здійснюють інноваційну діяльність, роблять найбільший внесок у світовий інноваційний процес. Індикаторами визначення лідируючих позицій є: кількість зареєстрованих патентів (на країни Західної Європи, США та Японію припадає 85% загальносвітової кількості патентних заявок, що подаються); частка, яку займає країна у світовому ринку інновацій (США – 36, Японія – 20, Німеччина – 16, Росія – 1 і Україна – 0,2%); обсяги високотехнологічної продукції (розвинені країни світу забезпечують 85-90% приросту ВВП за рахунок цієї продукції); обсяг експорту інноваційної і високотехнологічної продукції; ефективність фінансових вкладень у сферу НДДКР; кількість інноваційно активних компаній і підприємств – (США, Японія, Великобританія – 70-82%, Україна – 10,0%); кількість та ефективність інноваційно-виробничих структур (кількість технопарків у США – понад 160, в Україні – 5); питома вага чисельності дослідників у загальносвітовому показнику (США – 18,9%, Японія – 11,9%, країни

Близького Сходу – 1,6%); частка витрат на НДДКР у ВВП і ВВП на душу населення (у США – близько 800 дол., в Японії – близько 700 дол., в Росії – близько 60 дол. й Україні – 8 дол.); частка національних витрат на НДДКР у загальносвітовому показнику (США – 36,2%, Японія – 15,1%, країни Африки – 2,5%). Ці параметри визначають високий рівень і сталий характер національної конкурентоспроможності розвинених країн світу (США, Японія, Німеччина, Франція Великобританія, Фінляндія та ін.) [1, с.78].

Однією з основних особливостей розвитку світового господарства в галузі інновацій за останні роки стало зростання обсягів витрат на дослідження і розробки серед країн з перехідною економікою. Поширення глобалізаційних процесів обумовлює переміщення в них крупними транснаціональними корпораціями як розвинених країн, так і тих, що розвиваються, науково-дослідних лабораторій та інноваційних центрів. Серед основних отримувачів інвестиційних надходжень можна виділити Індію і Китай, які за оцінками експертів [2,с.11] в недалекому майбутньому можуть стати альтернативними центрами сплеску економічного розвитку.

Фінансування інноваційних процесів є одним з найважливіших аспектів розвитку інноваційної діяльності. Світові експерти у галузі інновацій стверджують, що успішній інноваційній економіці необхідно тримати обсяги фінансування науки та науково-дослідних робіт на рівні не менше 2% ВВП. Аналіз питомої ваги витрат на фінансування досліджень і розробок у відсотку до ВВП провідних країн світу дає можливість визначити тенденцію зростання частки ВВП, що направляється на фінансування НДДКР, розвинених країн світу [3].

Вирішальний вплив на пришвидшення інноваційних процесів в умовах глобалізації здійснюють міжнародно-інтеграційні чинники (глобальна конкуренція; міжнародна кооперація на різних рівнях; міжнародне регулювання; включення у світовий інноваційний процес; трансфер технологій), що обумовлено об'єктивно інтернаціональною природою інноваційного процесу.

1. Key figures Report 2009-2010. Science, Technologies and Competitiveness// European Commission. - 2011. - P.169
- 2.R&D and Innovation System in Asia. Science and Technologies Policy Division// OECD. - 2017. - P.17
3. UNCTAD, World Investment Report 2018. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development // United Nations. New Yourk and Geneva. - 2018. - P.27

**Жемба А.Й.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне), **Шергіна Л.А.**, к.е.н.,

## **МІЖНАРОДНІ ВАЖЕЛІ ГАРМОНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В УМОВАХ КЛІМАТИЧНИХ ЗМІН**

Цілі розвитку міжнародної співпраці, які постають сьогодні перед державою не можуть сприйматися без екологоорієнтованих зрушень в міжнародних відносинах. У зв'язку з різноманіттям економічних відносин проблеми природокористування є винятково складними і мають комплексний характер як з точки зору теоретичних рішень, так і практичної їх реалізації в законодавчо-нормативній площині. Суттєві зміни в політиці Європейського Союзу, світова економічна криза, інші процеси глобалізації призводять до розгортання загальносвітових процесів, які впливають на зростання конкуренції щодо доступу до усіх видів ресурсів, у першу чергу енергетичних. Серед основних напрямів розвитку екологічної політики України в форматі міжнародних ініціатив необхідно виокремити гармонізацію національного природоохоронного законодавства, вимог і стандартів екологічної безпеки господарської діяльності та забезпечення всебічної адаптації їх до європейських вимог.

Метою статті є розкриття основ забезпечення екологобалансованої міжнародної співпраці, спрямованої на створення рівноправних умов господарювання на засадах сталого розвитку і широкомасштабного впровадження загальноприйнятих міжнародних важелів гармонізації регіонального природокористування.

Міжнародна співпраця в сфері природокористування являє собою стратегію зростання на довгостроковий період. В сучасних умовах збільшення інтенсивності викидів парникових газів може призвести до затримок у розвитку людства через скорочення продуктивності сільського господарства, зростання «водного» голоду, небезпеки затоплення прибережних територій та екстремальних метеорологічних явищ, підвищення загрози для здоров'я людей. Пороговий рівень небезпечних кліматичних змін згідно рекомендацій Рамкової Конвенції ООН про зміну клімату (РКЗКООН) становить 2<sup>0</sup> цельюю, за його межею майбутні ризики катастрофічних змін клімату різко зростатимуть.

Розглянемо більш детально ситуацію, яка склалася на Україні. Залежно від української політики щодо торгівлі квотами та ефективності інвестування у заходи адаптації України до змін клімату експертні оцінки показують, що в наступні 10-15 років економіка країни стане заручником значної нестабільності у наступні 50 років, або з'явиться можливість перейти до стійкішого шляху розвитку.

У той же час попередні взаємовідносини України і Японії довели про здатність різних країн адаптуватися до наслідків змін клімату, яка значно мірою визначається економічними умовами. Тому ймовірним є поглиблення

розриву між передовими і слаборозвиненими економіками світу. Наприклад, підвищення глобальної температури на 2-3°C спричинить постійні економічні втрати на рівні 0-3% від загальносвітового виробництва. При потеплінні на 5-6°C втрати можуть досягати 5-10% світового ВВП [1,с.4].

Спираючись на аналіз інформації додатку 1 Кіотського протоколу РКЗКООН Україна зобов'язалася стабілізувати обсяг викидів не більше 11,5 тонн на душу населення. Враховуючи, що Україна входить до групи 17 країн-найбільших забруднювачів атмосферного повітря, є загроза невиконання зобов'язань Кіотського протоколу через надто повільні темпи інноваційного оновлення технологій в енергетиці, промисловості, на транспорті та житлово-комунальному господарстві. У той же час можна спостерігати таку ситуацію по країнах: США-20,6 тонн; Казахстан 13,3 тонн; середній показник по світу збільшився до 4,5 тонн [3].

Вищезазначене свідчить про необхідність зменшення викидів парникових газів українською стороною, тим паче з огляду на перспективу подальшої торгівлі квотами на викиди.

Подолання цих бар'єрів можливе лише за умов достатнього фінансування та залучення зовнішніх інвестицій для енергоефективних проєктів; усунення інституційних перепон; скорочення адміністративних та операційних витрат в промисловості; впровадження більш екологічнобезпечних технологій на виробництві; формування ідеології чистого виробництва та пропаганда передового досвіду.

На сьогодні Україною підписано більш ніж 40 двосторонніх міжурядових угод в галузі охорони навколишнього середовища (14 з яких — міжвідомчі) з такими країнами, як США, Канада, Нідерланди, Данія, Німеччина, Велика Британія, Швейцарія, Молдова, Білорусь, Угорщина, Польща, Болгарія, Словаччина, Румунія, Грузія, Естонія тощо. Аналіз ефективності реалізації таких угод відсутній.

Головними напрямками багатосторонньої співпраці є [2, с.28]:

- охорона біологічного різноманіття;
- охорона транскордонних водотоків та міжнародних озер;
- оцінка впливу на довкілля у транскордонному контексті;
- охорона озонового шару;
- захист атмосферного повітря;
- поводження з відходами;
- захист Чорного моря від забруднення.

Співробітництво з такими країнами, як Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, Молдова, Росія, Білорусь, з якими Україна має спільні кордони, спрямоване на:

- взаємне оперативне інформування про загрозу значного транскордонного забруднення території однієї зі сторін;
- інформаційний обмін у сфері охорони навколишнього середовища;
- збереження біологічного та ландшафтного різноманіття;

- зменшення забруднення повітря, ґрунтів та водних ресурсів;
- створення загальноєвропейської екологічної мережі тощо.

З країнами, з якими Україна має морські кордони, а саме з Грузією, Туреччиною, Болгарією, Румунією в рамках двосторонніх угод передбачена співпраця, спрямована на управління та охорону водних ресурсів, в тому числі в акваторії Чорного та Азовського морів.

Членство України у природоохоронних Конвенціях, виконання нею зобов'язань, що випливають із підписаних Україною Конвенцій та Угод в галузі охорони довкілля та раціонального використання природних ресурсів, посилюють політичну вагу країни та її авторитет у світі. Україна є Стороною понад 43 глобальних та регіональних природоохоронних конвенцій та угод, активним учасником переговорного процесу щодо підготовки нової міжнародної угоди, яка прийде на зміну Кіотському протоколу до Рамкової конвенції про зміну клімату.

Міжнародний характер екологічних проблем виявив нові питання, які торкаються міжнародних відносин. Перш за все, це розробка міжнародного управління і глобального моніторингу навколишнього середовища, включаючи використання космічних засобів, питання екологічної безпеки і її результати для послаблення міжнародної напруженості і подолання конфліктів, а також для забезпечення національної, регіональної і глобальної безпеки. Виникла необхідність вироблення ефективних, заснованих на рівноправності міжнародних процедур і механізмів, які забезпечували б раціональне використання ресурсів планети як загальнолюдського надбання.

Міжнародне екологічне співробітництво вирішує два взаємопов'язані важливі завдання, а саме: зменшення екологічної безпеки і зняття міжнародної напруженості у світі. Велику роль в цьому процесі відіграють економічні заходи природокористування та формування дієвої екологічної політики на транскордонному рівні.

1. Європейський вибір. Концептуальні напрями стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002 - 2011 роки // Урядовий кур'єр. - 2002. № 24. - С. 3 - 9. 2. Жемба А.Й. Ресурсний менеджмент як передумова формування інвестиційної стратегії регіону / А.Й. Жемба, К.О. Костецька// Економічні науки Серія «Економічна теорія та економічна історія»: зб.наук.праць. – Луцьк, 2010. - № 7 (28). – Ч. 2. – С. 25-31. 3.Програма ООН по довкіллю. Глобальна екологічна перспектива (GEO — 3). [Електронний ресурс]. – Адреса доступу до сторінки - [http://www.unep.org/geo/geo\\_3/russian/overview/index.htm](http://www.unep.org/geo/geo_3/russian/overview/index.htm)

**Зеленюк Н.С.**, студентка, **Ящук Н.О.**, студентка, **Качан О.І.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## ОСОБЛИВОСТІ РАМКОВОЇ ПРОГРАМИ ЄС З ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ІННОВАЦІЙ «ГОРИЗОНТ 2020»

«Горизонт 2020» - найбільша в історії Європейського Союзу програма, спрямована на фінансування досліджень та інновацій, із загальним бюджетом близько 80 млрд. євро, розрахованим на сім років (з 2014 по 2020 роки). Програма «Горизонт 2020» покликана сприяти збільшенню числа передових технологій, відкриттів і перспективних розробок шляхом просування ідей з наукових лабораторій до ринку. Заснована на трьох ключових пріоритетах - передовій науці, лідерстві у промисловості та суспільних викликах - програма надає підтримку широкому спектру діяльності, від наукових досліджень до демонстраційних проєктів та інновацій, готових до виходу на ринок.

Горизонт 2020 об'єднує Рамкову програму з досліджень та інноваційного розвитку (РП), Рамкову програму конкурентоспроможності та інновацій (CIP) та Європейський інститут інновацій та технологій (EIT).

Спочатку Європейською комісією був оголошений бюджет програми в 87 мільярдів євро, однак при перегляді бюджету ЄС ця сума була зменшена до 70,2 млрд євро. Приймаючи до уваги зростання інфляції, Єврокомісія запустила «Горизонт 2020» в 2014 році, в 2011 році бюджет восьмої рамкової програми був оцінений в 80 млрд євро. Крім того, для підтримки відстаючих економік і регіонів Європейського союзу близько 86 млрд євро надається фондами європейської програми вирівнювання.

Програма сконцентрована на досягненні трьох головних завдань:

- . - Зробити Європу привабливим місцем для першокласних науковців;
- . - Сприяти розвитку інноваційності та конкурентоспроможності європейської промисловості і бізнесу;
- . - За допомогою науки вирішувати найбільш гострі питання сучасного європейського суспільства.

Для забезпечення максимальної результативності програми «Горизонт 2020» її фінансування зосереджено на трьох основних розділах: передова наука, лідерство у промисловості та суспільні виклики.

Передова наука лежить в основі економічного процвітання і благополуччя. Програма «Горизонт 2020» стимулює проведення наукових досліджень найвищого рівня, залучення талановитих і обдарованих особистостей та створення для вчених як у Європі, так і за її межами сприятливого середовища для зміцнення співпраці та обміну ідеями. Програма покликана сприяти підвищенню конкурентоспроможності інноваційних підприємств, створенню нових робочих місць та зростанню якості життя і добробуту. Розділ «Передова наука» включає в себе чотири схеми фінансування: Європейська дослідницька рада; Програма імені Марії Склодовської-Кюрі; Новітні та майбутні технології; Дослідницька інфраструктура.

Перспективні і стратегічні технології відіграють найважливішу роль у розвитку промисловості та економіки в цілому. Новітні технології виробництва, вдосконалені матеріали, біо- та нанотехнології лежать в основі продукції, яка змінює процес формування галузі: смартфони, високоефективні батареї, легкові



автомобілі, наномедицина, інтелектуальна тканина та багато іншого. Однак одного державного фінансування недостатньо: необхідно стимулювати бізнес до збільшення обсягів інвестування в дослідження, приділяючи особливу увагу тим напрямкам, в яких можливий розвиток інновацій. Це, у свою чергу, призведе до створення нових робочих місць і надасть нові можливості освоєння ринку.

Підхід, заснований на вирішенні конкретних суспільних проблем, вимагає об'єднання ресурсів і компетенцій у різних галузях знань, технологіях і дисциплінах, включаючи суспільні та гуманітарні науки. Подібна діяльність характеризується різноманіттям - від проведення досліджень до виведення на ринок нового продукту - з акцентом на заходи, безпосередньо пов'язані з інноваціями, зокрема такі як створення пілотних і демонстраційних зразків, перевірка на випробувальних стендах, а також підтримка державних закупівель та ринкового попиту. Європейським Союзом було визначено сім пріоритетних напрямів, в яких інвестиції в дослідження та інновації можуть принести реальну користь громадянам.

У 2015 році Україна стала асоційованим членом Рамкової програми Європейського Союзу з досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Дане членство надало українським учасникам рівноправний статус з їхніми європейськими партнерами, а також відкрило можливості впливу на формування змісту Програми.

Українські установи, організації з кожним роком беруть все активнішу участь у програмі «Горизонт 2020». Починаючи з 2014 року і дотепер (станом на кінець січня 2019 року) українські учасники отримали 171 грант на суму 29 690 000 євро. Загальна кількість участей українських організацій – 238. Загалом українські учасники координували 22 проекти, 4 з них наразі ще реалізуються.

Найбільше фінансування було залучено:

.Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» – 1,84 млн євро;

.ННЦ «Харківський фізико-технічний інститут» – 1,26 млн євро;

.ТОВ «Політеда Клауд» – 1,22 млн євро.

Найбільша кількість проектів:

.Київський національний університет ім. Т. Шевченка – 7;

.Спілка геологів України – 7;

.Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» – 6.

Статистика участей:

•52,2% (87 участей, 15,51 млн євро) – середні та малі підприємства;

•22,6% (59 участей, 6,7 млн євро) – наукові установи;

•17,4% (49 участей, 5,15 млн євро) – ЗВО;

•3,7% (21 участь, 1.1 млн євро) – органи виконавчої влади.

Що два роки Європейська Комісія готує і публікує Робочі Програми для кожного окремого напрямку. 27 жовтня 2017 року Європейська Комісія представила нову Робочу програму «Горизонт 2020», що охоплює 2018, 2019 та 2020 бюджетні роки і передбачає фінансування на рівні близько 30 мільярдів євро.

«Горизонт 2020» є відкритою програмою, участь в якій може взяти організація практично з будь-якої держави. Однак учасники Рамкової програми ЄС діляться на три типи:

- країни-члени Європейського Союзу (EU MSs);
- асоційовані учасники (АС): Албанія, Ізраїль, Ісландія, Ліхтенштейн, Македонія, Чорногорія, Норвегія, Сербія, Туреччина, Швейцарія, Боснія і Герцеговина, Фарерські острови, Молдова, Україна, Грузія;
- треті країни - держави, що не входять до складу EU MSs і АС.

Організації-учасники можуть входити в консорціуми, але фінансування для своїх проєктів повинні шукати самі. Незважаючи на це, фінансування проєктів організацій з третіх країн передбачається в деяких випадках: фінансування зазначено в тексті оголошеного конкурсу, фінансування надається в рамках двосторонньої угоди про науково-технічне співробітництво або згідно будь-якого іншого документу, підписаного ЄС і третьою країною, Єврокомісія розцінює участь організації необхідним для виконання проєкту, що фінансується в рамках «Горизонт2020».

Призи за горизонт - це призи за виклик (також відомі як «заохочувальні призи»), які пропонують грошову винагороду тому, хто може найбільш ефективно вирішити певну задачу. Вони виступають як стимул до інновацій, встановлюючи мету, але не те, як мета повинна бути отримана. Як приклад діяльності організації можна навести можливість отримання премії від їх актуальності. Зокрема тема премії «Горизонт» для соціальних інновацій була визначена шляхом публічної консультації, в якій 32% голосів підтримали тему старіння населення. Успішні інновації, отримані в результаті попередніх премій «Горизонт», включають проєкт QUARITE, який розробив метод аналізу та відстеження причин смерті матері в лікарнях Сенегалу та Малі, а потім застосував ці знання для запобігання більшій кількості смертей. За допомогою цього рішення смерть матері зменшилась у лікарнях загалом на 15% у двох країнах з низьким рівнем доходу. Інші інновації від Horizon Prize включають нові, більш точні методи прогнозування потоку електроенергії через мережу, а також сканери їжі, які є мобільними рішеннями, що дозволяють користувачам вимірювати та аналізувати споживання їжі.

1. Національний портал програми «Горизонт 2020» URL: <http://h2020.com.ua/uk/>
2. Офіційний сайт проєкту «RI-LINKS2UA»: URL: <https://ri-links2ua.eu/>
3. Сторінка «Горизонт 2020» на офіційному сайті Європейської Комісії URL: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/>
4. Портал учасників Рамкових програм ЄС з досліджень та інновацій URL: [CORDIS https://cordis.europa.eu/en](https://cordis.europa.eu/en)
5. Угода про участь України у Програмі «Горизонт 2020» URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_018](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_018)
6. Офіційний сайт національного контактного пункту (НКП) Рамкової програми ЄС Горизонт 2020 «Євратом» в Україні URL: <https://uaineuratom.kipt.kharkov.ua/>

**Кадиров Ю., студент, Срібна Є.В., к.е.н., старший викладач**  
(Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ТЕХНОПОЛІС ЯК МИСТЕЦТВО НАЦІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ**

21 століття відзначилось глобальними перетвореннями всіх суспільних сфер, від екології до інформатики. Проте масове виробництво товарів залишається по своєму факту незмінними – промисловим. Історія відзначає закономірність розвитку промисловості за рахунок впровадження наукових знань, ідей та концепцій, що привело до появи наукоємких промислових виробництв (хімічна промисловість, автоматизація, електронна промисловість тощо). В подальшому роль наукових розробок посилюється і швидко впроваджується у виробництво, що спричинило появу окремих територіальних зон виробництва, які були названі – технопарками.

В історичному ракурсі, перші технопарки з'являються у період 1950-х років у США, Японії та Радянському Союзі. Відповідно через десять років їх діяльність надзвичайно активізувалась, що спонукало появу нових галузей і стало своєрідним інструментом розвитку науково-технічного прогресу. Таким чином, згідно визначення міжнародної асоціації технологічних парків, технопарк – це специфічна організація, яка здійснює процес управління спеціалістів з метою збільшення благополуччя місцевої спільноти через просування і реалізацію інноваційної культури, а також співпраці інноваційного бізнесу та наукових організацій. Іншими словами, технопарки стимулюють та здійснюють управління потоками знаннями та технологіями між університетами, науково-дослідними інститутами та ринками.

Згідно інфраструктурного розуміння, технопарк – це високоякісна науково-виробнича зона, яка дозволяє реалізувати проривні наукові ідеї в промисловості. Відповідно в кожній країні пояснення таких зон дається наступними категоріями: для США – це дослідний парк; для Великобританії – науковий парк; для Росії – градопарк; для Японії – технополіс; для арабських країн – економічні зони; в інших країнах - наукові інкубатори, технологічні ареали, науково-дослідні парки. Відповідно основою цих формувань є наявність інфраструктури, наукова обґрунтованість технологій та оперативна система управління. Таким чином, ці складові формують 3D модель сучасного науково-ємкого виробництва

Вищим розвитком технопарків стають технополіси. Так, американські вчені технополіс пояснюють як місто, в якому критична маса освіти та культури, науки і техніки, науково-ємкого бізнесу і венчурного капіталу породжує ланцюгову реакцію наукової та ділової активності міжнародного, глобального масштабу.

Ідея технополісу була вперше висунута та реалізована в Японії у 1982 р., коли був затверджений та почав реалізовуватись національний проєкт «Технополіс». Згідно даного проєкту, в Японії було обрано 19

територіальних зон, які рівномірно покривали чотири базових острова країни. Проте основою цього технополісу став наукове місто Цукуба, де розміщено 30 із 98 провідних державних лабораторій Японії [1]. Пріоритетом японської програми стала не комерціалізація наукових досліджень, а проведення фундаментальних досліджень з метою інтелектуалізації всього господарського комплексу країни. Така система концептуального управління економікою країни забезпечила вражаючі результати. Так, за двадцять років дії даної національної програми, було створено та реалізовано більше половини всіх японських інновацій, при цьому відбулася чітка спеціалізація по дослідженням та створенням технологій. Відповідно Японія вперше вказала модель майбутнього суспільства, тим самим забезпечила її державне регулювання. При цьому структура фінансування технополісів в країні досить різноманітна – 30% державне фінансування, 30% - муніципальне; 30% - фінансування приватними особами та корпораціями; 10% - закордонними інвесторами.

Сучасні затрати на створення технопарків досить різноманітні, залежать від спеціалізаційної орієнтації ризику, розміру та статусу країни. Наприклад, у США створення сучасного технопарку обходиться близько 10-12 млн. дол. США; у Великобританії – 800 тис. дол. США; у Польщі – 200-300 тис. дол. США; у Росії – від 60 тис. дол. США. до 25 млн. дол. США [2].

Загалом технополіс дає можливість концентрації науки, знань, найбільш інноваційних проривних технологій, а також соціальних сил, які концентрують та індукують далекоперспективний розвиток людства. Відповідно ці соціальні сили не дозволяють розкратити національний бюджет, а концентрувати його витрати на перспективу розвитку територій, її регіонів та держави загалом. У світі прослідковується закономірність щодо формування та концентрації технополісів – чим вищий економічний розвиток країни, тим більше формується цих точок росту і вони формують єдиний національний кластер Крім того, Кенічі Омае вводить поняття «регіон економіка» [3], тобто це одиниця виробництва та споживання, де населення знаходиться в діапазоні від 5 до 20 млн. осіб або це обмежений територіальний комплекс, який забезпечує науково-технологічний прорив. Такий комплекс структурно пов'язаний з відповідними комплексами інших країн. Менше 5 млн. осіб неможливе, адже не може бути реалізований принцип промислового виробництва, тому що неможливе забезпечення попиту. Більше 20 млн. забезпечує потенційне джерело зростання бідності. Таким чином, відбувається науково-технологічна глобалізація сучасного виробництва. Проте дана тенденція в загальному позитиві може заклати і досить суттєві негативні наслідки. Адже у світовому масштабі сформується єдиний кластер світового технополісу, в якому виграш тільки для сформованих технополісів. При цьому національні економіки втратять базовий потенціал та функціональну призначеність. Інша частина національних територій стане звичайним додатком технополісів, або ж його ресурсним джерелом, що в кінцевому підсумку приведе до загострення

соціальних протиріч, які призведуть з одного боку, до бажання всіх територій ввійти у склад технополісу, з іншого боку, керівництво технополісу буде «відгороджуватись» від такого напливу. Прояви таких протиріч спостерігаються уже в Китаї, де відбувається недопущення сільських жителів переселятися у фінансово-промислові центри, а також виселення 140 млн. осіб з міст у сільську місцевість. Тому на рівні держави виникає управлінська проблема розвитку національної економіки. Адже технополіси виходять з під контролю державного управління і перетворюються в наднаціональні управлінські структури. Це прослідковується навіть в Україні, коли в 2012 році був розроблений проєкт «Технополіс П'ятихатки» на базі Центру ядерної фізики ННЦ «Харківський фізико-технічний інститут». Проте відзначені нами вище тенденції спричинили нереалізацію даного проєкту в Україні та відхилення прийняття відповідного закону.

Таким чином, технополіси є безумовною умовою технологічного та економічного виграшу регіонів та країни в цілому. Крім того, вирішуючи одні соціально-економічні умови, вони формують інші соціально-небезпечні явища та процеси. Тому мистецтво державного управління повинно чітко та однозначно розуміти та окреслювати розвиток даного процесу. Тобто, формувати технополіси більш-менш рівномірно по території держави. Адже в іншому випадку, технополіси будуть розміщуватись в зонах доступності іноземного впливу і природно асимілюватись в економіку сусідньої країни, тим самим знищуючи економічний потенціал національної економіки.

Єдиним виходом з економічної кризи для країни є формування мережі технополісів, які рівномірно покриють територію країни, що дозволить в кінцевому підсумку покращити рівень добробуту населення, а також включити в інформаційно-виробничі процеси значну кількість працездатного населення.

1. Sheridan Tatsuno. The Technopolis Strategy: Japan, High Technology, and the Control of the Twenty-First Century Hardcover, 1986. - 344 с.

The official website World Technopolis Assocaiation [http://www.wtinet.org/ds1\\_2\\_1.htm](http://www.wtinet.org/ds1_2_1.htm)  
2. Ohmae K. The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies. N.Y. : Free Press, 1995

**Микитюк Д.В.,** студентка, **Новицька С.О.,** студентка, **Жемба А.Й.,** к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м.Рівне)

**ІННОВАЦІЙНІ ОРІЄНТИРИ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ**

В 21 столітті стратегія ЄС у галузі науки, технологій та інновацій позиціонується серед головних цілей ЄС. Пріоритетними напрямками стають розвиток людських ресурсів, поліпшення стану довкілля, а технологічні нововведення мають соціальну спрямованість. Європейський Союз є головним економічним і цивілізаційним центром сучасного світу. Процес інтеграції дозволив об'єднати 28 країн Європи в єдиний господарський і інноваційний комплекс, проводити на наднаціональному рівні наукові конгреси та симпозіуми з метою спільного вирішення глобальних проблем людства.

Метою дослідження є визначення інноваційних орієнтирів співробітництва України з ЄС, аналіз передумов і наслідків підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в сфері науки і технологій.

Наслідками такого співробітництва у науково-технологічній сфері для України можуть бути наступні: [1]

- розширення співпраці з ЄС у питаннях модернізації вітчизняної системи науки та наближення її до стандартів ЄС має забезпечити сприятливі умови для комерціалізації прикладних наукових досліджень і, таким чином, створити важливі передумови для посилення конкурентоспроможності національних компаній на світовому ринку та створення нових високотехнологічних галузей економіки в країні;

- модернізація національної системи наукових досліджень на основі стандартів ЄС дозволить покращити якість підготовки науковців і спеціалістів та розширити можливості для реалізації спільних проєктів з європейськими країнами, що, у свою чергу, підвищить рівень кваліфікації, знань та досвіду вітчизняних науковців;

- сприяння реформуванню національної системи науки, яка на сьогодні вже не відповідає сучасним вимогам. Така співпраця має дати поштовх до створення адекватної державної політики в Україні у сфері науки та прикладних наукових досліджень шляхом обміну досвідом із країнами членами ЄС, запровадження нових моделей роботи й співпраці наукових установ із освітніми установами та бізнесом [1].

Серед цілей Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є врахування діючих рамок співпраці, які встановлені Угодою про співробітництво у сфері науки і технологій між Україною та Європейським Співтовариством. Головними завданнями співробітництва між Україною та ЄС є стабілізація науково-технічного потенціалу та сприяння розв'язанню проблем, що становлять взаємний інтерес, таких як питання в галузі енергетики, нерозповсюдження озброєння, поліпшення охорони здоров'я, забезпечення екологічної та ядерної безпеки. В основі стабілізації потенціалу науково дослідницької сфери лежить партнерство й активізація обмінів із науковими закладами ЄС, насамперед, за допомогою інструментів INTAS (Міжнародна асоціація сприяння співробітництву із вченими держав колишнього Радянського Союзу), а також конверсія досліджень, пов'язаних зі зброєю

допомогою спеціалізованого центру УНТЦ (Український науково-технічний центр у Києві).

Розвиток науково-дослідної та технологічної сфери дає можливість країнам нарощувати економічний потенціал, зміцнювати конкурентоспроможність, створювати нові робочі місця, підвищуючи добробут і якість життя громадян. У цьому контексті реалізація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у науково-технологічній сфері в Україні передбачає подальше зростання інвестицій у національну науково-дослідну сферу, підвищення її конкурентоспроможності і містить широкий інструментарій для розширення міжнародної співпраці [2].

Євратом має на меті продовжувати ядерні науково-дослідні та навчальні заходи з акцентом на постійне вдосконалення ядерної безпеки, безпеки та радіаційного захисту, зокрема, сприяти довгостроковій декарбонізації енергетичної системи безпечним, ефективним та безпечним способом. Сприяючи досягненню цих цілей, програма Євратом сприятиме покращенню результатів у рамках трьох пріоритетів програми «Горизонт 2020»: відмінна наука, лідерство в галузі промисловості та суспільні виклики.

Програма LIFE є фінансовим інструментом ЄС з підтримки охорони природи і кліматичних проєктів, дій направлених на захист навколишнього середовища на всій території ЄС.

Для виконання Угоди про асоціацію слід кардинально змінити структурні характеристики вітчизняної економіки, і, що має особливо важливе значення, підвищити рівень розвитку високих технологій, забезпечити прискорений розвиток науко-та технологоемних галузей, що здатні до ефективної конкуренції. Особливого значення в даному контексті мають пропозиції адаптації успішного досвіду країн Євросоюзу для України.

1. Економічна складова Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення і державного управління / Під ред. І.Бураковського та В.Мовчан. // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій – К. 2014.–с. 106-108
2. Innovation Union, A pocket guide on a Europe 2020 initiative, European Commission, 2018. [Електронний ресурс]. – URL: <https://ec.europa.eu/eip/agriculture/en/publications/innovation - union - pocket - guide - europe -2020>

**Мохамед Абдулла Мохамед Сокні**, студент, **Срібна Є.В.**, к.е.н., старший викладач (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

**ПРІОРИТЕТ ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ НАД ДЕРЖАВНИМ НА ПРИКЛАДІ ЛІВІЇ**

Прошло десятиліття після вторгнення повітряного військового блоку НАТО в Лівію, що закінчилося військовим переворотом та вбивством Муаммара Каддафі, засновника Соціалістичної Джамахарії. У вітчизняній науковій літературі проблема державного управління з позиції глобалістичного нагнітання світової демократії не розглядалась. Більш глибоко політичну концепцію М. Каддафі та концептуальні основи «нового» суспільства досліджували російські науковці, зокрема А. Рясов, С.Захаров, А. Козирев. Серед зарубіжних науковців слід вказати на праці М. Фуада, М.Біанко, Ж. Бермана, М.Аюба. Проте співвідношення системи державного управління та глобального контролю на даний період не розглядається, а сприймається як постулат – розвиток демократії.

Відтак в Лівії М. Каддафі була створена нова форма правління та устрою – Джамахарія, яка була визначена як новітня та прогресивна система арабського соціалізму. При цьому зовнішньополітичним аспектом державного управління стала ідея політичного об'єднання арабів та боротьба проти світового імперіалізму. В ідеологічному плані систему державного управління М. Каддафі обґрунтував у своїй праці «Зелена книга» у період 1976-1979 рр. Фактично М. Каддафі обґрунтував ідеологію державного управління новітнього державного арабського устрою, основою якого повинен бути так званий справедливий порядок або природний закон суспільства: «Подлинным Законом общества является либо обычай, либо религия. Всякая попытка установить Закон общества, минуя эти исходные отправные моменты, неправомерна и нелогична. Конституция не является Законом общества. Конституция – это основной, установленный человеком закон» [1]. При цьому відзначає, що релігія є невід'ємним інструментом утвердження природного закону: «Законы, не базирующиеся на религии и обычае, специально создаются человеком против человека и в силу этого неправомерны, поскольку они не основываются на естественном источнике – обычае и религии» [1].

В 1979 році М. Каддафі розпочав перебудовувати всю модель державного управління країни. В Лівії змінились уряд та парламент, їх замінили народні комітети та народні конгреси, тобто влада на місцях та Всезагальний народний конгрес (Парламент, Вищий народний комітет). Армія була змінена на народну міліцію.

Реформування М. Каддафі стосувались також і економіки. Розпочались масові перетворення державних та підприємств в народні компанії. Казна країни витрачала великі кошти на створення нових промислових підприємств, при цьому їх окупність була досить сумнівна. Крім того, виділялись кошти згідно планів М. Каддафі до 50% національного доходу на соціальні проекти. Все це покривали доходи від нафтогазового сектору, що не зазнав реформування. В цей період зміна державного управління призвела до засилля чиновників та формування тотального управління, що проявилось у різкому зростанні рівня корупції.



Друга половина 1980-х рр. вказала на абсурдність даної моделі державного управління. Відповідно падіння світових цін на вуглеводи призвело до того, що М. Каддафі змушений задіяти лібералізацію економіки. Проте в 1986 р. та 1988 р. Лівія попала під дію міжнародних санкцій, що призвело до зниження рівня добробуту населення. Відповідно ідея нового державного управління цілком і повністю провалилась, що змусило лідера Лівії змінити основи зовнішньої політики країни. Тому на початку 2000 рр. з Лівії зняли санкції, а нафтовий бум забезпечив збільшення надходжень валюти. Відтак в країні почали реалізуватись масштабні соціальні проекти, що призвели до різкого зростання добробуту країни. Це стало можливим за рахунок націоналізації нафтопереробної промисловості. Вже на період 2010 р. ВВП на душу населення склало 9,15 тис. дол. США. 95 % експортних доходів Лівії – це експорт нафти та газу. Ці доходи забезпечили досить високу захищеність населення, що в кінцевому підсумку призвело до його чисельного зростання в 3 рази.

Такі успіхи в управлінні національним господарством щодо добробуту населення не є вирішальними у контексті глобального правління. Проте лівійський проект (Велика рукотворна річка) [2], який в 1999 р. згідно позиції ЮНЕСКО отримав Нобелівську премію миру за унікальні науково-дослідницькі розробки в галузі водокористування в районах з посушливим кліматом, став загрозою реалізації глобального плану приватизації водних ресурсів ініційованих Світовим банком. Вкажемо на те, що на даний період біля 5% світових запасів прісної води належать приватним особам. Крім того, екологічна програма ООН від 2007 р. впровадила схему отримання прибутку за рахунок реалізації води та активно ініціювала приватизацію і монополізацію ТНК поставок води. Іншими словами, система глобального управління здійснює планові заходи щодо повного контролю над водними ресурсами планети. А відтак лівійський проект (Велика рукотворна річка) передбачав собівартість використання артезіанської питної води на рівні 35 центів. В той же час, опріснена вода світовими компаніями реалізовувалась в Лівії за ціною 3,75 дол. США за літр. При цьому реалізація даного проекту відбувалась без міжнародних кредитів, а вартість проекту склала 25 млрд. дол. США [3].

Зазначимо, що бойові дії НАТО розпочалися з авіаційних ударів по штучно-створених водних артеріях проекту Великої річки, тим самим фактично було ліквідоване сільське виробництво Лівії. Нова влада після М. Каддафі спробувала відновити інфраструктуру, проте обладнання для ремонту водоводів США об'явило продукцією подвійного призначення і заборонили для поставок в Лівію. Тим самим, країна втратила вибудовану продовольчу безпеку.

Суттєвим чинником глобального управління лишається грошовий обіг. М. Каддафі проявив ініціативу виходу національної економіки з під контролю Федеральної резервної системи та ініціював перехід на розрахунки власної грошової одиниці – золотий динар. Був впроваджений

пілотний проект – використання золотого динару в Малайзії, Індонезії та Ірані. На перспективу М. Каддафі запланував створення Арабсько-африканського Союзу на базі єдиного золотого динару. Значення такого проекту в Європейському та Американському світі вказав экс-президент Франції Н. Саркозі: «Лівійці замахнулось на фінансову безпеку людства» [3]. Відповідно концептуальна основа глобального управління передбачає дві основні тенденції. По-перше, всезагальний контроль грошового обігу під патронатам ФРС через відповідні інституції – СБ, МВФ тощо. По-друге, контроль виробництва сільськогосподарської продукції за рахунок приватизації прісних водних ресурсів. Якщо державне національне управління економікою країни не націлене на ці ключові чинники, то відповідно країна розвивається і в державному управлінні допускається націоналізація добування та переробки нафти та газу, наприклад, країни Скандинавії, країни Аравійського півострова. В іншому випадку, якщо система національного державного управління прагне контролювати та управляти грошовим обігом та формувати незалежну продовольчу безпеку, система глобального управління починає діяти жорстко та безкомпромисно – фізичне знищення урядового складу та введення ситуації хаосу та дестабілізації регіону чи країни. Відтак система державного управління завжди знаходиться під контролем глобального управління і використовується з метою формування надприбутків для ТНК за рахунок повного контролю над життєво необхідними потребами населення (вода, харчування, енергія, житло). При цьому ці потреби підконтрольні через грошовий обіг, незалежно від національної валюти.

1. [Аль-Каддафі Муаммар](#), The Green Book [كتاب الأخضر - en], Martin, Brian & O'Keefe, London, 1976 2. The official website of GMR (Great Man-Made River) Water Supply Project <https://www.water-technology.net/projects/gmr/> 3. Ю. Вишня. Ливия при Каддафи: было ли так хорошо?/Allowwonder. Электронный ресурс. [Режим доступа] <https://allowwonder.com/liviya-pri-kaddafi-by-lo-li-tak-horosh/> 4. [Никита Филатов](#). [Золото Каддафи](#). - 2017 - 581 с.

**Павліха Н.В.**, д.е.н., професор, **Тоцька О.Л.**, к.е.н., доцент  
(Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,  
м. Луцьк)

**МІЖНАРОДНА АКАДЕМІЧНА МОБІЛЬНІСТЬ У КРАЇНАХ ЄВРОПИ**

Процеси глобалізації та міжнародної інтеграції призвели до трансформації національної системи освіти. «У контексті розвитку освітніх послуг в Україні інтеграційні фактори характеризують тенденцію, завдяки якій національні провайдери освіти на ринку освітніх послуг, що були обмежені у наданні своїх послуг державними кордонами, отримали можливість експортувати освітні послуги в країни Європейського Союзу, і навпаки. Євроінтеграційні процеси, будучи суттєвим викликом для вітчизняної системи освіти, одночасно дають значні можливості для розвитку ринків освітніх послуг в регіонах України» [1].

У сучасному світі, коли знання, освіта та наука визначаються інтернаціональним явищем, усе більше студентів ЗВО беруть участь у міжнародній академічній мобільності, тобто навчанні за кордоном. Це може бути як ступенева (з метою здобуття ступеня вищої освіти), так і кредитна (зادля здобуття кредитів ЄКТС) мобільність. Але популярність країн світу, зокрема європейських, для навчання студентів-іноземців доволі різна. Це, насамперед, залежить від співвідношення ціна–якість освітніх послуг.

Глобалізація у сфері «освіта» проявляється показником «включеності» країни в глобальний освітній простір, її визнання конкурентоспроможною на ринку надання освітніх послуг [1].

За результатами аналізу міжнародної академічної мобільності в країнах Європи за даними Євростату визначено суттєві відмінності за динамікою мобільності студентів з-за кордону. Наприклад, в Австрії за період 2013–2017 рр. – це відповідно 70855; 65165; 67691; 70483; 73964 осіб на рік, Болгарії – 11594; 11282; 11844; 12201; 13746; Німеччині – 196619; 210542; 228756; 244575; 258873; Об'єднаному Королівстві – 416693; 428724; 430833; 432001; 435734; Польщі – 27770; 34665; 43988; 54734; 63925; Португалії – 14541; 14883; 16888; 19815; 22194; Сербії – 8931; 8914; 9945; 10690; 11624; Словаччині – 10183; 11116; 10876; 10072; 10764; Франції – 228639; 235123; 239409; 245349; 258380; Чехії – 40139; 41150; 41715; 42812; 44261; Швейцарії – 47142; 49552; 50591; 51911; 53368; Швеції – 25438; 25361; 26625; 28029; 28747 [2].

Зауважимо, що наведені дані охоплюють такі рівні Міжнародної стандартної класифікації освіти ISCED 2011: 5 – вища освіта короткого циклу; 6 – бакалаврський або еквівалентний; 7 – рівень магістра або еквівалентний; 8 – докторський або еквівалентний [3].

За результатами аналізу бачимо, що лідерами за мобільністю студентів-іноземців є Об'єднане Королівство, Німеччина та Франція (понад 250000 осіб у 2017 р.). Значно менше студентів з-за кордону привабили Туреччина, Італія, Нідерланди, Австрія, Іспанія, Польща та Швейцарія (понад 50000 осіб у 2017 р.). А найменш пасивними з точки зору участі у міжнародній академічній мобільності є такі країни, як Хорватія, Естонія, Люксембург, Словенія, Північна Македонія, Ісландія, Мальта, Ліхтенштейн (менше 5000 осіб у 2017 р.). В усіх інших європейських державах навчалося студентів з-за кордону в діапазоні 5000–50000 осіб.

Щорічна позитивна динаміка мобільності спостерігалася у 18 країнах з 35 аналізованих: Греції, Естонії, Ірландії, Італії, Кіпрі, Литві, Люксембурзі, Мальті, Нідерландах, Німеччині, Об'єднаному Королівстві, Польщі, Португалії, Фінляндії, Франції, Хорватії, Чехії, Швейцарії. Тобто приблизно кожна друга європейська країна щорічно стає все більш привабливою для студентів-іноземців.

Фактори, що впливають на процеси міжнародної академічної мобільності у країнах Європи різноманітні. Серед них ми можемо назвати фактори зовнішнього впливу, це сукупність політичних, демографічних, соціальних економічних, науково-дослідницьких, техніко-технологічних, природичо-географічних умов; та внутрішні – це фактори, які характеризують внутрішній освітній і науковий простір країни, соціально-економічну ситуацію та ринкове середовище (кон'юнктуру та інфраструктуру ринку, рівень цін на освітні послуги та продукти інтелектуальної праці). Усі фактори прямо чи опосередковано впливають на розвиток міжнародної мобільності в світі, у тому числі у країнах Європи.

Освітні та наукові досягнення кожної нації є її спадщиною, яка передається з покоління в покоління; а формування справжньої наукової еліти – це запорука щасливого майбутнього країни [4]. Отож слід звернути увагу на те, що зростання науково-інтелектуального потенціалу нації, науково-технологічних рішень й інновацій є головним чинником сталого розвитку держави. І розвиток міжнародної академічної мобільності та активна участь українських студентів у цьому процесі сприятиме розвитку економіки знань, виступає важливою умовою зміцнення інтелектуального та інноваційного потенціалу нації.

1. Павліха Н. В., Цимбалюк І. О., Долиняк Ю. О. Особливості розвитку регіональних ринків освітніх послуг в Україні. *Економіка та суспільство*. 2018. № 15. С. 540–544.
2. Mobile students from abroad enrolled by education level, sex and field of education. URL: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/> (дата звернення: 20.04.2020).
3. International Standard Classification of Education ISCED 2011. URL: <http://uis.unesco.org/> (дата звернення: 20.04.2020).
4. Павліха Н. В. Роль науки і освіти в забезпеченні сталого розвитку держави та її регіонів. *Регіональна економіка*. 2017. № 2(84). С. 171–172.

**Павлюк А.А.**, асистент, **Сазонець О.М.**, д.е.н, професор (Національний університет водного господарства та природокористування, м.Рівне)

## **НЕОБХІДНІСТЬ ТА СУТЬ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Зовнішньоекономічна діяльність є ключовим фактором соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Особливо це є актуальним за сучасних умов, коли спостерігається активізація процесів інтенсифікації розвитку транснаціоналізації та економічної інтеграції на міжнародному рівні, а також міжнародного поділу праці на фоні глобалізації світового господарства.

Недосконалість правової бази негативно впливає на розвиток зовнішньоекономічних відносин нашої держави, призводить до створення додаткових можливостей безконтрольного вивезення з неї вкрай дефіцитних ресурсів і продажу їх на світовому ринку за демпінговими цінами.

На етапі соціально-економічного розвитку України питання щодо захисту прав власності регулюються великою кількістю законодавчих актів. Це пов'язано з тим, що за останні роки прийнято цілу низку законодавчих актів ринкової спрямованості, які розроблялися поза кодифікованими системами цивільного та інших галузей права, що викликало суперечності між ними. Удосконалення законодавства з питань захисту прав власності суттєво впливає на формування ринкових відносин та створення сприятливого економічного середовища для розвитку підприємницької діяльності в Україні. Право на захист – це вид і міра можливої поведінки суб'єктів права щодо захисту своїх прав [4, с. 40-47].

Принцип захисту інтересів суб'єктів ЗЕД, який полягає у тому, що Україна як держава: забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів ЗЕД та іноземних суб'єктів господарювання на її території згідно з законами України; здійснює рівний захист всіх суб'єктів ЗЕД за межами України згідно з нормами міжнародного права; здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами тільки відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права [5, с. 172-175].

У забезпеченні нормального функціонування будь-якої сучасної економічної системи важлива роль належить державі. Держава протягом всієї історії свого існування поряд із задачами підтримки порядку, законності, організації національної оборони, виконувала певні функції в сфері економіки.

Державне регулювання економіки - форма управління економікою, що представляє собою вплив державних органів на економічні процеси. Воно застосовується в умовах, коли об'єкт управління безпосередньо не підпорядкований суб'єкту управління, тобто якомусь державному органу.

До головних цілей державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні належать:

- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку країни;

- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці;
- створення найбільш сприятливих умов для залучення національної економіки в систему світового поділу праці;
- наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Регулювання такої діяльності здійснюється за допомогою законів України, актів тарифного та нетарифного регулювання, економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансових, кредитних та ін.), рішень недержавних органів управління економікою, які ухвалюються відповідно до їхніх статутних документів, договорів, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Об'єктивними підставами регулювання зовнішньоекономічної діяльності є ймовірність виникнення суперечностей між інтересами суб'єктів ЗЕД (зокрема, щодо отримання максимального прибутку) та публічними інтересами і пов'язана з цим потреба забезпечення балансу цих інтересів за допомогою правових засобів.

Відповідно до ст. 7 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" регулювання ЗЕД в Україні здійснюється згідно з принципами, визначеними у ст. 2 цього Закону, з метою: забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, у тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів ЗЕД України; створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн[3].

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється:

- а) Україною як державою в особі її органів в межах їх компетенції;
- б) недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями коопераційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;
- в) самими суб'єктами ЗЕД на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

Таким чином, залежно від суб'єкта регулювання слід розрізняти державне та недержавне регулювання ЗЕД.

До суб'єктів ЗЕД Закон відносить також «спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України».

З цього приводу, по-перше, треба зазначити, що будьякі підприємства згідно з ч. 4 ст. 62 ГКУ є юридичними особами. Юридичні ж особи як суб'єкти ЗЕД окремо згадуються в Законі, і з огляду на те, що поняття «юридичні особи» є більш широким і охоплює собою поняття «підприємства», ми не бачимо жодної потреби виділяти спільні підприємства як окремих суб'єктів ЗЕД[2].

По-друге, треба зазначити, що чинним законодавством, яке регулює порядок державної реєстрації юридичних осіб, взагалі не передбачається створення та державна реєстрація спільних підприємств [6, с. 20-31].

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюють: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Міністерство економіки України, Державна митна служба України та інші органи відповідно до їх компетенції, визначеної ст. 9 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність".

Найвищим органом, який здійснює державне регулювання ЗЕД, є Верховна Рада України. До повноважень Верховної Ради України належать: - прийняття законів з питань ЗЕД; - визначення засад зовнішньої політики; - надання у встановлений законом строк згоди на обов'язковість міжнародних договорів України та їх денонсація (ст. 85 Конституції України)[1].

Кабінет Міністрів України:

- забезпечує здійснення зовнішньої політики держави;
- забезпечує проведення фінансової, цінової, інвестиційної та податкової політики; організовує і забезпечує здійснення ЗЕД України, митної справи;
- спрямовує і координує роботу органів виконавчої влади в галузі ЗЕД (ст. 117 Конституції України)[1];
- укладає міжурядові договори України з питань ЗЕД у вішалках, передбачених Законом України "Про міжнародні договори України";
- приймає рішення про введення режиму ліцензування і квотування експорту (імпорту) за поданням Міністерства економіки України з визначенням списку конкретних товарів, що підпадають під такий режим, і строків дії такого режиму (це повноваження прийняте відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України від 12 січня 1993 р. № 6-93 "Про квотування і ліцензування експорту товарів (робіт, послуг)");
- забезпечує виконання рішень Рада Безпеки Організації Об'єднаних Націй з питань ЗЕД.

Національний банк України :

- представляє інтереси України в центральних банках інших держав, міжнародних банках та інших кредитних установах, де співробітництво здійснюється на рівні центральних банків;
- здійснює валютне регулювання, визначає порядок здійснення операцій в іноземній валюті, організовує і здійснює валютний контроль за банками та іншими фінансовими установами, які отримали ліцензію на здійснення валютних операцій;
- забезпечує накопичення та зберігання золотовалютних резервів та здійснення операцій з ними та банківськими металами (ст. 7 Закону України від 20 травня 1999 р. "Про Національний банк України").

Міністерство економіки України (Мінекономіки) є головним (провідним) органом у системі центральних органів виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України. Відповідно до покладених на нього завдань, у напрямі регулювання зовнішньоекономічної діяльності, Міністерство економіки України здійснює функції [4, с. 40-47]:

- забезпечення і координація в межах повноважень виконання українського стороною зобов'язань за міжнародними договорами України з ЄС;

- забезпечення реалізації державної зовнішньоекономічної політики, розробка концепції та стратегії розвитку зовнішньоекономічного потенціалу держави, механізму державного регулювання зовнішніх економічних зв'язків;
- розробка заходів, спрямованих на нарощення інвестиційних ресурсів, створення сприятливого інвестиційного клімату, та організація їх здійснення;
- координація і забезпечення разом з іншими центральними та місцевими органами виконавчої влади реалізації державної політики у сфері економічного та технічного співробітництва з іноземними державами та міжнародними організаціями щодо виконання економічних програм і проектів.

Органи державного регулювання ЗЕД України можуть створювати свої територіальні підрозділи (відділення), якщо це впливає з їх компетенції, яка визначається законами України та положеннями про ці органи. Дії зазначених підрозділів (відділень) не повинні суперечити нормативним актам місцевих рад, за винятком випадків, коли такі дії передбачені або впливають із законів України (ст. 10 Закону "Про зовнішньоекономічну діяльність")[3].

Правовим регулюванням зовнішньоекономічної діяльності є владний вплив на суспільні відносини в сфері здійснення зовнішньоекономічної діяльності з метою їх упорядкування і приведення у відповідність з нормами права.

Держава насамперед, закликає захищати інтереси своїх виробників, вживати заходів для збільшення обсягів експорту, залучення іноземних інвестицій, збалансування платіжного балансу, валютного регулювання, і, що особливо важливо, — приймати законодавчі акти, що встановлюють правила здійснення ЗЕД, і контролювати їх неухильне дотримання.

1. Конституція України 2. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> 3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12> 4. Вульчин М. М. Проблемні аспекти реалізації зовнішньоекономічної діяльності в Україні / М. М. Вульчин // Ефективність державного управління. - 2015. - Вип. 44(2). - С. 40-47 4. Клімович І. М. Теоретичні аспекти та нормативно-правове регулювання аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємств / І. М. 40 Клімович // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2016. - Т. 21, Вип. 7(1). - С. 172-175 5. Чайковська В. В. Міжнародні економічні договори як джерела правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності / В. В. Чайковська // Альманах міжнародного права. - 2015. - Вип. 7. - С. 20-31

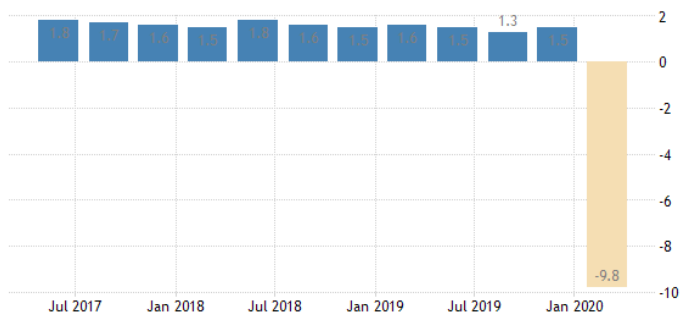


**Петрук А.В.**, студентка, **Сазонець О.М.**, д.е.н, професор (Національний університет водного господарства та природокористування, м.Рівне)

## **КИТАЙСЬКА ЕКОНОМІКА ПІД ВПЛИВОМ КОРОНАВІРУСУ. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА ЇХНЄ ПРОГНОЗУВАННЯ.**

У грудні 2019 року увесь світ сколихнула новина про спалах коронавірусної хвороби у м. Ухань (КНР), що у подальшому переріс у світову пандемію. Китай – країна, чий вплив на міжнародне середовище є надзвичайно великим. Саме тому нам важливо досліджувати стан економіки КНР та у подальшому переймати досвід у ліквідації наслідків COVID-19.

Основним економічним показником країни є внутрішній валовий продукт (ВВП). У першому кварталі 2020 року ми бачимо, що за три місяці ВВП країни скоротився на 9,8%, після зростання на 1,5% у попередньому кварталі (див.рис.1)[1]. Це скорочення, на пряму залежить від спалаху COVID-19. Уся діяльність та виробництво було паралізовано.



SOURCE: TRADINGECONOMICS.COM | NATIONAL BUREAU OF STATISTICS OF CHINA

Рисунок 1. ВВП Китаю (2017-2020 рр.)[1].

Очікується, що показник зростання ВВП в Китаї до кінця другого кварталу складе -2,0%, згідно з глобальними макромоделями і прогнозами аналітиків. Оцінюючи темпи зростання ВВП у Китаї, очікується що до кінця року ВВП складе 1,2%. А у довгостроковій перспективі прогнозується, що темпи зростання ВВП становитимуть близько 1,3% в 2021 році [1].

Темп зростання ВВП в Китаї в середньому становив 1,47% з 2010 року до 2020 року, досягнувши найвищого рівня в 2,6% в першому кварталі 2011 року і рекордно низького рівня - 9,8% в першому кварталі 2020 року.

Наступним показником є валовий національний продукт (ВНП). ВНП у Китаї в середньому склав 126149,52 сотень мільйонів юанів з 1952 по 2018 рік, досягнувши найвищого за весь час 896915,60 сотень мільйонів юанів у 2018 році [2].

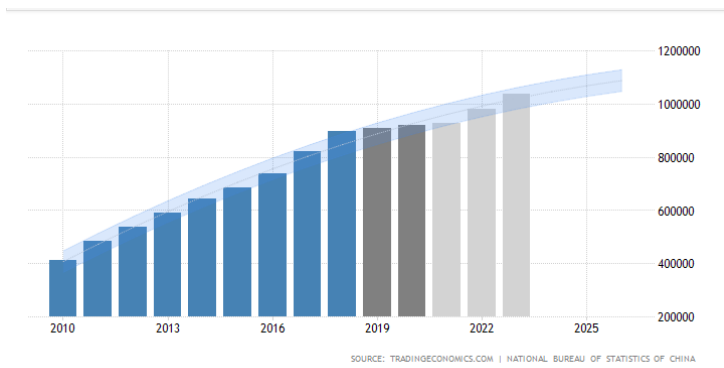


Рисунок 2. Прогнози ВВП Китаю [2].

Очікується, що валовий національний продукт в Китаї до кінця 2020 року досягне 928308,00 сотень мільйонів юанів, відповідно до глобальних макромоделей і очікувань аналітиків (див.рис.2). У довгостроковій перспективі прогнозується, що валовий національний продукт Китаю буде зростати до 980293,00 сотень мільйонів юанів у 2021 році та 1038130,00 сотень мільйонів юанів у 2022 р. [2].

Ще одним показником, що вказує на стан економіки країни є рівень безробіття. Рівень безробіття в Китаї в середньому становив 4,42 % з 2002 по 2020 рік, досягнувши найвищого рівня в 6,2 % в лютому 2020 року (див. рис.3)[3].

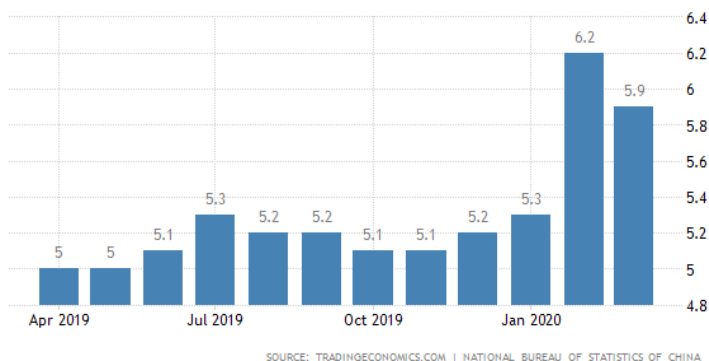


Рисунок 3. Рівень безробіття у Китаї (2019-2020 рр.) [3].

У зв'язку з поширенням COVID-19 та карантинними заходами бізнес зазнав серйозних ударів. Сфери туризму, роздрібної торгівлі, мобільного харчування, в яких працює велика кількість населення, постраждали найбільше. Дуже багато людей у цих секторах повністю втратили роботу. Багато робочих місць не відображаються в офіційних цифрах уряду, тому, хоча спостерігається значне покращення рівня безробіття, цілком ймовірно,

що реальна цифра значно вища. Багато людей з низьким рівнем заробітку будуть страждати протягом тривалого періоду часу.

За прогнозами глобальних макромоделей та аналітиків, очікувані показники в Китаї становлять 5,7% до кінця цього кварталу. У довгостроковій перспективі прогнозується, що рівень безробіття в Китаї буде становити приблизно 5,1% в 2021 році [3].

Також, для бачення повноцінної картини, потрібно звернути увагу на баланс торгівельного сальдо. Торговельне сальдо Китаю різко скоротилося до 19,9 млрд. дол. США у березні 2020 року з 31,5 млрд. дол. США в тому ж місяці попереднього року (див.рис.4.) [4]. Однак, експорт та імпорт впали менше, ніж передбачалося. Це пов'язано з тим, що фабрики поступово відновлюють виробництво.

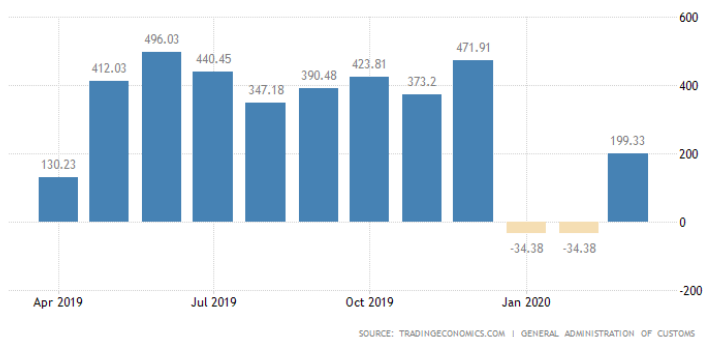


Рисунок 4. Сальдо торгівельного балансу Китаю [4].

Китай отримав значний удар по економіці. За період карантину ВВП країни скоротилося на 9,8%, рівень безробіття зріс до 6,2%, а сальдо торгівельного балансу становило -34,38 млрд. дол. США. Втрати значні, однак завдяки введенню суворого карантину, застосуванню ефективних заходів проти боротьби з вірусом, Китаю вдається швидко відновитися після епідемії. Прогнози вчених позитивні, і як бачимо статистичні дані за березень-квітень 2020 р. також на це вказує. Показники зростають і в найближчому майбутньому Китайська економіка повністю відновить свої потужності.

- 1.Trading Economics. China GDP URL: <https://tradingeconomics.com/china/gdp> (дата звернення: 24.04.2020).
2. Trading Economics. China Gross National Product URL: <https://tradingeconomics.com/china/gross-national-product> (дата звернення: 24.04.2020).
3. Trading Economics. China Urban Survey Unemployed Rate URL: <https://tradingeconomics.com/china/unemployment-rate> (дата звернення: 25.04.2020).
4. Trading Economics. China Balance of Trade URL: <https://tradingeconomics.com/china/balance-of-trade> (дата звернення: 25.04.2020).

**Пристапа В.О.**, студент, **Жемба А.Й, к.е.н., доцент** (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ІНВЕСТИЦІЙНІ КОРПОРАТИВНІ СТРАТЕГІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Стратегічний розвиток транснаціональних корпорацій вимагає від їх менеджменту пріоритетної уваги до розроблення ефективних у глобальному конкурентному середовищі інвестиційних корпоративних стратегій, реалізація яких в умовах глобалізації ускладнена: по-перше, розвитком нових форм і методів конкуренції на глобальному інвестиційному ринку, циклічністю кризових коливань його кон'юнктури; по-друге, збільшеною ризиковістю операцій в умовах глобальної фінансової нестабільності; по-третє, делібералізацією національних і регіональних режимів іноземного й зарубіжного інвестування, посиленням політичного впливу на ініціювання й здійснення глобальних інвестиційних проектів. Це зумовлює в теоретичному плані необхідність поглибленого дослідження, у практичному – безперервного моніторингу глобального висококонкурентного інвестиційного середовища, якому притаманні уніфікованість та інформаційна транспарентність, динамічність та непередбачуваність.

Метою дослідження є розкриття механізмів інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій, а також наукове обґрунтування напрямів підвищення ефективності інвестиційної діяльності в Україні за рахунок мобілізації корпоративного потенціалу.

Однією з найважливіших рис сучасних процесів глобалізації є безпрецедентна динамізація міжнародного руху капіталів, поглиблення транснаціоналізації, трансконтинентальне розширення географії ринків ТНК, формування глобальних корпоративних структур. При цьому глобальна мобільність капіталу по-різному впливає на національні економіки, зумовлюючи різноваріантність їхніх інвестиційних політик [1, с.158].

Сучасна структура глобального інвестування включає національні та міжнародні інвестиційні інститути – інвестиційні фонди та компанії, пенсійні фонди, страхові компанії, взаємні фонди, банки, промислові й фінансові ТНК, міжнародні фінансові організації. Функціонування інвестиційних інститутів певним чином зумовлює характер, динаміку, напрям інвестицій і сприяє рівномірному розподілу та зменшенню ризиків інвестування, ефективному використанню інвестиційних ресурсів, спрямуванню їх до пріоритетних інноваційних галузей економіки. Використання досвіду країн з розвиненими ринками сприятиме входженню та приєднанню інвестиційних інститутів України до світових ринків фінансово-інвестиційних послуг.

Інвестиційна корпоративна стратегія є ключовою ланкою в розробленні управлінських рішень ТНК. Ураховуючи те, що для реалізації

своїх національних та глобальних стратегій корпорації використовують різні методи інвестування, розуміння яких дає можливість фахівцям адаптувати інструменти та пропонувати зручні альтернативи, встановлено, що просторовий розвиток міжнародної інвестиційної діяльності корпорацій з глобальною стратегією може складатися з п'яти приблизно рівних за значеннями стадій: створення корпорації та її закріплення на внутрішньому ринку; перетворення корпорації в постійного учасника зовнішньоекономічної діяльності; освоєння корпорацією виробництва товарів і/або послуг на зарубіжних ринках; посилений розвиток корпорацією міжнародної інвестиційної діяльності; утворення потужної глобальної ТНК.

Аналіз інвестиційних трендів показав, що глобальне лідерство країн пов'язане з високою концентрацією капіталу та його оптимальним закордонним розміщенням. На початку XXI ст. країни з розвинутою економікою вивезли у формі прямих інвестицій більше 4/5 загальносвітового експорту цих коштів. Сучасні тенденції глобалізації свідчать про подальше посилення в цьому процесі ролі таких країн, як США, Японія, провідних західноєвропейських країн, Китаю, Індії, Бразилії, Росії, що спричиняє формування нових глобальних центрів концентрації капіталу, утворення кластеризованої світової економічної системи. За результатами оцінок UNCTAD: частка зазначених країн становить близько 25% імпорту та 75% експорту ПП. При цьому транснаціоналізація отримує нові імпульси й нову якість, коли понад 82 тис. ТНК різних країн світу, що контролюють 810 тис. зарубіжних філій і концентрують лівову частку світових потоків товарів, послуг, інвестицій, інновацій, зокрема 75–80% загальносвітового обсягу НДДКР [3, с.99].

Фінансування як складова здійснення інвестиційної діяльності компаніями, тісно пов'язане з основними стадіями інвестиційного процесу: на початковій стадії компанії прагнуть уникнути власних витрат і максимально використати кошти державних програм; на стадії запуску проєкту фінансування здійснюється переважно за рахунок коштів венчурних фірм; на стадіях росту та експансії джерелами фінансування стають позики і кошти, залучені на фондовому ринку. Безперечними лідерами у використанні венчурного капіталу виступають США, частка яких у світовому венчурному фінансуванні інновацій досягла третини, в той час як частка ЄС і Китаю становить біля 6% [3, с.117].

Серед найбільш поширених мотиваційних факторів зарубіжного інвестування ТНК, таких як пошук нових ресурсів і ринків, важливого значення набувають: ресурсні (доступ до нових джерел сировини та енергії, земельних площ виробничого й невиробничого призначення); виробничо-економічні (зменшення капітальних витрат при створенні нових потужностей, придбання нової виробничої бази, розширення наявних виробничих потужностей, реалізація переваг дешевих чинників виробництва, можливість запобігти циклічності або сезонності

виробництва, пристосування до процесу скорочення); ринково-маркетингові (зростання ефективності наявного маркетингу, придбання нових каналів торгівлі, проникнення на конкретний географічний ринок, вивчення потреб, набуття управлінського досвіду на нових ринках, пристосування до умов країни, яка приймає капітал); природно-екологічні (виведення за рубіж реально шкідливих та потенційно небезпечних виробництв і видів діяльності); інноваційно-інтелектуальні (пошук та використання освічених працівників, здатних до постійного навчання й генерування ідей та їх креативного застосування, а також для командної роботи у складі крос-культурних груп); персонально-іміджеві (підтримання національно-етнічних та родинних зв'язків, прагнення підвищити особистий міжнародний імідж, розширення сфери впливу корпоративного бренду до глобальних масштабів) [2, с.209].

В економіці України глобальні корпоративні стратегії реалізуються переважно шляхом злиття та поглинання, що сприяє досягненню стратегічних цілей розподілу ризиків, набуттю нових конкурентних переваг, розширенню пропозиції.

Узагальнення світового досвіду функціонального управління міжнародними корпораціями дало змогу виявити істотні відмінності функцій менеджменту в транснаціональних та національних корпораціях, що сприяло виділенню сучасних ознак функцій управління: передбаченість (стає найбільш важливою в умовах ускладнення виробництва, зростання його масштабу, зміни соціально-економічних умов діяльності корпорацій), креативність (творчий підхід до нестандартних ідей, новацій, раціоналізаторських та інших ініціативних пропозицій, їх подальше впровадження), результативність (спрямованість на досягнення стратегічної мети управління), інтегративність (зміцнення взаємозв'язків між національними культурами, інформаційними потоками, формування загальноцивілізаційних цінностей на основі врахування національних стереотипів), інформативність (забезпечення інформаційної прозорості корпорації для стейкхолдерів).

1.Кір'якова М.Є. Концепція відкритих інновацій та її використання транснаціональними корпораціями в Україні / Є. Г. Панченко, М. Є. Кір'якова // Стратегія розвитку України. - 2013. - № 1. - С. 155-163 2.Фролова Т.О. Інвестиційні корпоративні стратегії в умовах глобалізації. Монографія/ Т. О. Фролова. – К. : КНЕУ, 2012. – 426с. 3.Key figures Report 2010-2015. Science, Technologies and Competitiveness // European Commission. - 2016. - P.169

**Сазонець І.Л.**, д.с.н., професор (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне), **Вівсяник О.М.**, (Управління охорони здоров'я Рівненської обласної державної адміністрації)

## **СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ЇХ СПІВПРАЦІ З ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**

На основі досліджень передумов співпраці міжнародних організацій з органами державного регулювання як складової інституційного механізму державного управління, необхідно визначити, що такими є: функції міжнародних організацій, які створюють умови для співпраці; принципи взаємодії міжнародних організацій з органами державного регулювання в процесі формування інституційного механізму державного управління; створення правової основи співпраці міжнародних організацій з органами державного регулювання; визначення пріоритетних напрямів співпраці міжнародних організацій з органами державного регулювання; розвиток співпраці міжнародних організацій та органів державного управління на основі взаємодії різних рівнів влади на дії яких також впливають підприємницькі та громадські структури; трансформація функцій органів державної влади за умов співпраці з міжнародними організаціями; створення центру координації співпраці міжнародних організацій із органами державного регулювання на національному рівні.

Дослідження передумов співпраці міжнародних організацій з органами державного управління дозволило визначити, що вплив міжнародних організацій на систему державного управління, соціальні та економічні процеси, які проходять на національному рівні зумовлений інтернаціоналізацією господарського життя, впливом глобалізації на всі сфери життя людини. Разом з тим, такий вплив сформувався тільки останнім часом, разом із появою стрункої системи міжнародних організацій та упорядкування сфер їх впливу на діяльність національних Урядів. Діяльність організації еволюціонувала разом із еволюцією форм і можливостей прав громадян на різних етапах розвитку людства.

На первинному етапі міжнародної інтеграції систем державного управління, співпраця органів державної влади різних країн проявлялася в реалізації механізмів створення конференцій по окремим питанням, потім ці конференції сталися постійно діючими, а з часом перетворювалися на міжнародні організації. На теперішній час міжнародні організації мають механізми постійного генерування подій. Крім того, міжнародні організації на теперішній час є учасниками процесу реалізації спільних цілей країнами. Так, міжнародні організації активно співпрацюють з урядами в сфері подолання гострих фах та налагодження життя після озброєних конфліктів, під час спалахів епідемій в окремих країнах та пандемій, під час переговорів

з глобальними учасниками енергетичного ринку, під час вирішення питань продовольчої безпеки та ліквідації голоду в окремих країнах і т. і.

Сучасні міжнародні організації – інститути колективних дій співпрацюють в широкому колі питань, мають більш усталену, традиційну, класичну форму. Наприклад така організація як ООН є інститутом колективних дій, що може вирішувати питання з урядами, надавати рекомендації національним урядом, бути площадкою для погодження позицій урядів. Вона формує загальні підходи до прийняття урядами країн управлінських рішень в сучасному глобальному середовищі. В світі існують міжнародні організації, які взяли на себе функції створення та жорсткого контролю за окремими сферами розвитку країн, міжнародними відносинами. Це організації-режими. На сам перед це стосується організацій, які запроваджують стандарти в технологічних сферах, захищають права інтелектуальної власності, забезпечують продовольчу безпеку, регулюють норми міжнародного торговельного, страхового, банківського права. В цій групі міжнародних організацій окремо можна виділити ВОЗ, яка регулює та встановлює правила та процедури лікування в ході боротьби з епідеміями, створення нових ліків та вакцин, формує рекомендації національним органам охорони здоров'я для затвердження протоколів лікування тяжких та поширених захворювань.

На основі проведеного аналізу сутності міжнародних організацій, які надаються сучасними науковцями, слід запропонувати власне визначення, міжнародних організацій: «міжнародна організація – юридична особа створена кількома або однією державою, відповідно до міжнародного права, для забезпечення співробітництва в політичній, економічній, культурній, науково-технічній, правовій та інших галузях, що має необхідну для цього систему органів управління, права і обов'язки, і діє в інтересах держав-членів та інших держав світу».

Регулюючи функції міжнародних організацій можуть проявлятися на різних рівнях системи управління. Зокрема, вони можуть стосуватися відносин держав та міжнародних організацій, держав та держав, організацій та організацій. Координуючі функції міжнародних організацій проявляються у вирішенні вже затверджених програм діяльності організації та держав. Оперативні функції міжнародних організацій визначаються можливістю самостійного проведення окремих видів діяльності, що відповідають статутним напрямкам діяльності. Як правило, це види діяльності, які не потребують значної фінансової основи. Наприклад, це консультаційна, технічна допомога, спрямування своїх представників у визначені місця.



**Сазонець І.Л.**, д.е.н., професор, (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне), **Зима І.Я.**, к.мед.н., доцент, (КП «Рівненська обласна клінічна лікарня» Рівненської обласної ради)

## **ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ МЕДИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ДЛЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ОХОРОНОЮ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ**

Трансформація системи управління охороною здоров'я в Україні базується на загальноприйнятих в світовій практиці підходах. Географічно Україна знаходиться в Європі і органи державної влади, Уряд, Президент, народ України неодноразово наголошували на своєму виборі в розбудові економіки та соціально-політичного устрою країни на європейських стандартів з перспективою входження в Європейський Союз. Разом з тим в сучасній трансформації системи охорони здоров'я України ми можемо побачити елементи запозичені в різних країнах світу.

Аналіз сучасних процесів формування державної системи управління охороною здоров'я в Україні надає уявлення про комплексність та багатосторонність цього процесу. Безумовно головною ланкою системи державного управління системи охорони здоров'я в Україні є жорстка управлінська вертикаль управління від Міністерства охорони здоров'я до первинних ланок управління в районах та містах. Ключовими ланками системи державного управління охороною здоров'я в Україні є Міністерство охорони здоров'я України, регіональні структури, що забезпечують впровадження державної політики охорони здоров'я в регіонах, органи управління охороною здоров'я в районах, неурядові та громадські організації, що працюють в регіонах та в столиці, система інститутів-норм на які спираються в процесі організації діяльності системи охорони здоров'я як в центрі, так і в регіонах;

Основна організаторська робота в сфері трансформації системи охорони здоров'я в Україні зумовлює співпрацю Міністерства охорони здоров'я з міжнародними організаціями, що допомагають налагодити діяльність в різних сферах діяльності. На офіційному сайті Міністерства 27 міжнародних організацій представлені як партнери в діяльності Міністерства. В роботі проаналізовано співучасть міжнародних організацій-партнерів МОЗ у вирішенні основних задач, що стоять на теперішній час перед системою охорони здоров'я та механізми, які застосовують міжнародні організації у спільній діяльності.

Аналіз сучасних процесів формування державної системи управління охороною здоров'я в Україні надає уявлення про комплексність та багатосторонність цього процесу. Безумовно головною ланкою системи державного управління системи охорони здоров'я в Україні є жорстка управлінська вертикаль управління від Міністерства охорони здоров'я до

первинних ланок управління в районах та містах. Провідна роль в організації системи охорони здоров'я належить Міністерству охорони здоров'я. В той же час діяльність цього державного органу неможливо уявити без координації з міжнародними організаціями суто медичного та соціального страхування. Такі організації допомагають інтегрувати систему охорони здоров'я України в світову систему, імплементувати європейські та світові стандарти медичного забезпечення в Україні та вирішувати конкретні питання допомоги визначеного кола жителів України, які потерпають від дій на Сході України.

Серед організацій, які в усьому світі відомі як організації суто медичної допомоги, але виконують і благодійні, миротворчі функції є і офіційно зареєстровані в Україні. Так, серед міжнародних організацій такого спрямування діяльності, що офіційно зареєстровані в Україні слід виділити Міжнародну федерацію товариства Червоного хреста і Червоного Напівмісяця, місію Міжнародного Комітету Червоного Хреста, Представництво Всесвітньої організації охорони здоров'я. Також в Україні працюють міжнародні організації соціального, гуманітарного спрямування, серед цілей діяльності яких присутні і заходи в сфері вдосконалення системи охорони здоров'я. До таких організацій необхідно віднести Міжнародну організацію міграції, Дитячий Фонд ООН ЮНІСЕФ, Представництво Управління Верховного Комісара ООН у справах біженців в Україні, Білорусі та Молдові.

Серед найбільш ефективних систем охорони здоров'я країни Європейського Союзу не завжди посідають перші місця. Так, в Європі серед кращих систем охорони здоров'я – системи таких країн як Норвегія, Ісландія, Швейцарія – країн, що не входять до складу ЄС. Серед світових лідерів охорони здоров'я такі країни як Гонконг, Сінгапур, Південна Корея, Ізраїль, Японія, Австралія, Тайвань, ОАЕ, Нова Зеландія. Безумовно, країни Європи та ЄС характеризуються високими стандартами охорони здоров'я.

В новій трансформованій системі охорони здоров'я в нашій країні присутні елементи, які є притаманними для національних моделей різних країн. Так, наявність державного сектору в медицині, пільг, це риси, що присутні національній моделі Великобританії, наявність приватного капіталу та приватного медичного бізнесу є специфікою національної моделі США, розвиток страхової медицини, як на державному рівні, так і в корпоративному секторі – елемент Німецької медичної системи (моделі Бісмарка), розвиток телемедицини, інформаційних технологій в медицині – специфічна риса національних систем охорони здоров'я Японії, Гонконгу, Тайваню, США, Сінгапуру, підготовка висококваліфікованих кадрів – перевага системи охорони здоров'я Ізраїлю.

**Сазонець І.Л.**, д.е.н., професор, (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне), **Обуховська Л.І.**, (КП «Рівненська обласна клінічна лікарня» Рівненської обласної ради)

## **ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ПРОЦЕСУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

В ході процесу децентралізації в системі форм власності все більшої ваги набуває комунальні форма власності в усіх сферах життєдіяльності громад, заклади охорони здоров'я, які і раніше фінансувалися з бюджетів регіонального рівня отримують новий статус – некомерційних комунальних підприємств, який дозволяє раціональніше використовувати отримані від бюджету кошти та надає нові можливості для самостійного поповнення бюджету підприємства, статус комунального підприємства значною мірою відповідає соціальному запиту суспільства на отримання якісних медичних послуг на місцях, функціонування закладів охорони здоров'я у вигляді комунальних підприємств і тісна співпраця з керівниками громад надає більші можливості в питаннях залучення кваліфікованих медичних кадрів.

Одним з інструментів формування нової системи охорони здоров'я є об'єднання коштів громад з метою відкриття спільних лікувальних закладів первинної медичної допомоги. Практично в кожній громаді є можливість відкрити амбулаторію групової практики, яка може взяти на обслуговування 3000 осіб і мати в своєму складі двох сімейних лікарів, або амбулаторію монопрактики, яка розрахована на обслуговування 2000 осіб та може містити в своєму складі одного сімейного лікаря, але найбільш ефективним шляхом може стати об'єднання фінансових потенціалів громад з метою створення спільного Центру первинної медичної допомоги, який зможе взяти на обслуговування мешканців двох або більше громад.

Актуальним є порівняння умов проведення процесу об'єднання територіальних громад в Україні та Польщі. Україна та Польща мають схожий політико-адміністративний устрій, тому досвід Польщі, особливості реорганізації регіональних систем, сприйняття реформ в польському суспільстві є важливим для аналізу процесу в Україні. Можна побачити, що Україна є дещо більшою за площею та кількістю населення країна ніж Польща. Однак, населення Польщі проживає у 923 містах та 52,5 тисяч селах, в той час, як населення України проживає тільки у 457 містах та 28, 6 тисяч селах. Це зумовлює додаткові складності для населення в отриманні різного виду публічних послуг, а особливо послуг в системі медичного обслуговування. Основна відмінність процесу реформ в Україні та Польщі - це підходи до організації реформи, які визначали успішне проведення реформи децентралізації в Польщі, значною мірою сприяючи єдиному «штабу реформ» з боку представників парламенту, уряду, експертів та

неурядових організацій, в Україні існує значна кількість центрів контролю у центрі та недостатній рівень управління реформою на регіональному рівні.

Проаналізувавши діяльність низки комунальних підприємств – закладів охорони здоров'я Рівненської області є доцільним визначити основні проблеми, що стоять перед цими підприємствами. По-перше це матеріально-технічні та фінансові проблеми, зокрема: збільшення фінансування на медикаменти та продукти харчування, проведення капітальних та поточних ремонтів приміщень, необхідність придбання спеціалізованого обладнання нового покоління, збільшення кількості ставок лікарів та медичного персоналу. У випадку, якщо підприємство вирішує завдання загальнонаціонального значення розробка механізму змішаного фінансування від місцевої влади та від органів державної влади.

По-друге, організаційні проблеми. До організаційних проблем слід віднести наступні: відсутність коштів на впровадження комплексної програми розвитку медико-генетичної служби області, забезпечення зворотного зв'язку з ЛПЗ області на основі телекомунікаційних технологій з метою якісного надання допомоги; забезпечення повного алгоритму надання медичної допомоги згідно з діючими нормативними документами; підтримання існуючого парку медичної техніки. Віддаленість комунальних підприємств від обласного центру загострює такі проблеми як: надійний зв'язок та комунікації, наявність якісного Інтернету, необхідність достатньої кількості комп'ютерів.

По-третє, проблеми інституційного характеру, Серед проблем інституційного характеру слід також виокремити недостатній розвиток співпраці та обміну досвідом з провідними іноземними лікарями відповідного профілю, відсутність постійного контакту з вітчизняними науковими установами відповідного профілю, налагодження співпраці з навчальними закладами медичного профілю з метою залучення майбутніх працівників до лікарні та використання стажистів на робочих місцях, послаблення механізму диспансеризації населення.

По-четверте – кадрові проблеми. До кадрових проблем слід віднести: необхідність збільшення кількості ставок лікарів та медичного персоналу, в лікарнях велика кількість персоналу пенсійного віку, відсутня система стимулів від місцевої влади щодо заохочення молодих фахівців працювати в регіоні, зокрема, відсутня система доплат від місцевих органів влади, не завжди пропонується житло для фахівців необхідних спеціальностей, відсутні доплати на оздоровлення, транспорт. В цілому відсутні заходи стимулюючого характеру, які в приватному бізнесу консолідуються в систему заохочення під назвою "компенсаційний пакет".

# МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МЕНЕДЖМЕНТУ

**Бондарчук О.М.**, студент, **Бабич Т.Ю.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ

Цифрова валюта в сучасному світі розвинених інформаційних технологій та глобалізації стала поширеним засобом розрахунку та вважається доволі вигідним капіталовкладенням. Все частіше криптовалюти виступають в якості інвестицій. Однак ціни криптовалют набагато більш мінливі в порівнянні з традиційними для інвестування активами. В цьому полягає привабливість придбання таких активів, але наявний і значний ризик для інвестора. Одним з важливих інструментів управління ризиками є диверсифікація, що на практиці часто реалізується шляхом побудови портфеля фінансових активів. Засновником теорії портфеля у світі визнано Г.Марковіца. У його роботах основними характеристиками портфеля є математичне сподівання дохідності та дисперсія (як міра ризику) [1].

У даній роботі досліджено формування портфеля інвестицій, складеного з шести популярних криптовалют: Bitcoin, Bitcoin Cash, Litecoin, XRP, Ethereum, NEM [2]. Для управління ризиком до портфеля заплановано ввести акції однієї із стабільних компаній (Amazon) [3].

Для подальшої обробки виконано розрахунок нормалізованої дохідності відповідних криптовалют згідно співвідношення

$$r_{n_i} = C_{n_{i+1}} / C_{n_i} - 1, \quad (1)$$

де  $r_n$  – дохідність  $n$ -го активу,  $C_n$  – ціна закриття  $n$ -го активу,  $i$  – номер спостереження.

Для оцінювання ризику необхідно знати нижню квантильну межу дохідності  $L$ , яку з імовірністю 5% може перетнути випадкове значення дохідності. Для її визначення необхідно ідентифікувати розподіл дохідності криптовалют – це є ключовим моментом при оцінюванні ризику. У класичній моделі оптимального портфеля Марковіца розподіл дохідності активів вважається нормальним. Після перевірки гіпотези про нормальний розподіл дохідності всіх компонент портфеля згідно критеріїв Колмогорова-Смірнова та Шапіро-Уїлка [4], її було відхилено. Отже, модель Марковіца до оптимізації портфеля криптовалют застосовувати не можна. Наступним кроком буде ідентифікація закону розподілу дохідності. Комп'ютерні експерименти показали, що дохідність досліджуваних криптовалют з хорошою точністю описується розподілом Коші [5].

Функція розподілу Коші має вигляд

$$F(x) = \frac{1}{\pi} \arctg\left(\frac{x - \mu}{\gamma}\right) + \frac{1}{2}, \quad (2)$$

де  $\mu$  - математичне сподівання (медіана) дохідності,  $\gamma$  - коефіцієнт функції розподілу визначений нами для кожної криптовалюти згідно з критерієм найменших квадратів (сума квадратів відхилень теоретичної функції розподілу (2) від фактичного розподілу дохідностей). Знайдені нами параметри  $\mu$ ,  $\gamma$  для кожної криптовалюти представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Параметри функції розподілу Коші для дохідності криптовалют

	Bitcoin	Bitcoin Cash	Litecoin	XRP	Ethereum	NEM	AMZN
$\gamma$	0.0150	0.0312	0.0246	0.0279	0.0261	0.0295	
$\mu$	0.0023	-0.0080	-0.0046	-0.0027	-0.0090	-0.0023	0.0013

Оцінки ризику було отримано за методологією Value-at-Risk (VaR) (табл.2). VaR – це імовірно-статистичний підхід для визначення співвідношення цінкових показників і ризику, основним поняттям у ньому є розподіл імовірностей, що пов'язує всі можливі величини змін ринкових факторів з їхніми ймовірностями [6]. Із таблиці 2 можна зробити висновок, що квартальний ризик акцій Amazon набагато нижчий (в 5-7 разів), ніж ризик криптовалют. Отримані оцінки ризику  $V$  в подальшому використовуємо при оптимізації інвестиційного портфеля активів.

Таблиця 2

Розрахунок міри ризику для криптовалют та акцій AMZN

Дохідність	-0.002	-0.005	-0.008	-0.004	-0.004	-0.008	-0.001
$L$ ( $\alpha = 0.95$ )	-0.120	-0.135	-0.166	-0.104	-0.151	-0.169	-0.023
$V$ , %	11.80	13.04	15.87	10.00	14.66	16.07	2.17

Математичне описання модифікованої моделі Марковіца для задачі максимізації дохідності при встановленому рівні ризику (пряма задача) та для задачі на мінімум ризику має вигляд (3) та (4) відповідно:

$$\begin{cases} R_p = w_i \times \mu_i \rightarrow \max; \\ V_p = \sqrt{\sum_{i=1}^7 \sum_{j=1}^7 (w_i \times V_i \times w_j \times V_j \times \rho_{ij})} \leq V_{req}; \\ w_i \geq 0; \\ \sum w_i = 1. \end{cases} \quad (3)$$

$$\begin{cases} V_p = \sqrt{\sum_{i=1}^7 \sum_{j=1}^7 (w_i \times V_i \times w_j \times V_j \times \rho_{ij})} \rightarrow \min; \\ R_p = w_i \times \mu_i \geq R_{req}; \\ w_i \geq 0; \\ \sum w_i = 1. \end{cases} \quad (4)$$

Тут  $W_i$  - вага  $i$ -го фінансового активу в портфелі,  $V_p$  - загальний портфельний ризик,  $V_{req}$  - рекомендований ризик портфеля,  $R_p$  - загальна дохідність портфеля,  $R_{req}$  є рекомендованою дохідністю портфеля.

Для оптимізації портфеля будемо використовувати очікувану дохідність акцій криптовалют та Amazon  $\mu_1, \mu_2, \mu_3, \mu_4, \mu_5, \mu_6, \mu_7$ , раніше знайдені оцінки ризику  $V_1, V_2, V_3, V_4, V_5, V_6, V_7$  та псевдоковаріацію  $cov(r_i, r_j) = \rho_{ij} \cdot V_i \cdot V_j$ , де  $\rho_{ij}, i = 1, 7; j = 1, 7$  - коефіцієнт кореляції Пірсона між двома часовими рядами дохідності акцій криптовалюти.

Використовуючи (4) без врахування другої умови, отримуємо мінімально можливий рівень ризику портфеля та дохідність відповідного «мінімального» портфеля (табл.3) [6]. Цей портфель складається з 99% акцій Amazon та 1% криптовалюти XRP. Далі використовуючи (3) без врахування другої умови, отримуємо портфель з максимально можливим рівнем ризику та максимальною дохідністю («максимальний» портфель). Цей портфель складається з 100% криптовалюти Bitcoin.

Таблиця 3

Характеристики «екстремальних» портфелів

	Рівень ризику, %	Дохідність, %
«Мінімальний» портфель	2.42	0.129
«Максимальний» портфель	9.33	0.235

Обидва екстремальні підходи неприйнятні при вирішенні проблеми максимізації прибутку з вимогою диверсифікації ризику. Беручи середнє значення ризику  $V_p = 5.88\%$  та вирішуючи проблему максимальної дохідності портфеля, отримуємо портфель із дохідністю  $R_p = 0.190\%$ . Цей портфель містить 44% акцій Amazon і 56% Біткоїн. Такий портфель можна вважати умовно оптимальним портфелем, оскільки він має максимальну дохідність при обмеженому рівні ризику. Проведені дослідження підтверджують, що введення до портфелю криптовалют акцій стабільних компаній зменшує загальний ризик при рівні дохідності вище за середній.

1. Markowitz H. Portfolio Selection / The Journal of Finance, Vol. 7, No. 1. Pp. 77–91. 2. <https://coinmarketcap.com> 3. <http://finance.yahoo.com>

4. Лапач С. Н., Чубенко А. В., Бабич П. Н. Статистика в науке и бизнесе. Київ : МОРИОН, 2002. 640 с. 5. Petro Hrytsiuk, Tetiana Babych, Larysa Bachyshyna. Cryptocurrency portfolio optimization using Value-at-Risk measure. Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019). Advances in Economics, Business and Management Research, 2019, Vol. 95. Pp.385-389. 6. Заболоцький Т. М. Моделювання в управлінні портфелем фінансових активів : монографія. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2016. 440 с.

**Бордюг В.М.,** аспірант, **Григор І.О.,** магістр, **Цифра Т.Ю.,** к.е.н, доцент (Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ)

## **АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ БУДІВНИЦТВА ШЛЯХОМ ІНФОРМАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ-ВІМ**

Вартість - один з найважливіших критеріїв оцінки успішності будь-якого будівельного проекту. Оцінка витрат на будівництво - це зростаюча необхідність точного складання бюджету та ефективного розподілу фінансування, оскільки недостатня точність оцінки може збільшити ризик перевищення витрат. Найбільша стаття витрат, яка підлягає коригуванню кошторисної документації є зростання вартості матеріалів на 10% [1,17].

Виконання кожного будівельного проекту оцінюється трьома критеріями, а саме: час, вартість та якість [6,13,14]. Однак оцінка витрат повинна бути достатньо точною, щоб відповідати передбачуваному бюджету. Оцінка витрат одна найбільш важливих фаз планування проекту [13]. Орієнтовна вартість - як правило, обчислюється виходячи з вартості визначальних характеристик проектів, включаючи будівельні матеріали, робочу силу, обладнання та організацію будівництва [9,16]. Однак численні інші фактори можуть впливати на вартість будівництва такі як: місцевість проекту, тип, тривалість будівництва, планування [11]. Крім того, коливання економічних змінних та індексів також може спричинити різницю у витратах, особливо в нестабільному економічному середовищі [5,11]. Визначення факторів витрат завжди цікавив дослідників будівництва [1;4]. Однак, є дослідження, які зосереджені на прогнозуванні вартості матеріалів та застосуванні їх у реальному проекті будівництва. Marzouk and Amin [8] представили систему, яка використовує нечітку логіку для ідентифікації будівельних матеріалів, які найбільш чутливі до зміни ціни. Цей підхід використовується для модифікації контрактної ціни із спробою передбачити суму майбутньої зміни ціни матеріалів шляхом використання техніки нейронних мереж. OuYang та ін. [10] запропонував метод зворотного поширення нейронної мережі передбачити значення ціни матеріалу в будівельних проектах. Hassan, M., Kandil, A., Senouci, A., & Al-Derham, H.Хассан та ін. [2] виокремили мінливість цін на три основні будівельні матеріали, а саме сталь, цемент та пиломатеріалів. Січний С.Б. запропонував методику аналізу цін будівельних матеріалів в Україні за регіонами з подальшим їх експорт в кошторисний комплекс АВК-5 [15].

В світі сьогодні розроблено ряд методологій розвитку програмних засобів та систем, які автоматично генерують кошториси витрат, інтегруючи System Dynamics (SD) з моделюванням інформації про будівництво (ВІМ) через зовнішній протокол обміну даними в синхронність із стандартами сумісності [12]. В роботі [12] модуль SD використовується для прогнозування ціни матеріалу протягом періоду завершення будівельного проекту, використовуючи ВІМ, що також допомагає ввести детальні властивості матеріалів, як кількість змінних. Результати дослідження показують, що моделі [12,16] можуть передбачити ціну матеріалу з надійною точністю, і, як очікується, вона буде



мати важливе значення для інвесторів, замовників, архітекторів, проектувальників та підрядників будівельних робіт.

Розробка для України власної методики синхронізації програмних продуктів, використовуючи підходи BIM, дозволить мінімізувати ризики при прийнятті інвестиційних рішень, пов'язаних із будівництвом проєктів та надасть змогу проектувальникам і кошторисникам отримувати результати інтегрованих кількісних, якісних та динамічних показників.

1. Alvanchi, A., Lee, S., & AbouRizk, S. (2011). Modeling framework and architecture of hybrid system dynamics and discrete event simulation for construction. *Computer Aided Civil and Infrastructure Engineering*, 26(2), 77-91. 2. Hassan, M., Kandil, A., Senouci, A., & Al-Derham, H. (2013). Measuring construction materials price fluctuation risk. 3. Hwang, S., Park, M., Lee, H.-S., & Kim, H. (2012). Automated time-series cost forecasting system for construction materials. *Journal of Construction Engineering and Management*, 138(11), 1259-1269. 4. Issa, R. R. (2000). Application of artificial neural networks to predicting construction material prices. In *Computing in Civil and Building Engineering (2000)* (pp. 1129-1132). 5. Jafarzadeh, R., Ingham, J., Wilkinson, S., González, V., & Aghakouchak, A. (2013). Application of artificial neural network methodology for predicting seismic retrofit construction costs. *Journal of Construction Engineering and Management*, 140(2), 04013044. 6. Khanzadi, M., Sheikhhoshkar, M., & Banihashemi, S. (2018). BIM applications toward key performance indicators of construction projects in Iran. *International Journal of Construction Management*, 1-16. 7. Ma, Z., Zhang, X., Wu, S., Wei, Z., & Lou, Z. (2010). Framework design for BIM-based construction cost estimating software. Paper presented at the Proceedings of the CIB W. 8. Marzouk, M., & Amin, A. (2013). Predicting construction materials prices using fuzzy logic and neural networks. *Journal of Construction Engineering and Management*, 139(9), 1190-1198. 9. Myers, D. (2016). *Construction economics: A new approach*: Routledge. Ok, J., Lee, M., & Jang, K. (2009). A study on the modeling of BIM property information in reflection of the public cost estimate distinctions. *Proceeding of Korea Institute of Construction Engineering and Management*, 772-777. 10. OuYang, H., Zhang, X., & Hu, C. (2013). Application Research on the Artificial Neural Network in the Building Materials Price Prediction. Paper presented at the 19th International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management. 11. Rafiei, M. H., & Adeli, H. (2015). A novel machine learning model for estimation of sale prices of real estate units. *Journal of Construction Engineering and Management*, 142(2), 04015066. 12. Rafiei, M. H., & Adeli, H. (2018). Novel Machine-Learning Model for Estimating Construction Costs Considering Economic Variables and Indexes. *Journal of Construction Engineering and Management*, 144(12), 04018106. 13. Беленкова О.Ю. Вплив цифрової трансформації економіки на методи оперативного контролінгу. Економіко-управлінські та інформаційно-аналітичні новачі в будівництві: Міжнародна науково-практична конференція (23-24 травня 2019 р., м. Київ). – Київ : Видавництво Ліра-К, 2019.– с.222-223. 14. Ніколаєв В. П. Інформаційне моделювання будівель: імперативи оптимізації будівельно-експлуатаційного процесу / В. П. Ніколаєв, Т. В. Ніколаєва // Будівельне виробництво. - 2015. - № 59. - С. 17-26. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/buvu\\_2015\\_59\\_5.15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/buvu_2015_59_5.15). Січний С.Б. Зменшення витрат при проведенні аналізу цін на ринку будівельних матеріалів/ С.Б.Січний // Будівельне виробництво. - 2017. - № 63/2. - С. 85-92. 16. Скрипник О.В. Теоретичні основи формування механізму регулювання ціноутворення на продукцію підприємств будіндустрії /О.В. Скрипник// Економіка та держава.- 2020.- №5. 17. Цифра Т. Ю. Формування початкової максимальної ціни контракту при будівництві доступного житла / Т. Ю. Цифра // Будівельне виробництво. - 2014. - № 57. - С. 80-83. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/buvu\\_2014\\_57\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/buvu_2014_57_24).

**Васильєв Б.А.**, студент, **Василів В.Б.**, к.т.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **УКРАЇНСЬКІ ПЛАТФОРМИ МАСОВИХ ВІДКРИТИХ ОНЛАЙН КУРСІВ**

Технології дистанційної освіти і використання цифрового освітнього контенту сприяють розширенню доступу до освіти і підвищення його якості, як для системи вищої, так і середньої освіти. Ринок онлайн-освіти зростає і розвивається як в Україні, так і за кордоном. Зростає кількість пропозицій - від вузів, навчальних центрів, онлайн-університетів - і попит з боку фахівців і бізнесу.

За даними Education International (<https://www.ei-ie.org/>) обсяг світового ринку освіти — \$ 4,5–5,0 трлн, і в найближчі роки він обіцяє збільшитися до \$ 6-7 трлн. Частка онлайн-освіти в ньому — близько 3 %, або \$ 165 млрд. Завдяки стійкій динаміці зростання до 2023 р. цифрова частина індустрії обіцяє подолати позначку \$ 240 млрд, додаючи більш ніж за 5 % у рік. [1]

Під масовим відкритим онлайн-курсом (МВОК) розуміють інтернет-курс з необмеженою участю і відкритим доступом через Інтернет. У доповненні до традиційних матеріалів курсу, такі як лекції, читання і задачі, більша частина МВОК надають інтерактивні форуми користувачів для підтримки взаємодії серед студентів, викладачів і асистентів.

У світі існують десятки МВОК платформ, лідерами є Coursera 35.6 % та EDX 18.1 %. На платформі Coursera представлені курси з інженерних дисциплін, гуманітарних наук і мистецтва, медицини, біології, математики, інформатики, економіки і бізнесу. Розподіл курсів за предметами показує що більше 40% курсів відносяться до категорій які легко монетизувати – бізнес і технології.

Тривалість курсів приблизно від шести до десяти тижнів, з 1-2 годинами відеолекцій в тиждень, курси містять завдання, щотижневі вправи а іноді потребують розробки заключного проекту або іспиту. Доступ до більшості курсів безкоштовний. Плата стягується у випадках, коли слухач бажає отримати відповідний сертифікат. Більшість курсів викладаються англійською, але й існують курси із субтитрами українською.

Онлайн-курси, як університетські, так і незалежні, стають усе популярнішими з кожним роком також в Україні.

В Україні першу спробу створення масових відкритих онлайн-курсів було здійснено у 2013 році на базі Київського національного університету імені Тараса Шевченка, де відкрили "Університет онлайн". Проте проект не став популярним. Навесні 2014 року стартував проект EdEra, спрямований у вигляді онлайн-курсів допомогти школярам підготуватись до зовнішнього незалежного оцінювання. А перша успішна платформа відкритих онлайн-курсів в Україні – платформа Prometheus – була заснована у жовтні 2014 року Іваном Примаченком та Олексієм Молчановським [2].

Характеристика найбільш популярних українських сервісів МВОК представлена в таблиці 1

Таблиця 1

Характеристика найбільш популярних українських сервісів МВОК		
Платформа	Кількість курсів	Тематика курсів
PROMETHEUS <a href="https://prometheus.org.ua/">https://prometheus.org.ua/</a>	<300	Аналіз даних, громадянська освіта, підготовка до ЗНО, підприємництво
ВУМ онлайн <a href="https://vumonline.ua/">https://vumonline.ua/</a>	57	Розвиток громади і суспільства, підприємництво
EdEra <a href="https://www.ed-era.com/">https://www.ed-era.com/</a>	35	Підготовка до ЗНО, курси для школярів
EDUGET <a href="https://www.eduget.com/uk/">https://www.eduget.com/uk/</a>	310	Підготовка до ЗНО, IT-курси, економіка
BrainBasket <a href="https://brainbasket.org/ru/homepage">https://brainbasket.org/ru/homepage</a>	20	IT-курси, основи програмування

Беззаперечний лідер он-лайн освіти в Україні Prometheus пропонує курси побудовані за системою пов'язаних між собою циклів, наприклад, за темою аналізу даних, підприємництва чи громадянської освіти. Є й цикл курсів з підготовки до ЗНО. Тож користувач, який зацікавився, наприклад, підприємництвом чи програмуванням, може пройти не один окремих курс, а цілу низку. Перевагою також є мобільний додаток для Android та iOS, що дає змогу вчитися в дорозі або в будь-яку вільну хвилину за допомогою мобільних гаджетів.

Порівнюючи ринок Українських МВОК з закордонними аналогами можемо стверджувати що ринок онлайн-курсів в Україні знаходиться на початковій стадії розвитку.

1. Brown S. Back to the future with MOOCs? In Proceedings of the 2013 Ed. of ICICTE. [Електронний ресурс] URL: [http://www.icicte.org/Proceedings2013/Papers %202013/06-3-Brown.pdf](http://www.icicte.org/Proceedings2013/Papers%202013/06-3-Brown.pdf). 2. Дітковська Л. А. Масові відкриті онлайн-курси Prometheus: реалії та перспективи // Мережеве суспільство: ринок праці, суспільні відносини, роль профспілок: Збірник матеріалів круглого столу (м. Київ, 22 березня 2018 р.) [Ред кол.: Т. Семігіна, О. Корчинська, В. Співак]. К.: АПСВТ, 2018. С.16-17.

**Гаврилюк М.С.**, студент, **Грицюк П.М.**, д.е.н., професор  
(Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне)

## СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗПОДІЛУ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ ЗА КІЛЬКІСТЮ НАСЕЛЕННЯ

Нормальний закон розподілу відіграє виключно важливу роль в теорії ймовірностей і займає серед інших законів розподілу особливе місце. Головною особливістю цього закону є те, що це є граничний закон, до якого наближаються всі інші закони розподілу при збільшенні кількості спостережень. Однак, у багатьох прикладних задачах економіки та управління, закон розподілу, побудований на обмеженій вибірці, відрізняється від нормального [1-3].

Розподіл Парето названий на честь італійського інженера, економіста та соціолога Вільфредо Парето. Це степеневий розподіл ймовірностей, який використовується для описання соціальних, наукових, геофізичних, актуарних та багатьох інших типів спостережуваних явищ [4-5]. Початково застосовувався для описання розподілу багатства серед членів суспільства, і стверджував, що велика частина багатства зосереджена в руках невеликої частини населення людей. У розмовній версії розподіл Парето відомий як принцип Парето, або «правило 80—20». Це правило стверджує що 80% всього багатства суспільства володіють лише 20% його населення.

Правило «80-20» відповідає широкому колу випадків, включаючи природні явища та діяльність людини: розмір населених пунктів (небагато міст, багато сіл); величина запасів нафти в нафтових родовищах (мало великих родовищ, багато малих родовищ); розміри частинок піску; величина втрат для певного роду бізнесу; гідрологічна статистика: максимальні добові опади, розмір паводку.

Одним з часткових випадків розподілу Парето є закон Ципфа. Це дискретний розподіл, який розподіляє величини шляхом простого ранжування. Цей закон є простим степеневим законом із від'ємним показником, масштабований так, що кумулятивна функція розподілу дорівнює 1. Розподіл Ципфа можна отримати із розподілу Парето якщо вважати, що кількість людей в кожному класі є пропорційною до відношення 1/ранг. Функція густини ймовірностей для розподілу Ципфа має вигляд

$$f(x) = \frac{\alpha x_m^\alpha}{x^{\alpha+1}} = \frac{1}{x^s H(N, s)}, \quad (1)$$

де  $H(N, \alpha - 1)$  - узагальнене гармонічне число.

Для оцінювання справедливості розподілу суспільних благ використовується також коефіцієнт Джині, який є мірою відхилення кривої Лоренца від прямої рівномірного розподілу. Коефіцієнт Джині є подвоєною

площею між кривою Лоренца (описує залежність кількості осіб від багатства, яким вони володіють) та рівнорозподіленою прямою.

У нашій роботі проведено дослідження закону розподілу кількості населення, яке проживає в населених пунктах України та її окремих регіонів. Попередні дослідження, проведені різними авторами для різних країн світу [6-8] дають підстави твердити, що цей розподіл є близьким до розподілу Парето. Якщо гіпотеза про розподіл кількості населення за законом Парето підтверджується, це є свідченням природного (не керованого цілеспрямовано згори) розвитку територій. Такі території, завдяки своїй різноманітності, є більш стійкими і легше піддаються управлінню.

Ми провели три дослідження. Перше з них стосувалося закону розподілу населення в населених пунктах України. Друге і третє дослідження стосувалися населених пунктів Рівненської та Житомирської області. До уваги приймалися населені пункти з кількістю жителів не менше як 100 осіб. Для ідентифікації закону розподілу використовувався критерій Пірсона. В усіх трьох випадках гіпотеза про нормальний розподіл була відхилена. Оскільки гіпотеза про нормальний закон відхилена, ми перевірили гіпотезу про розподіл Парето. У багатьох публікаціях саме цей використовується для описання розподілу населення великих міст [6-7].

Щільність ймовірності розподілу випадкової величини  $X$ , яка підпорядковується розподілу Парето, задається формулою (2)

$$\rho_P(x) = \begin{cases} kx_m^k x^{-k-1}, & x \geq x_m \\ 0, & x < x_m \end{cases} \quad (2)$$

де  $k > 0, x_m > 0$ . Всі параметри закону розподілу ми знаходили за принципом найменших квадратів.

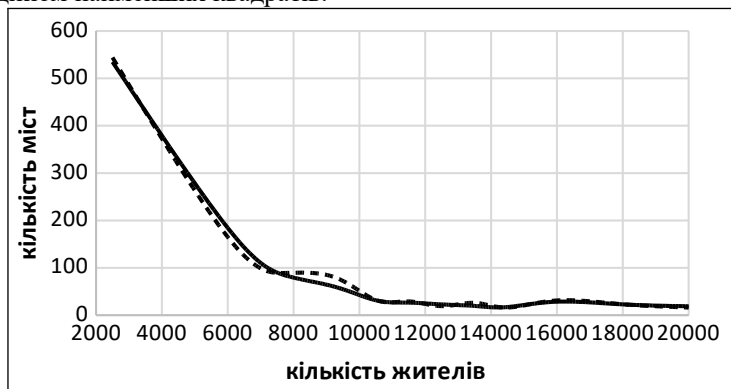


Рис. 1. Закон розподілу кількості жителів у населених пунктах України. Суцільна лінія – закон Парето, штрихова лінія – фактичні дані

В результаті перевірки гіпотези за критерієм Пірсона ми прийшли до висновку, що розподіл населення у містах України підпорядковується розподілу Парето (рис. 1). У дослідженні ми врахували 1252 населених пункти з населенням не менше як 100 осіб. Аналогічне дослідження ми провели для населених пунктів з кількістю населення не менше 1000 осіб (1172 населених пункти). Гіпотеза про розподіл Парето знову була підтверджена, але з дещо нижчим ступенем довіри.

Використовуючи таку ж методику, ми провели дослідження закону розподілу кількості населених пунктів за кількістю проживаючого населення у Рівненській та Житомирській областях. При цьому були отримані аналогічні результати, тобто гіпотеза про розподіл Парето була підтверджена з тим, чи іншим, але достатньо високим, ступенем довіри.

Таким чином, наші дослідження підтвердили результати, отримані раніше провідними світовими науковцями, у роботах, виконаних ними для різних країн. Розподіл населених пунктів України та її окремих регіонів за кількістю населення відповідає розподілу Парето.

1. Матковський С.О., Марець О.Р. Теорія статистики. – К.: Знання, 2009. – 534 с.
2. Грицюк П.М., Остапчук О.П. Аналіз даних. – Рівне: НУВГП, 2008. – 218 с.
3. Колемаєв В.А. и др. Теория вероятностей и математическая статистика. – М.: Вища школа 1991. – 400 с.
4. Розподіл Парето [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Розподіл\\_Парето](https://uk.wikipedia.org/wiki/Розподіл_Парето).
5. Дубницький В.Ю., Ходырев А.И. Оценка параметров ранговых распределений: распределение Парето. - Системи обробки інформації, 2010, випуск 2 (83). – с. 225 – 228.
6. В. В. Андреев, В. Ю. Лукиянова, Е. Н. Кадышев. Анализ территориального распределения населения в субъектах Приволжского федерального округа с применением законов Ципфа и Гибрата. – Прикладная эконометрика, 2017, т. 48, с. 97–121.
7. Eeckhoun J. Gibrat's Law for (All) Cities. – The American economic Review, December, 2004/ - pp. 1429 – 1450.
8. Batty M. (2006). Rank clocks. Nature, 444, 592–596.

**Гладка О.М.**, к.т.н., доцент, **Карпович І.М.**, к.ф.-м.н., доцент,  
**Мельник К.О.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ANDROID-ДОДАТОК ДЛЯ ОТРИМАННЯ КОНТЕНТУ З ПОРТАЛУ НОВИН**

У сучасному світі все більших обертів набуває розвиток новітніх технологій та їх широке використання населенням. Зокрема, майже кожен житель України зараз має власний смартфон чи планшет. Кількість смартфонів у мережах українських операторів з кожним роком зростає щонайменше на третину, і, на нашу думку, через кілька років портативні пристрої на операційних системах iOS та Android повністю замінять звичайні мобільні телефони. Використання сучасних смартфонів значно спрощує життя, навчання чи професійну діяльність, дозволяє «мати в кишені» сучасний комп'ютер, допомагає швидко та зручно зберігати, обробляти і передавати нову інформацію.

Величезною перевагою сучасних портативних пристроїв є можливість підключення до Інтернет-мережі і отримання найрізноманітнішого контенту з веб-ресурсів. Як відомо, найбільш популярні ресурси Інтернету – це новини. Новинні портали мають великий успіх у переважній кількості відвідувачів Всесвітньої Мережі і розвиваються швидкими темпами. Оперативна і актуальна інформація, отримана «з перших рук», що супроводжується до того ж численними ілюстраціями чи відеороликами подій, незмінно посідає перше місце у всіх рейтингах. Економіка і бізнес, спорт і політика, надзвичайні події тощо – якою б не була тема новини – вона завжди знаходить свого споживача. Все це спровокувало появу на ринку програмного забезпечення мобільних додатків (мобільних версій існуючих веб-сайтів), що є програмними застосунками для смартфонів з ОС Android.

Незважаючи на велику кількість існуючих мобільних додатків для різноманітних потреб користувачів, попит на них все ще зростає. Тому розробка нового Android-застосунку із сучасним функціоналом та дружнім інтерфейсом є досить актуальною.

У даній роботі представлено розроблений Android-додаток, призначений для синхронізації даних з веб-сайтом новин «News» для отримання контенту, що дозволяє користувачеві завантажити лише необхідну йому інформацію (без реклами і надлишкового Інтернет-трафіку) та має зручний інтерфейс для перегляду.

Інтегруємо середовище розробки (IDE) програмного продукту є Android Studio, що адаптоване для виконання типових завдань, які вирішуються в процесі розробки застосунків для платформи Android. Середовище розробки містить засоби для спрощення тестування програм на сумісність з різними версіями платформи та інструменти для проектування

програм, що працюють на пристроях з екранами різної роздільності (планшети, смартфони, ноутбуки, годинники, окуляри тощо). В Android Studio реалізована уніфікована підсистема складання, тестування і розгортання застосунків, заснована на складальному інструментарії Gradle, що підтримує використання засобів неперервної інтеграції; є колекція типових елементів інтерфейсу і візуальний редактор для їхнього компонування, що надає зручний попередній перегляд різних станів інтерфейсу застосунку; майстер створення власних елементів оформлення, що підтримує використання шаблонів; вбудовані функції завантаження типових прикладів коду з GitHub.

До складу IDE також включені пристосовані під особливості платформи Android розширені інструменти рефакторингу, перевірки сумісності з минулими випусками, виявлення проблем з продуктивністю, моніторингу споживання пам'яті та оцінки зручності використання. У редакторі є режим швидкого внесення правок; система підсвічування, статичного аналізу та виявлення помилок, розширена підтримкою Android API; інтегрована підтримка оптимізатора коду ProGuard; вбудовані засоби генерації цифрових підписів. надано інтерфейс для управління перекладами на інші мови [1-5].

В процесі проектування та створення додатку було проаналізовано список операцій, які виконуватиме система (функціонал додатку), і визначено об'єкти системи, які дані функції виконуватимуть, тобто, розроблено вимоги до системи і задано межі предметної області. За допомогою діаграми послідовностей проведено аналіз апаратної частини системи, що дозволило визначити технологічність і завдання системи. Розроблено також діаграму класів (Class diagram), що визначає ієрархію класів системи, діаграми активності (Activity diagram), що описують поведінку конкретних класів і діаграми об'єктів (Object diagram), які визначають компоненти необхідних класів.

Активні елементи Android-додатку написано мовою Java. Розроблений Android-пакет є архівним файлом з .apk суфіксом, що містить сам Android-додаток і файл для декларацій пристроїв, яких потребує програма.

1. Google Android. URL: <http://www.androidtalk.ru/google-android/>. [Цит. 25.03.2020]
2. Мобильная платформа Android. URL: <http://itc.ua/articles/mobilnaya-platforma-android-pyat-let-istorii/>. [Цит. 25.03.2020 3.Рік Роджерс, Джон Ломбардо Android. Разработка приложений М.: ЕКОМ Паблішерс, 2010. 400 с. 4. Голощанов А. Л. Google Android: программирование для мобильных устройств. СПб.: БХВ-Петербург, 2011 448 с. 5. Android Emulator. URL: <http://developer.android.com/tools/help/emulator.html>. [Цит. 25.03.2020]



**Ільчук Д.О.**, студентка, **Бабич Т.Ю.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РОЗМІЩЕННЯ ПОЖЕЖНИХ ЧАСТИН У РЕГІОНІ**

Сьогодні сучасні досягнення теорії графів використовуються у різних галузях знань. За допомогою графів описуються взаємозв'язки між об'єктами, процесами чи подіями. Для розв'язування багатьох задач зручно задати об'єкти відображати точками, а зв'язки між ними – відрізками прямої чи кривої з кінцями в заданих точках. Задачі територіального розміщення різноманітних об'єктів є поширеними та актуальними в наш час і мають масовий характер. Всі завдання щодо пошуку оптимального розміщення аварійних служб можна звести до пошуку певної точки (або точок) в графі, де вершини відповідають районам міста, а ребра – дороги. У таких завданнях об'єктивною вимогою є мінімізація найбільшої відстані від довільної вершини графа до найближчого до неї пункту обслуговування.

Надзвичайно важливим у сучасному суспільстві є гарантія надання населенню швидкого реагування підрозділів Державної служби надзвичайних ситуацій у разі виникнення пожежі, зокрема. Регулярно в Рівненській області, районі та місті Рівному відбувається значна кількість пожеж, що тягне за собою як матеріальні збитки, так і людські жертви. В даному аспекті повинно бути забезпечено необхідну кількість пожежних депо, команд пожежно-рятувальної служби тощо.

У нашому дослідженні розглядається існуюча мережа підрозділів пожежно-рятувальної служби для забезпечення вчасного реагування на виникнення пожеж у Рівненському районі та розроблено деякі пропозиції щодо покращення ситуації. Згідно нормативів «радіус обслуговування пожежних депо ... приймати 3 км по дорогах загального користування» [1]. При детальному вивченні ситуації в Рівненському районі було виявлено, що таких підрозділів існує досить обмежена кількість (а саме 4 – в м. Рівному, 5 – в межах району), що явно недостатньо для швидкого реагування на випадки пожеж. Тому для визначення оптимального місця розташування нової пожежної частини розглянемо 6 населених пунктів Рівненського району, в яких відсутні пожежні частини та між якими є сполучення [2]. Згідно алгоритму Флойда [3] побудуємо матрицю найкоротших відстаней (табл.1), в додатковому стовпці вписуємо найбільше з чисел поточного рядка (відстань до найбільш віддаленого пункту). Знаходимо найменше серед цих чисел. Це і буде оптимальний варіант розташування пожежної частини. В нашому випадку це номер 1. Тобто, якщо розміщувати пожежну частину у населеному пункті, нами рекомендовано це зробити в Олександрії.

Таблиця 1

Матриця найкоротших відстаней (км) між населеними пунктами\*

	1	2	3	4	5	6	Max
1	0	18,7	17,7	25,6	19,8	19,7	<b>25,6</b>
2	18,7	0	15	20,3	22,9	36,6	36,6
3	17,7	15	0	17	15,5	26,3	26,3
4	25,6	20,3	17	0	13,9	33,3	33,3
5	19,8	22,9	15,5	13,9	0	27,6	27,6
6	19,7	36,6	26,3	33,3	27,6	0	36,6

\*1-Олександрія, 2-Городок, 3-Шпанів, 4-Квасилів, 5-Біла Криниця, 6-Шубків

Далі розглянемо варіант для розміщення пожежної частини поза населеним пунктом. На основі табл.1 визначимо найбільш перспективні ребра для розташування пожежної частини (табл.2).

Таблиця 2

Таблиця нижніх оцінок віддаленості ребра від найдальшої вершини

Ребро	(1,2)	(1,4)	(2,3)	(2,6)	(3,4)	(3,1)	(4,5)	(5,6)
$\bar{d}_{uk}$	19,7	33,3	19,7	33,3	25,6	<b>17,7</b>	36,6	19,7

Згідно табл.2 це буде ребро (3,1), нижня оцінка віддаленості якого є найменшою і дорівнює 17,7 км. Для визначення більш конкретного місця між населеними пунктами Олександрія (1) і Шпанів (3) скористаємось алгоритмом Хакімі [3]. Позначимо  $du_i$  – мінімальна відстань від пожежної частини до  $i$ -ої вершини. Тоді, наприклад, відстань до першої вершини буде визначатися з умови

$$du_1 = \min(x + d_{31}, d_{21} - x + d_{32}) = \min(17,7 + x, 18,7 + 15 - x) = \min(17,7 + x, 33,7 - x).$$

Враховуючи, що  $0 \leq x \leq 17,7$ , отримаємо  $du_1 = 17,7 + x$ . Аналогічно міркуємо і для всіх інших вершин.

В результаті отримуємо:  $x = 10,15$  (км);  $\min du_i = 27,85$  (км).

Отже, якщо розміщувати пожежну частину поза населеним пунктом, слід її розмістити між Олександрією та Шпановим, а саме - в 10,15 км від Шпанова. У такому випадку відстань до найбільш віддаленого пункту становитиме 27,85 км. Варто відзначити, що пропозиція побудови пожежної частини безпосередньо в Олександрії є більш виграним варіантом, оскільки тоді відстань до найбільш віддаленого пункту становить лише 25,6 км, тобто меншою на 2,25 км.

1. ДБН 360-92\*\* Містобудування. Планування і забудова міських і сільських поселень. [www.google.com/maps](http://www.google.com/maps) 2. Кристофидес Н. Теория графов. Алгоритмический подход / Н.Кристофидес; [перев.с англ. под ред. Г. Гаврилова]. Москва : Мир, 1978. 432 с.

**Красько Б.В.**, студент, **Джоші О.І.**, к.т.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **АНАЛІЗ ПРОСТОРОВО-ЧАСОВИХ ЕФЕКТІВ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ: ДОСЛІДЖЕННЯ ПАНЕЛЬНИХ ДАНИХ**

Більшість досліджень які є на даний момент часу щодо ринку праці в Україні використовують методи кореляційно-регресійного аналізу, які базуються, як правило на багатовимірних або одновимірних часових рядах, що характеризують поведінку у часі взаємопов'язаних показників по Україні в цілому, або вибірково по окремих регіонах. В той же час практично відсутні дослідження з використанням панельних даних, тим самим ігноруються індивідуальні часові та просторові ефекти, які мають важливий вплив на ефективність прогнозування.

В економетричному моделюванні зазвичай використовуються наступні специфікації моделей панельних даних [1, 5]: модель наскрізної регресії (Pooled model), модель з фіксованими індивідуальними ефектами (Fixed Effects Model) та модель з випадковими індивідуальними ефектами (Random Effects Model).

Саме дві останні моделі і дозволяють враховувати не спостережувані індивідуальні ефекти, притаманні окремим об'єктам спостереження у просторовому вимірі, при цьому ці ефекти для FE-моделі трактуються як параметри моделі і константи, а для RE-моделі – як випадкові величини. Постає питання щодо вибору яка модель є кращою – з фіксованими чи з випадковими ефектами? Це питання найчастіше виникає при здійсненні специфікації моделі панельних даних [1].

На етапі специфікації було відібрано у якості залежної змінної моделі ( $y$ ) – чисельність зайнятого населення у кожній області (тис. осіб.) за період з 2010 по 2017 рік; у якості пояснюючої змінної ( $x_4$ ) – кількість активних підприємств [2–5]. Під час дослідження було використано наступне програмне забезпечення – EViews 8 та MS Excel 2010.

Аналіз значень фіксованих індивідуальних *просторових*  $\mu_i$  (рис. 1) та фіксованих індивідуальних *часових ефектів*  $\eta_t$  (рис. 2) дозволяє стверджувати, що в моделі потрібно враховувати їх вплив. Це можна пояснити таким фактором як анексія Криму та початок антитерористичної операції в Донецькій та Луганській областях. Тому було прийняте рішення ввести до моделі фіктивної (dummy) змінної, яка з 2010–2013 років має значення 0, а з 2014–2017 років має значення 1.

Побудована оцінена модель з фіксованими ефектами та з фіктивною зміною має вигляд

$$y_{it} = \mu_i + \eta_t + 0,050x_4 - 48,124d01 + 169,767, (i = \overset{1}{24}), (t = \overset{1}{8}). \quad (1)$$

Отримані значення свідчать що модель є якісною, статистично значущою (на рівні значущості  $\alpha=0,05$ ), характеризується високим рівнем адекватності ( $R^2=0,946$ ) відсутністю гетероскедастичності та автокореляції

залишків. Параметри при змінних  $x_4$  (кількість активних підприємств) та D01 (фіктивна (dummy) змінна) характеризують загальний для усіх областей вплив зміни цих показників на чисельність зайнятих у регіоні.

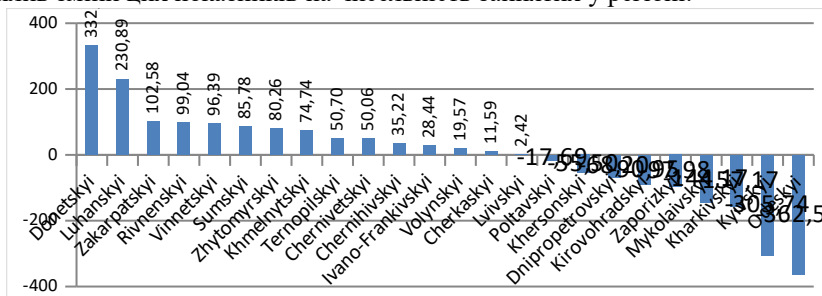


Рис. 1. Фіксовані індивідуальні просторові ефекти

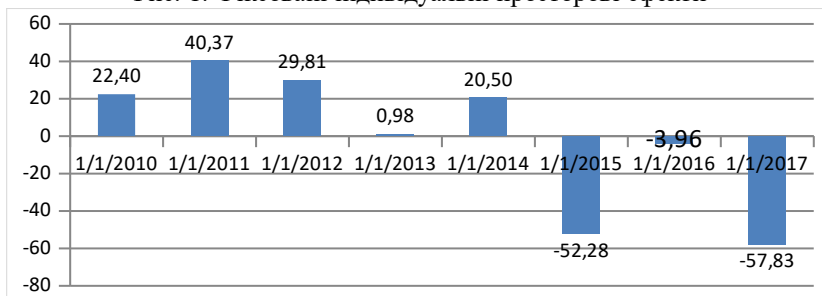


Рис. 2. Фіксовані індивідуальні часові ефекти

Аналогічні результати було отримано і для випадку дослідження випадкових індивідуальних (рис. 3) та випадкових просторових (рис. 4) ефектів. Так само їх аналіз показав необхідність введенні до моделі фіктивної (dummy) змінної.

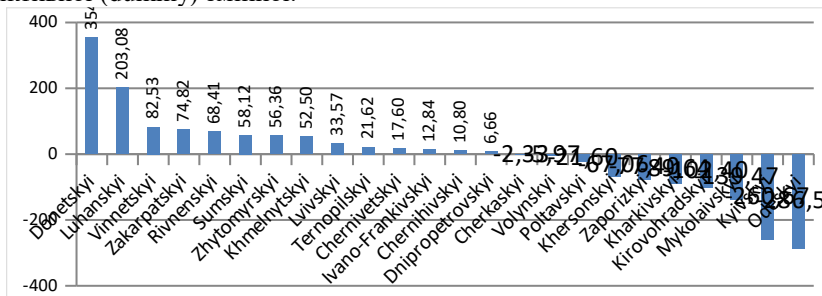


Рис. 3. Випадкові індивідуальні просторові ефекти

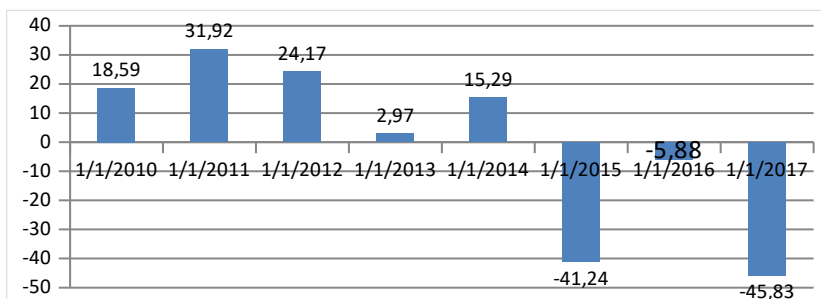


Рис. 4. Випадкові індивідуальні часові ефекти

Побудована оцінена модель з випадковими ефектами з фіктивною змінною має вигляд

$$y_{it} = \alpha + \mu_i + \eta_t + 0,048x_t - 51,019d_{01} + 200,083, \quad (i = 1, \bar{24}), \quad (t = 1, \bar{8}). \quad (2)$$

Дана модель є збалансованою, статистично значущою (для рівня значущості  $\alpha=0,05$ ), рівень адекватності порівняно із моделлю з фіксованим ефектом є значно менший ( $R^2=0,689$ ). Критерій Дарбіна–Уотсона (Durbin–Watson stat.) свідчить про можливість наявності автокореляції залишків.

Отже, при побудові економетричних моделей ринку праці України було виявлено, що потрібно враховувати не тільки індивідуальні просторові ефекти, а й індивідуальні часові ефекти. Тому до пояснюючих змінних було додано фіктивну (dummy) змінну. У результаті проведеного дослідження було надано перевагу економетричній моделі панельних даних із фіксованим ефектом та з фіктивною змінною.

1. Лук'яненко І.Г., Городніченко Ю.О. Сучасні економетричні методи у фінансах: навч. посіб. Київ : Літера ЛТД, 2002. 352 с.
2. Державна служба статистики України. Регіональна статистика: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 01.11.2019).
3. Красько Б.В., Бредюк В.І. Моделі панельних даних в економетричних дослідженнях. Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в контексті євроінтеграції. : зб. матеріалів доп. учасн. VII наук.-практ. конф. (м. Рівне, 17-18 трав. 2018 р.). Рівне, 2018. С.473-475.
4. Красько Б.В., Бредюк В.І. Економетричний аналіз ринку праці України у регіональному розрізі. Математичні методи, модулі та інформаційні технології у менеджменті. : зб. матеріалів доп. учасн. VIII наук.-практ. конф. (м. Рівне, 16 трав. 2019 р.). Рівне, 2019. С.405-407.
5. Красько Б.В., Джоші О.І. Економетричне моделювання ринку праці України у регіональному розрізі. Матеріали II туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт у 2019/20 н.р. / [за ред. проф. В.М. Вовка]. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2020. С. 54–57.

**Кулініч В.В.**, студентка, **Василів В.Б.**, к.т.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ПОРІВНЯННЯ ПЛАТФОРМ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОННИХ ПОРТФОЛІО СТУДЕНТІВ**

Однією з перспективних технологій активізації навчального процесу та творчого розвитку студентів є технологія портфоліо.

Європейський інститут електронного навчання, визначає електронний портфоліо (е-портфоліо) як колекцію достовірних і різноманітних даних, що демонструють досягнення індивідуума за визначений період часу, відібраних на основі рефлексивного аналізу та таких, що презентовані цільовій аудиторії в залежності від мети індивідуума [1].

Метою ведення електронного портфоліо студента є підвищення конкурентоспроможності випускника університету на ринку праці шляхом демонстрації досягнень в рамках освоєння основної освітньої програми вищої професійної освіти, а також результатів і досягнень наукової, спортивної, творчої та громадської діяльності.

Завдання, які вирішуються при формуванні та використанні електронного портфоліо:

- .формування в студентів навичок постановки цілей, завдань, планування свого особистісного зростання, саморозвитку і самореалізації;
- .відстеження персональних досягнень студентів;
- .формування та вдосконалення навчальної, професійної мотивації, мотивації досягнень;
- .складання індивідуального освітнього рейтингу.

Функціями електронного портфоліо є:

- .формування особистої відповідальності студента за результати здійснюваної діяльності;
- .отримання диференційованої і різнобічної інформації про якість та результативність навчання, наукової діяльності та соціальної активності з метою заохочення студентів;
- .організація безперервного моніторингу роботи студентів протягом всього періоду його навчання.

Для викладачів і представників деканатів система формування електронного портфоліо дозволяє:

- .отримувати інформацію, яка має значення для оцінки прогресу навчання, в тому числі в рамках реалізації індивідуального навчального плану роботи студента;
- .здійснювати моніторинг успішності студента;
- .виявляти проблеми підготовки, намічати перспективні лінії розвитку студента відповідно до його досягнень. [2].

Зважаючи на різноманіття інформаційних технологій, існує проблема вибору платформи для створення e-Portfolio в університеті [3].

В таблиці 1 наведені приклади та опис платформ для створення e-Portfolio.

Таблиця 1

### Платформи для створення e-Portfolio

Платформи для створення e-Portfolio	Приклади	Опис
Офісні додатки	Word, Power Point, Publisher	Стандартні шаблони MS Office
Мультимедійні	Macromedia Dreamweaver, Aptana Studio	Графічні HTML редактори для створення веб-сторінок
Системи управління контентом CMS	Wix, WordPress, Joomla!, Drupal	Системи керування вмістом з відкритим кодом, які застосовується для створення веб-сайтів
Спеціально розроблені веб-ресурси	Mahara, 4Portfolio, Studentsonline, Chalk&Wire, Pathbrite, PebblePad	Повнофункціональні веб-додатки для створення e-Portfolio
Системи дистанційного навчання, LMS	Moodle, Blackboard, ILIAS	Модулі систем дистанційного навчання
Хмарні технології	Google, MS Office 365, Adobe creative cloud, Google apps для навчальних закладів	Передбачає віддалену обробку та зберігання даних
Власні розробки	<a href="https://cv.bsu.by/">https://cv.bsu.by/</a>	Використання СУБД MS SQL

В загальному, інформаційні технології створення e-Portfolio можна класифікувати на наступні групи: офісні додатки, мультимедійні, системи управління контентом (CMS), спеціально розроблені веб-ресурси, системи дистанційного навчання (LMS), хмарні технології та власні розробки.

Із запропонованих платформ найбільш доцільними для університету можна визначити спеціально розроблені веб-ресурси, системи дистанційного навчання (LMS) та власні розробки. Подальший вибір передбачає оцінку платформ за такими критеріями: інтеграція з існуючими інформаційними системами університету, витрати часу та коштів на їх впровадження та спроможності підтримувати і оновлювати.

Розробляючи систему електронного портфоліо, треба чітко сформулювати цілі її подальшого використання. Відповідно, слід звернути увагу на універсальність створюваної системи та можливість її використання як у навчальних цілях, так і в індивідуальних. Необхідно відокремити загальну частину системи, де будь-хто може знайти та переглянути відкриті для загалу портфоліо, від особистого робочого простору, де в користувача буде зручний та інтуїтивно зрозумілий інтерфейс для налаштування та наповнення контентом свого електронного портфоліо.

Підсумовуючи результати дослідження приходимо до висновку, що розробка єдиної бази електронних портфоліо студентів і презентацію її на сайті ЗВО, створює передумови поліпшення механізму залучення студентів до наукової діяльності. Інформаційна технологія електронного портфоліо сприяє прозорості та відкритості системи вищої освіти. Також технологія є ефективним інструментом стимулювання професійного зростання студентів та їх успішного працевлаштування.

1. Why do we need an ePortfolio. European Institute for E-learning (EiFEL) [Електронний ресурс]. (<http://www.eife-l.org/publications/eportfolio>) 2. Морзе Н. В. Е-портфоліо як інструмент відкритості та прозорості освітньої діяльності сучасного університету / Н. В. Морзе, Л. О. Варченко-Троценко // Інформаційні технології і засоби навчання. - 2016. - Т. 52, вип. 2. - С. 62-80. 3. Кравец Н.С. Использование решений Cloud Computing для создания электронного портфолио студента // Восточно-Европейский журнал передовых технологий 2013. - № 4(3). - С. 45-48.



**Матвійчук Р.С. студент, Василів В.Б., к.т.н., доцент.** (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ІНДЕКСАЦІЯ САЙТІВ УНІВЕРСИТЕТІВ В ПОШУКОВІЙ СИСТЕМІ GOOGLE**

Сайт закладу вищої освіти в сучасних умовах інформатизації суспільства є інструментом підвищення його конкурентоздатності та визначає імідж у світовому Інтернет-просторі.[1]

Одним із світових рейтингів вищих навчальних закладів який враховує показники сайту університету є академічний рейтинг вищих навчальних закладів Webometrics. Згідно з результатами рейтингу станом на січень 2020 року, найбільш присутнім у мережі українським вищим навчальним закладом є Київський національний університет ім. Шевченка (1147 місце у світовому рейтингу). В цілому вітчизняні ЗВО значно відстають порівняно із значною кількістю університетів світу, що суттєво обмежує їх можливості в глобальному науково-освітньому просторі. [2]

Тому актуальною є проблема визначення ефективності функціонування сайтів університету засобами пошукової оптимізації та покращення позицій сайту у рейтингах університетів світу.

В якості одного із вебометричних індикаторів, за якими складається рейтинг, є Presence (присутність), що визначається як кількість наявних на сайті університету сторінок усіх форматів, проіндексованих пошуковою системою Google. Таким чином, значною мірою рівень присутності ЗВО в Інтернеті залежить від його сайту.

Індексції сайту полягає у додаванні відомостей про сайт роботом пошукової машини в базу даних, яка використовується для пошуку інформації на проіндексованих сайтах. [3]

Загальну схему індексації наведено на рис.1.

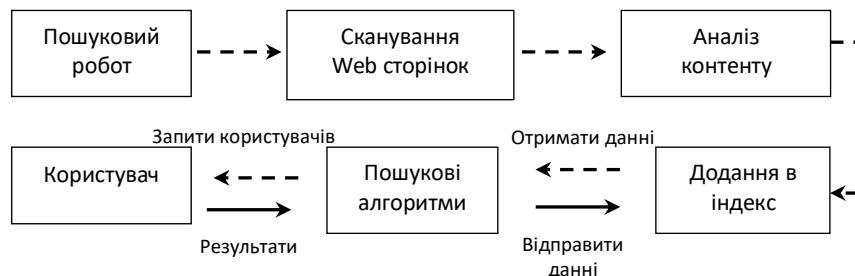


Рис. 1 Схема індексації сайтів

Факторами, які впливають на індексацію є:

- корисний і релевантний вміст ресурсу;
- санкції за порушення рекомендацій для веб-майстрів;
- авторитетність ресурсу;

наявність зовнішніх посилань на ресурс;  
 рівень вкладеності сторінок;  
 наявності файлу sitemap.xml;  
 відсутність помилок, що заважають нормальному процесу індексації сайту;

наявність та вміст robots.txt, мета-тегів, атрибутів noindex і nofollow;  
 розмір файлів.

В таблиці 1 представлені результати індексації сайтів ЗВО України які займають перші 20 місць в рейтингу Webometrics. Результати надані Google у відповідь на пошукові запити типу: *site:назва сайту*.

Таблиця 1

Індекси сайтів ЗВО України

Ранг серед ЗВО України	Світовий ранг	Університет	Індекс сайту ЗВО в Google (тис.сторінок)
1	1147	<u>Київський національний університет ім. Тараса Шевченка</u>	298,0
2	1488	<u>Національний технічний університет України Київський політехнічний інститут</u>	532,0
3	1928	<u>Сумський державний університет</u>	220,0
4	2258	<u>Харківський національний університет В. Н. Каразіна</u>	169,0
5	2422	<u>Тернопільський національний економічний університет</u>	155,0
6	2468	Національний технічний університет Харківський політехнічний інститут	815,0
7	2991	<u>Національний гірничий університет</u>	392,0
8	3016	<u>Національний університет Львівська політехніка</u>	83,6
9	3110	<u>Харківський національний університет радіоелектроніки</u>	85,1
10	3287	<u>Львівський національний університет Івана Франка</u>	134,0
11	3421	<u>Ужгородський національний університет</u>	485,0
12	3466	<u>НУ Києво Могилянська академія</u>	98,5
13	3469	<u>Львівський національний медичний університет</u>	8,84

14	3519	<u>Одеський національний університет імені І. Мечникова</u>	97,7
15	3656	<u>Запорізький національний університет</u>	185,0
16	3719	<u>Національний фармацевтичний університет</u>	87,2
17	3763	<u>Вінницький національний технічний університет</u>	136,0
18	3924	<u>Чернівецький НУ ім. Ю. Федьковича</u>	984,0
19	4066	<u>НУ біоресурсів і природокористування України</u>	143,0
20	4169	<u>Запорізький національний технічний Університет</u>	53,6

Найбільший обсяг індексованих сторінок мають Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича – 984,0 тис; Національний технічний університет Харківський політехнічний інститут – 815,0 тис.; Національний технічний університет України Київський політехнічний інститут – 532,0 тис. Для порівняння: сайт harvard.edu Гарвардського університету, №1 за рейтингом Webometrics містить 14,4 млн. індексованих сторінок. Тобто сукупна кількість індексованих сторінок першої двадцятки ЗВО України у 2,8 менше чим одного університету США.

Значну частку сукупного обсягу сайтів університетів складають сторінки їх електронних репозиторіїв.

Суттєвою умовою покращення присутності університетів в Інтернет є розробка стратегії Інтернет-присутності з урахуванням найбільш вагомих рейтингових показників. Професійні веб-майстри мають дотримуватись цієї стратегії при створенні інформаційного середовища ЗВО.

1. Безтелесна Л.І. Інтернет-маркетинг як ресурс формування іміджевої політики і конкурентоспроможності університету / Л.І. Безтелесна, В.Б. Василів // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. – 2016. – Вип. 3. – С. 17-29 2. Рейтинг Webometrics Ranking of World's Universities / Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.webometrics.info/en/Europe/Ukraine%20> 3. Жегус О.В. Оптимізація сайту закладу вищої освіти як інструменту інтернет-маркетингу./ Жегус О.В. К.С. Олініченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. / відпов. ред. М.В. Чорна. – Харків: ХДУХТ, 2019. – Вип. 2 (30). – С. 160-175.

**Мироненко В.Г.**, студент, **Волошин В.С.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **WEB-РОЗРОБКА ІНТЕРНЕТ МАГАЗИНУ ЗАСОБАМИ NODEJS**

Сучасне життя неможливо уявити без комп'ютерів, гаджетів, різноманітної техніки та електронних пристроїв. Третє тисячоліття стало періодом постійної інтеграції інформаційних систем і технологій в усі сфери життєдіяльності людини.

Найбільш комплексна, хоча і складна в реалізації, система Інтернет торгівлі – Інтернет магазин, який охоплює всі основні бізнес-процеси торговельного підприємства: вибір товарів, оформлення замовлень, проведення взаєморозрахунків, відстеження виконання замовлень, а в разі продажу інформаційних товарів або надання інформаційних послуг – доставка за допомогою мереж електронних комунікацій [1].

Для створення бази даних Інтернет магазину використовується локальний сервер ХАМРР в якому є PhpMyAdmin з базою даних MySQL [2].

Для розробки електронної інформаційної системи доцільно використовувати Node.js [3], платформу з відкритим кодом для виконання високопродуктивних мережевих застосунків, написаних мовою JavaScript. Засновником платформи є Раян Дал (Ryan Dahl). Якщо раніше Javascript застосовувався для обробки даних в браузері користувача, то Node.js надав можливість виконувати JavaScript-скрипти на сервері та відправляти користувачеві результат їх виконання. Платформа Node.js перетворила JavaScript на мову загального використання з великою спільнотою розробників.

Node.js має наступні властивості:

- асинхронна однопотокова модель виконання запитів;
- неблокуючий ввід/вивід;
- система модулів CommonJS;
- рушій JavaScript Google V8;
- для керування модулями використовується пакетний менеджер NPM (node package manager).

Після встановлення Node.js потрібно перевірити його функціональність, для цього потрібно запустити консоль із заданням певних параметрів чи математичних дій. Далі потрібно встановити середовище для розробки Web-додатків у програмі Visual Studio Code в якому є середовище для написання програмного коду. Серед підтримуваних мов і технологій: JavaScript, C++, C#, TypeScript, jade, PHP, Python, XML, Batch, F#, DockerFile, Coffee Script, Java, HandleBars, R, Objective-C, PowerShell, Luna, Visual Basic, Markdown, JSON, HTML, CSS, LESS і SASS, Haxe.

Visual Studio Code – це засіб для створення, редагування та запровадження сучасних Web-додатків і програм для хмарних систем. Visual Studio Code розповсюджується безкоштовно і доступний у версіях для платформ Windows, Linux і OS X.

Компанія Microsoft представила Visual Studio Code у квітні 2015 на конференції Build 2015. Це середовище розробки стало першим крос-платформним продуктом у лінійці Visual Studio.

За основу для Visual Studio Code використовуються напрацювання вільного проекту Atom, що розвивається компанією GitHub. Зокрема, Visual Studio Code є надбудовою над Atom Shell, що використовують Chromium і Node.js. Примітно, що про використання напрацювань вільного проекту Atom на сайті Visual Studio Code і в прес-релізі і в офіційному блозі не згадується.

Редактор містить вбудовані інструменти для роботи з Git і засоби рефакторингу, навігації по коду, автодоповнення типових конструкцій і контекстної підказки. Продукт підтримує розробку для платформ ASP.NET і Node.js, і позиціонується як найкраще рішення, що дозволяє обійтися без повного інтегрованого середовища розробки. Після встановлення даного середовища можна приступати до розробки.

Використовуючи модуль MySQL платформи Node.js, можливо поєднати розроблений Web-сайт з мережевою базою даних. Для цього потрібно записати у зміну модуль і визвати метод `createConnection`, вписавши параметри бази: адресу сервера, дані про користувача, назву бази даних:

```
Let mysql = require ('mysql');
Let con = mysql.createConnection({
  host: 'localhost',
  user: 'root',
  password: '',
  database: 'online_shop'
});
```

Отже, створення Web-додатків загалом та Інтернет магазинів, зокрема на платформі Node.js дозволяє значно розширити можливості інформаційної системи в порівнянні з шаблонними способами реалізації таких проектів, наприклад WooCommerce Wordpress..

1. Электронный научный архив : веб сайт. URL: <http://ena.lp.edu.ua/> (дата звернення 27.04.2020). 2. XAMPP : веб сайт. URL: <https://www.apachefriends.org/ru/index.html> (дата звернення 27.04.2020). 3. Node.js : веб сайт. URL: <https://nodejs.org/uk/> (дата звернення 27.04.2020).

**Омелянюк А.А.**, студент, **Василів В.Б.** к.т.н. доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м.Рівне).

## **ІНТЕРНЕТ-ПРИСУТІСТЬ WEB-САЙТІВ УНІВЕРСИТЕТІВ УКРАЇНИ**

Для визначення успішності та популярності закладу вищої освіти (ЗВО) використовуються різноманітні рейтинги які відображають його важливість або вплив у світовій спільноті. Оскільки світова спільнота отримує інформацію щодо діяльності ВНЗ в основному через глобальну мережу Інтернет, одними з найбільш важливих рейтингів є рейтинги Інтернет-присутності.

Головною відмінністю рейтингів Інтернет-присутності від решти рейтингів є спосіб збирання інформації та їх побудови, а саме – повна автоматизація їх визначення, що проходить, як правило, двічі на рік. Повна автоматизація збору та обробки даних щодо ЗВО у Інтернет мережі виключає суб'єктивну оцінку показників, що робить такий рейтинг неупередженим.

Найбільшим академічним рейтингом вищих навчальних закладів що враховує інтернет-присутність будь-якого наукового закладу у світі є рейтинг Webometrics Ranking of World's Universities.

Згідно з результатами рейтингу Webometrics, станом на січень 2020 року, найбільш присутнім у мережі українським вищим навчальним закладом є Київський національний університет ім. Шевченка (1147 місце у світовому рейтингу). Друге місце посідає НТУ «Київський політехнічний інститут» (1488), третє - Сумський державний університет (1928). [1].

Для оцінки відвідуваності скористаємось сервісом SimilarWeb (similarweb.com) який надає послуги веб-аналітики для бізнесу. Сервіс пропонує інформацію про обсяги та джерела трафіку своїх клієнтів та конкурентів, здійснює аналіз ключових слів; та виконує багато інших функцій. Інформація, надана цим сервісом аналізує дані за попередні три місяці (січень-березень 2020р.). [2].

Провідним міжнародним каталогом вищої освіти та пошуковою системою, що містить огляди та рейтинги понад 13 600 офіційно визнаних університетів і коледжів у 200 країнах є uniRank [3].

Поточний uniRank University Ranking заснований на алгоритмі, що включає 5 неупереджених і незалежних веб-метрик: рівень відвідуваності сайту університету; кількість активних сторінок; показники метрики потоку; кількість унікальних відвідувачів; перегляди сторінок на сайті вузу з мобільних пристроїв і ПК користувачів.

Для побудови зведеної таблиці рейтингів Інтернет-присутності університетів України ми використали топ-10 з кожного рейтингу.

Таблиця 1

## Рейтинги Інтернет-присутності університетів України

№	Університет	Webometrics	Similar Web	UniRank	Сумарний
1	НТУ КПП	2	1	1	4
2	КНУ ім. Тараса Шевченка	1	6	2	9
3	НУ Львівська політехніка	8	4	4	16
4	ЛНУ ім. Івана Франка	10	5	3	18
5	Сумський державний університет	3	9	7	19
6	НУ біоресурсів і природокористування	19	8	8	35
7	Запорізький національний університет	15	11	9	35
8	Тернопільський національний медичний університет	27	3	10	40
9	Вінницький національний технічний університет	17	7	16	40
10	НУ Києво-Могилянська академія	12	22	6	40

Аналіз зведеного рейтингу Інтернет-присутності дозволяє виділити абсолютних лідерів: НТУ Київський політехнічний інститут та Київський національний університет Тараса Шевченка. Розходження в оцінках університетів за різними рейтингами пояснюється застосуванням різних web-метрик та методикою їх складання. Використовуючи інструменти просування Web-сайтів університети України можуть суттєво покращити свої позиції у світових рейтингах.

1. Рейтинг Webometrics Ranking of World's Universities / Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.euroosvita.net>. 2. Сервіс Web-аналітики SimilarWeb / Електронний ресурс. – Режим доступу: [similarweb.com](http://similarweb.com). 3. Рейтинг UniRank / Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.4icu.org>.

**Панасюк Н.О.**, студент, **Кардаш О.Л.**, к.е.н., доцент  
(Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне)

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ОЦІНЮВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Економічна безпека - стан економіки, при якому забезпечується досить високе і стійке економічне зростання; ефективне задоволення економічних потреб; контроль держави за рухом і використанням національних ресурсів; захист економічних інтересів країни на національному і міжнародному рівнях. Складова частина національної безпеки, її фундамент і матеріальна основа. Об'єктом економічної безпеки виступає як економічна система узятя в цілому, так і її складові елементи: природні багатства, виробничі і невиробничі фонди, нерухомість, фінансові ресурси, людські ресурси, господарські структури, сім'я, особа.

Оцінку економічної безпеки України здійснюємо шляхом аналізу сформованої системи індикаторів, відповідно до основних сфер економічної безпеки: макроекономічної, виробничої, фінансової, інвестиційної, зовнішньоекономічної, соціальної, демографічної, енергетичної, продовольчої.

В економічній науці деколи важко проводити дослідження статистичними методами, котрі опираються на розподіл багатомірного простору випадкових величин, так як число доступних спостережень, котрі знаходяться в сукупності даних, як правило, не велике.

Один з перших почав використовувати спеціальну дослідницьку методику агрегування ознак З.Хельвіг. Ним був запропонований таксономічний показник, котрий являє собою синтетичну величину, яка утворена з усіх ознак, які характеризують економічне явище, яке вивчається.

Цією проблемою займалися такі вчені як Айвазян С.А., Бажаєва З.І., Плюта В, які пропонують порівняльний багатомірний аналіз в економічних дослідженнях [2].

Таксономія – це наука про правила благоустрою та класифікацій. Спочатку це поняття використовувалось лише для визначення науки, класифікацією рослин та тварин. В теперішній момент все частіше таксономією стали користуватися представники економічних дисциплін [3].

Головною метою використання методу таксономії є побудова узагальнюючої оцінки складного об'єкта або процесу. Таксономічний показник розраховується за класичним алгоритмом таксономічного аналізу, який містить наступні етапи:

- формування матриці спостережень;
- стандартизація значень елементів матриці спостережень;
- ідентифікація вектора-еталона;



- визначення відстані між окремими спостереженнями і вектором-еталоном;
- розрахунок таксономічного коефіцієнту розвитку.

Стандартизація дозволяє позбавитись від одиниць виміру, як натуральної, так і вартісної. Одночасно відбувається вирівнювання дисперсії (кожна дисперсія стає рівна одиниці), а також значення ознак (всі середні арифметичні дорівнюють нулю), що небажано, так як через це кожна ознака в однаковій мірі впливає на результати аналізу.

Тому в деяких випадках встановлюють ієрархію ознак, використовуючи відповідні коефіцієнти ієрархії, диференційні ознаки за їхньою важливістю для проводимого дослідження. Коефіцієнти виявляються на основі якісного аналізу чи за допомогою відповідних методів [4].

Застосовуючи таксономічний аналіз, можна згорнути багатовимірний статистичний матеріал, який характеризує явище або процес та отримати єдину кількісну характеристику або узагальнену оцінку.

Одним з результатів застосування таксономічного аналізу є таксономічний коефіцієнт рівня розвитку (коефіцієнт таксономії). Цей показник являє собою синтетичну величину рівнодіючу усіх ознак, які характеризують досліджувану сукупність.

Коефіцієнт таксономії застосовується для статистичної характеристики більшості об'єктів та з його допомогою можна оцінити досягнутий в деякому періоді середній рівень значення ознаки, який характеризує розглянуте явище.

Головною метою використання методу таксономії є здобуття інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів, пор певні локальні згущення або розрідження і навіть «вільні простори» у цій сукупності точок-об'єктів. Таксономічний показник може набувати значення в інтервалі  $[0;1]$  та має при цьому таку інтерпретацію: окремий об'єкт (процес) у даному періоді тим більше розвинутий, чим ближче значення узагальнюючого показника до одиниці. З його допомогою можна оцінити досягнутий у деякий період або момент часу «середній» рівень значення ознак, що характеризують явище чи процес [1].

Показники, як правило, неоднорідні, описують різні властивості, мають як абсолютні, так і відносні величини, що ускладнює виконання дій, необхідних для обчислення інтегрального показника. Якщо ознаки множини мають різні одиниці вимірювання, то слід здійснити стандартизацію (нормалізацію) показників, тобто привести їх до однієї основи. Стандартизація дає змогу позбутися одиниць виміру, як вартісної, так і натуральної. Водночас відбувається вирівнювання дисперсії (кожна дисперсія дорівнює одиниці), а також значень ознак (усі середні арифметичні дорівнюють нулю), що небажано, тому що через це кожна ознака однаково впливає на результати аналізу [5].

З огляду на різну розмірність індикаторів і необхідність забезпечення їх порівнянності, проведена стандартизація значень індикаторів за формулами:

$$\text{для індикаторів-стимуляторів: } z_{ij} = \frac{x_{ij} - X_j}{\sigma_j} \quad (1)$$

$$\text{для індикаторів-дестимуляторів, } z_{ij} = \frac{X_j - x_{ij}}{\sigma_j}, \quad (2)$$

де  $z_{ij}$  - стандартизоване значення  $x_{ij}$  індикатора;

$X_j$  - середнє значення  $j$ -го індикатора;

$\sigma_j$  - стандартне відхилення  $j$ -го індикатора.

Формування вектора-еталона  $P_0 = (z_{01}, \dots, z_{0n})$  проводиться шляхом вибору зі стовпців матриці сформованих індикаторів максимального значення для індикаторів-стимуляторів і мінімального - для індикаторів-дестимуляторів.

Визначення таксономічного показника рівня економічної безпеки України виконано за допомогою розрахунку додаткових показників: відстані між спостереженнями та вектором-еталоном, середньої і граничної відстаней відхилень від еталону, рівня небезпеки.

Значення показника рівня безпеки знаходяться в інтервалі від 0 до 1. Відтак, поділ станів в межах інтервалу значень запропоновано здійснити на основі методу золотого перерізу. Суть його полягає у поділі досліджуваного відрізка на дві нерівні частини так, що відношення довжини всього відрізка до довжини більшої частини дорівнює відношенню довжини більшого відрізка до довжини меншого відрізка. Розмістивши отримані точки в інтервалі значень показника рівня безпеки, отримано шкалу визначення стану безпеки з п'яти інтервалів, кожен з яких характеризує певний стан безпеки.

Використання запропонованої шкали дає можливість економічної інтерпретації результатів розрахунку показника рівня економічної безпеки України, дозволяє порівнювати результати державного регулювання економічною безпекою в динаміці. Водночас, основним призначенням шкали визначення станів безпеки виступає можливість прийняття рішень щодо застосування регуляторних дій у випадках, коли наявний стан безпеки не відповідає оптимальному, визначеному у відповідних стратегіях чи програмах управління, рівню.

Серед переваг запропонованого алгоритму розрахунку таксономічного показника можна виділити:

1. Наявність відкритої інформаційної бази даних. Інформаційна база для розрахунку інтегрального показника є відкритою і доступною за рахунок статистичної і публічної звітності.
2. Оперативність здійснення процедури аналізу. Розрахунковий алгоритм дає змогу досить швидко оцінити рівень розвитку підприємства та його ранг у сукупності об'єктів дослідження.
3. Врахування впливу як позитивних показників (стимуляторів), так і негативних показників (дестимуляторів).
4. Урахування основних, найбільш важливих характеристик.
5. Можливість співставлення неоднорідних за виміром показників: атрибутивних, кількісних, абсолютних, відносних, середніх, інтервальних, моментних.
6. Орієнтація на реальні досягнення за результатами дослідження.
7. Висока ступінь надійності запропонованої оцінки.

Економічна безпека є важливою складовою будь-якої системи чи то держави та суспільства, чи то окремо взятої родини. Вона відображає здатність підтримувати і створювати умови для відтворення економічного благоустрою та захисту інтересів. Досліджуючи проблеми економічної безпеки, слід пам'ятати про системну сутність цього явища. Економічна безпека держави, з одного боку, – це підсистема, яка складається з систем різних напрямків, що також мають свою внутрішню структуру, з іншого – це підсистема національної безпеки держави. Водночас економічна безпека має розглядатися як підсистема міжнародної економічної безпеки, що у свою чергу є складовою частиною надсистеми – міжнародної безпеки.

1. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Плюта В. : пер. в научной редакции В.М. Жуковой. – М. : Статистика. 1980. – 151 с. 2. Айвазян С.А., Бажаева З.И., Староверова О.В. Классификация багатомірних спостережень – М.: Статика, 1974. 3. Костишко Р.О. Фінансовий аналіз. – Луганськ, СЛУ, 2007. – 300 с. 4. Колодізев О.М., Чмутова І.М., Губарева І.О. Фінансовий менеджмент у банках: концептуальні засади, методологія прийняття рішень у банківській сфері: Навчальний посібник. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004.- 408с. 5. Кожушко О. Використання методу таксономії для оцінки рівня захисту інтелектуального капіталу промислових підприємств / О. Кожушко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.library.tane.edu.ua/ images/nauk\\_vydannya/5SljDC.pdf](http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/5SljDC.pdf)

Рудзінська А. М., студент, Шпортко О. В., к.т.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## АВТОМАТИЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ВІЗИТІВ ГЛЯДАЧІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КІНОТЕАТРУ

У сучасному світі, насиченому інформаційними технологіями, з кожним днем збільшується значущість інформації і пов'язаних з нею інформаційних ресурсів. Однією з основних якостей великих обсягів інформації є їх структурованість, оскільки саме від характеру структури даних залежить швидкість їх обробки [1].

Бази даних (БД) надають можливість безпечно зберігати інформацію в структурованому вигляді, і тому практично будь-яка організація потребує інформаційну систему на основі БД, яка задовольнить її потреби в зберіганні, управлінні і адмініструванні даних [2].

Але сучасні системи управління базами даних (СУБД), використовуючи мову запитів SQL, здатні не лише проводити статистичний аналіз наявних даних, а й автоматизовано визначати об'єкти, які **не використовуються** протягом заданого проміжку часу з метою підвищення прибутковості діяльності установи. Проілюструємо це на прикладі аналізу візитів глядачів в розробленій нами інформаційно-пошуковій системі "Кінотеатр". Для цього спочатку розглянемо будову форми для введення даних про чергування на касі і продаж квитків, а потім опишемо будову та результати виконання запиту *ПостійніГлядачіБезВізитівЗаПеріод*.

Дані для форми *ПродажКвитків* беруться нами з одноіменної таблиці, яка пов'язана з таблицями *Сеанси* та *ПостійніГлядачі*. Ця форма, в свою чергу, підпорядкована формі *ЧергуванняНаКасі*, оскільки за одне чергування може бути продано багато квитків. В даній формі у табличному макеті редагуються поля *КодСеансу*, *НомерРяду*, *НомерМісця*, *Ціна*, *КатегоріяГлядача*, *КодПостійногоГлядача* (рис. 1). За рахунок усунення дублювань, надлишковостей та неузгодженостей [3] ця форма дає змогу швидко вносити відомості про продаж квитків навіть недосвідченим користувачам. Для ідентифікації сеансу в інформаційній системі зберігається лише його код, а відомості про відповідний фільм, акторів та кіностудії містяться в інших таблицях, оскільки вони напряму не залежать від продажу квитків. Зазначимо також, що категорія відвідувача для кожного продажу квитка вказується обов'язково, а *КодПостійногоГлядача* встановлюється зі списку лише тоді, коли він забажав ідентифікувати себе, адже загальновідомо, що більшість квитків в кінотеатрах реалізуються безособово. Зрозуміло також, що реалізацію квитків можливо здійснювати лише на наявні та вільні місця в залі.

Облік реалізації квитків

### Чергування на касі та продаж квитків

ПІБ: Вишня Андрій Віталійовий    З дати і часу: 26.04.2020  
Каса: Каса №1    По дату і час: 27.04.2020

Дата і час сеансу	Номер ряду	Номер місця	Ціна	Категорія глядача	ПІБ постійного глядача
03.05.2020	5	9	85,00€	Дорослий	
03.05.2020	5	10	85,00€	Дорослий	
03.05.2020	6	5	75,00€	Студент	Шпичка К.Л.
03.05.2020	6	6	75,00€	Студент	Корець М.І.

Записи: 14 | 1 из 4 | Нет фильтра | Поиск

Записи: 14 | 1 из 3 | Нет фильтра | Поиск

Рис. 1. Вигляд форми *ЧергуванняНаКасі* з підпорядкованою формою *ПродажКвитків* в режимі форми

Перейдемо тепер до опису запиту *ПостійніГлядачіБезВізитівЗаПеріод*, який базується на запиті *ВізитиПостійнихГлядачівЗаПеріод*. Останній запит формується на основі таблиць *ПостійніГлядачі*, *ПродажКвитків* та *Сеанси*. Групування записів у цьому запиті ведеться по полю *КодПостійногоГлядача*, а відбір – по полю *Дата* з таблиці *Сеанси*. Умовою відбору по цьому полю є вираз *Between [Введіть початкову дату] And [Введіть кінцеву дату]* (рис. 2). Цей запит виводить унікальні коди тих постійних глядачів, які відвідували кінотеатр за вказаний період.

ВізитиПостійнихГлядачівЗаПеріод

ПостійніГлядачі

- КодПостійногоГлядача
- ПІБ
- Стать
- ДатаНародження
- Адреса
- Телефон
- Email
- ІндивідуальнийПроцент

ПродажКвитків

- КодПродажу
- КодЧергуванняНаКасі
- КодСеансу
- НомерРяду
- НомерМісця
- Ціна
- КатегоріяВідвідувача
- КодПостійногоГлядача

Сеанси

- КодСеансу
- КодФільму
- КодЗалу
- Дата
- Час
- ОписСеансу

Поле: КодПостійногоГлядача  
Імя таблиці: ПродажКвитків  
Групування операції: Групування  
Сортировка:  
Вивод на екран:  
Умовне отбор: Between [Введіть поч...

Рис. 2. Вигляд запиту *ВізитиПостійнихГлядачівЗаПеріод* в режимі конструктора

Цей допоміжний запит дає змогу розробити запит *ПостійніГлядачіБезВізитівЗаПеріод*. Його джерелом крім запиту *ВізитиПостійнихГлядачівЗаПеріод* є також таблиця *ПостійніГлядачі*. Для аналізу даних всіх постійних глядачів нами у вікні *Параметри об'єднання*,

яке викликається з контекстного меню зв'язка між таблицею та запитом, встановлено перемикач типу зв'язка по полях *КодПостійногоГлядача* в положення *Включити ВСІ записи з "ПостійніГлядачі"* і лише ті записи з *"ВізитиПостійнихГлядачівЗаПеріод"*, де зв'язані поля рівні. Цей запит виводить поле *ПІБ* з таблиці *ПостійніГлядачі*, але лише з тих записів джерела, де поле *КодПостійногоГлядача* запиту *ВізитиПостійнихГлядачівЗаПеріод* рівне *Is Null*, що вказує на те, що у даного глядача немає візитів за вказаний період (рис. 3).

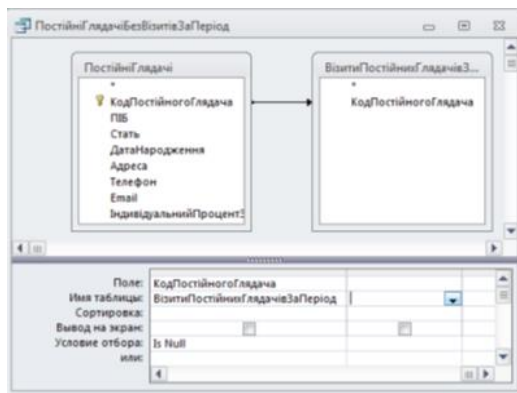


Рис. 3. Вигляд запиту *ПостійніГлядачіБезВізитівЗаПеріод* в режимі конструктора

Природно, що при завантаженні цього запиту на виконання ми отримаємо перелік глядачів, які не відвідували кінотеатр протягом вказаного проміжку часу. Використовуючи даний запит, можна виявити причини відсутності таких глядачів, запропонувати їм додаткові послуги, персональні знижки, розрекламувати репертуар для заохочення відвідування кінотеатру, що сприятиме підвищенню прибутковості діяльності кінотеатру.

1. Разработка базы данных "Магазин" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://knowledge.allbest.ru/programming/2c0b65635b3bc69b4c43a89421306c37\\_0.html](https://knowledge.allbest.ru/programming/2c0b65635b3bc69b4c43a89421306c37_0.html) (Дата звернення: 30.04.2020). 2. Сорокин А. Delphi. Разработка баз данных / Андрей Сорокин. – СПб: Питер, 2005. – 477 с. 3. Шпортько О. В. Розробка баз даних в СУБД Microsoft Access 2010/2013 : Практикум для студентів вищих та учнів професійно-технічних навчальних закладів / О. В. Шпортько, Л. В. Шпортько. – Рівне: О. Зень, 2017. – 184 с.

**Рудзінська А. М.**, студент, **Шевченко І. М.**, старший викладач  
(Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне)

## **СТВОРЕННЯ ДОДАТКУ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ С-ПОДІБНИХ МОВ ПРОГРАМУВАННЯ**

Сьогодні, коли ІТ-технології досягли небаченого розвитку, вміння програмувати, актуальне, як ніколи. Багато людей починають з самоосвіти. Теоретичний матеріал можна вивчити за підручниками, що є в Інтернет-мережі. Але тільки теоретичної підготовки замало для досягнення поставленої мети. Потрібно багато практикуватися в реалізації алгоритмів мовою програмування. Для набуття досвіду програмування можна застосовувати різноманітні навчальні інформаційні системи, в яких зосереджені засоби для набуття теоретичних знань, практичних навичок та можливості спілкування з більш досвідченими фахівцями. Такі системи надають допомогу в реалізації безлічі задач.

Для створення власного додатку проводиться аналіз наявних навчальних інформаційних систем для вивчення мов програмування. Основними супермаркетами, що дозволяють власникам пристроїв з мобільною операційною системою в основному Android та IOS купувати такі додатки є App Store та Google Play. Для вивчення мов програмування магазини пропонують такі додатки: SoloLearn: Learn to Code, Mimo: Learn to Code & Program, Online Compiler (Beta). Також досить популярними є web-сервіси METANIT.COM та Codewars.

Визначимо переваги та недоліки вибраних для аналізу інформаційних систем. Додаток *SoloLearn: Learn to Code* безкоштовний та дозволяє здійснювати перевірку коду відразу на мобільному пристрої, з недоліків слід зазначити, що контент додатку орієнтований на початківців та навчання лише трьома мовами (російська, англійська, іспанська). Інформаційна система *Mimo: Learn to Code & Program*, на відміну від попередньої системи, орієнтована від початківців до досвідчених користувачів, значною перевагою є надзвичайно простий інтерфейс, який робить навчання ще простішим та приємнішим, проте додаток є умовно безкоштовним. Застосунок *Online Compiler (Beta)* безкоштовний, дозволяє здійснювати перевірку на мобільному пристрої, проте без можливості відкриття однієї програми в різних вкладках. Також серед користувачів інформаційних навчальних систем користуються популярністю сайти. METANIT.COM містить актуальну інформацію про популярні мови програмування, але не має можливості online компіляції коду. Сайт Codewars містить багато практичних завдань, але немає теоретичного навчання, доступний лише англійською мовою. [1-4]

З огляду на вищезазначене, ставиться завдання створити додаток, який поєднував би можливості електронного довідника з мов

програмування та середовища для вдосконалення практичних навичок кодування алгоритмів на основі бази прикладів розв’язання типових задач та демонстрації прийомів програмування популярними мовами C++, C#, JAVA, PYTHON.

Для реалізації інформаційної системи було обрано сучасну мову об’єктно-орієнтованого програмування C# із застосуванням Windows Forms – інтерфейсу програмування додатків, відповідального за графічний інтерфейс користувача. Середовище розробки – Microsoft Visual Studio.

Після запуску програми користувач бачить головне вікно, яке містить меню та стартову сторінку програми – “Home” (рис.1).

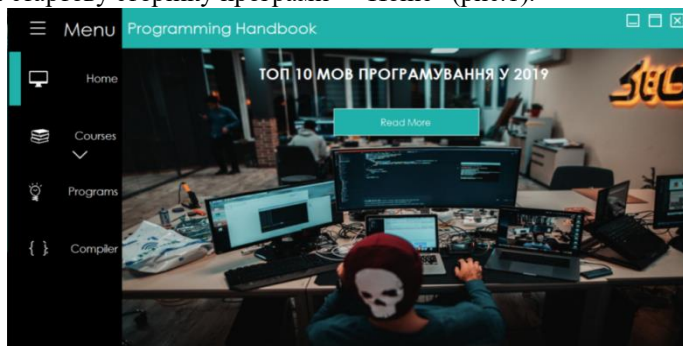


Рис. 1. Стартова сторінка додатку

Кнопки панелі меню допомагають здійснювати перехід між сторінками додатку. Кнопка “Courses” відкриває панель зі списком доступних мов програмування (рис. 2).

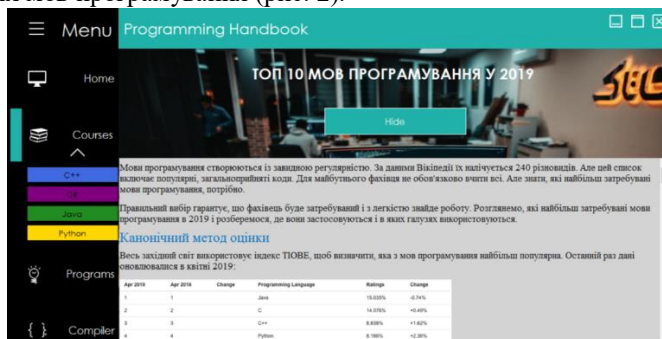


Рис.2. Кнопка “Courses”

Кнопка меню “Programs” відкриває сторінку з переліком тем, які містять приклади розв’язків задач з програмування. Сторінка з розв’язком містить умову задачі та панель, на якій можна переглядати програми різними мовами програмування: C++, C#, Java, Python. Для зручності перегляду завдань та їх розв’язків користувач може приховати панель тем за допомогою відповідної кнопки (рис. 3).



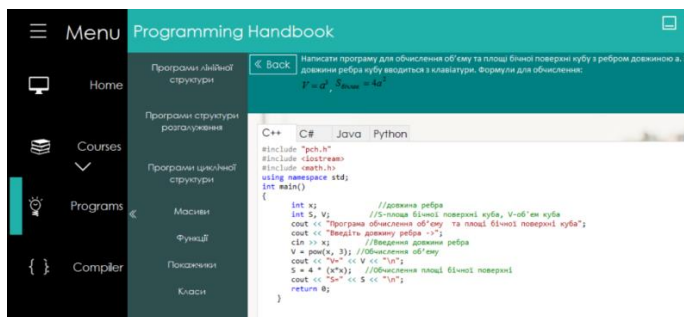


Рис.3. Сторінка розв’язку задачі

Кнопка “Compiler” відкриває сторінку, яка реалізована за допомогою елемента WebBrowser та, за наявності підключення до Інтернету, дозволяє користувачеві використовувати онлайн-компілятори для мов програмування C++, C#, Java, Python (рис. 4).

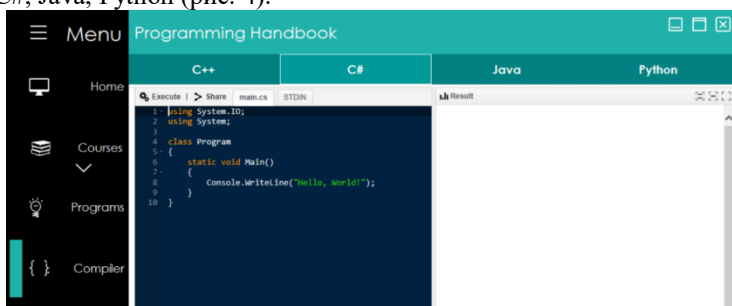


Рис.4. Вікно онлайн-компілятора

В результаті, проаналізувавши існуючі навчальні інформаційно-навчальні системи, розроблена власна система «PROGRAMMING HANDBOOK», яка дозволяє переглядати теоретичний матеріал для вивчення мов програмування, аналізувати приклади розв’язків задач з програмування та перевіряти власні коди за допомогою онлайн-компілятора. Таку систему можна доповнювати новим контентом та зручно використовувати для вивчення мови програмування.

1. О сайте. METANIT.COM : веб-сайт. URL: <https://metanit.com/> (дата звернення:15.04.2020).
2. Top 8 лучших ресурсов для практики программирования в 2018. Habr : веб-сайт. URL: <https://habr.com/ru/post/414009/> (дата звернення:16.04.2020).
3. 30+ онлайн ресурсов для изучения программирования в 2017. Habr : веб-сайт. URL: <https://habr.com/ru/post/331530/> (дата звернення:17.04.2020).
4. Microsoft запускает Visual Studio 2019 для Windows i Mac. Codeguida : веб-сайт. URL: <https://codeguida.com/post/1754> (дата звернення: 17.04.2020).

## **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

**Smygur Witalij**, PhD student Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej (Lublinie)

### **AKTUALNE PROBLEMY ZARZĄDZANIA PERSONELEM W MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH RODZINNYCH**

Firmy rodzinne wyróżniają się spośród tych nierodzinnych wieloma czynnikami, które czynią z nich wyjątkowe podmioty gospodarcze funkcjonujące na tym samym rynku, jednak z innej perspektywy. Pomimo wielu różnic, są także elementy, które są wspólne dla obu typów przedsiębiorstw. Analizując problemy zarządzania zasobami ludzkimi w przedsiębiorstwach rodzinnych, trzeba odnieść się do szeregu dysfunkcji zarządzania będących skutkami rodzinnego charakteru podmiotu. Zarządzający, dążąc do skutecznego kierowania biznesem rodzinnym, powinni poznać zagrożenia związane z charakterystyką tego typu podmiotów gospodarczych.

Celem tej pracy jest przedstawienie aktualnych problemów zarządzania personelem w małych przedsiębiorstwach rodzinnych.

Pierwszy aspekt na który nażąłoby zwrócić uwagę w ramach danej tematyki to ocena procesu doboru, motywowania i rozwój pracowników w przedsiębiorstwach rodzinnych. Na podstawie analizy literatury poświęconej tym zagadnieniom można dojść do wniosku, że w małych firmach rodzinnych dominuje dobór pracowników oparty o kryterium przynależności do rodziny. Wynika to z uwagi na wyższy poziom zaufania, którym są obdarzani krewni oraz łatwiejszego dostępu do potencjalnych kandydatów do pracy. Dodatkowo walorem takiej rekrutacji jest również i obniżenie kosztu kontaktowania się z rynkiem pracy. Rozpowszechniane informacji o wolnym stanowisku pracy zapewniają relacje rodzinne. Jednak takie postępowanie ma swoje znaczące wady. Zarządzający ze względów więzi rodzinnych często odczuwają obowiązek do zatrudniania członków rodziny, którzy samodzielnie nie mogą odnaleźć się na rynku pracy.

W związku z tym, zatrudnia pracowników o niskich kwalifikacjach, ale o nadmiernych oczekiwaniach wobec pracodawcy. Prowadzenie rekrutacji wyłącznie według kryterium przynależności do rodziny jest również demoralizujące dla personelu spoza rodziny.

Zestawiając wady i zalety można wskazać, iż mimo wszystko w przedsiębiorstwach rodzinnych o zatrudnieniu powinny decydować przede wszystkim kompetencje. Natomiast przynależność do grupy osób zaufanych oraz gotowość do zaakceptowania kultury organizacyjnej takiego przedsiębiorstwa powinno być brane pod uwagę dopiero w drugiej kolejności [1, s. 162].

Procesy motywowania i rozwoju pracowników w firmach rodzinnych również charakteryzuje się pewną problematyką. Zazwyczaj dotyczy one dwóch

grup wewnętrznych: pracowników spoza rodziny i pracowników będących członkami rodziny. Takie podejście powoduje że członkowie rodziny są często uprzywilejowani, zwłaszcza w odniesieniu do długookresowych inwestycji w pracowników. A więc stosowanie pewnych praktyk organizacyjnych może mieć jednocześnie wpływ motywujący na jedną grupę, a demotywujący na drugą.

Praktyka wielu firm rodzinnych wskazuje, że rozwój pracowników dokonuje się poprzez proces uczenia się, który prowadzi do powierzenia im coraz bardziej odpowiedzialnych zadań. Rozwój kariery i możliwość zdobywania nowych umiejętności i kompetencji stanowią dla pracownika zarówno element motywowania, jak i doskonalenia. Dla tego istotnym jest stworzenie podobnych warunków w aspekcie motywowania i rozwoju zarówno pracownikom z rodziny, jak i spoza [2, s. 87].

W rodzinie ocenia się ludzi za to, kim są i jacy są dla innych, a w przedsiębiorstwie przede wszystkim za efekty pracy. Powiązania rodzinne sprawiają że zarządzający często nie dostrzegają błędów, braku kompetencji lub słabych efektów pracy bliskich krewnych. W związku z tym ocenianie pracowników z poza rodziny i będących jej członkami w praktyce również okazuje się mało obiektywne.

Analizując kluczowe problemy zarządzania personelem w małych przedsiębiorstwach rodzinnych, do najczęściej spotykanych można odnieść:

- .problem przenoszenia konfliktów rodzinnych na sferę biznesu z uwagi na zbyt ściśle zintegrowanego życia rodziny z życiem firmy;

- .problemy z łączeniem ról zawodowych i rodzinnych przez zatrudnionych pracowników rodziny;

- .problem równego traktowania i oceniania pracowników z rodziny i spoza rodziny;

- .opór przed dopuszczeniem bardziej kompetentnych zewnętrznych menedżerów do zarządzania;

- .negatywne konsekwencje niskiej formalizacji.

Zbyt ściśle zintegrowanie życia rodziny z życiem firmy powoduje wystąpienie pewnych celów, pogodzenie których ze sobą jest bardzo trudne m.in.: firma zabiera czas potrzebny do dbania o relacje rodzinne, rodzina zabiera czas potrzebny do zarządzania firmą. W efekcie konflikty które rodzą się w rodzinie często są przenoszone na sferę biznesu. Wypracowanie w tym kontekście pewnej ścieżki kompromisu między czasem poświęcanym na pracę, a czasem dla rodziny nie jest prostym zadaniem.

Z reguły zarządzający bardzo dużo czasu poświęcają prowadzeniu działalności zaniechając przy tym obowiązki rodzinne.

Problemy z łączeniem ról zawodowych i rodzinnych przez zatrudnionych pracowników rodziny. Przejawiają się w tym, że właścicielom jest trudniej wskazać na błędne zachowanie oraz wyegzekwować polecenia albo dokonać zwolnienia z pracy krewnych pracowników.

Jednym z najczęściej występujących problemów w zarządzaniu pracownikami jest nierówne traktowania i ocenianie pracowników z rodziny i

spoza rodziny. Specjaliści podkreślają, że pracownicy spoza rodziny są obdarzeni ograniczonym poziomem zaufania. Zazwyczaj muszą sobie na to zaufanie zapracować, czy to zaangażowaniem w pracę, czy stażem w firmie. A więc istnieje niewidzialny ogranicznik w awansie dla tej grupy pracowników. Najwyraźniejszym przejawem którego, jest nie dopuszczanie do kluczowych stanowisk w firmie pracowników z poza grona rodzinnego [3, s. 90].

Kolejny problem zarządzania personelem w małych firmach rodzinnych jest efektem niskiej formalizacji. Są to głównie problemy dotyczące obszarów organizacji pracy oraz zarządzania firmą. Wściele obawiając się zbytniego usztywnienia zasad działania, pomijają sformalizowanie procedur działania i wskazania konkretnych obowiązków pracowników na zajmowanych stanowiskach. Istotną wadą takiego postępowania jest doprowadzenie do uzależnienia działania firmy od jednej osoby, która posiada cały zasób wiedzy na ten temat.

Reasumując przeprowadzona analiza zarządzania personelem w przedsiębiorstwach rodzinnych pozwala aktualnie zwrócić uwagę na kilka kluczowych problemów sfery zarządzania. Przede wszystkim zarządzanie firmą rodzinną jest trudniejsze niż zarządzanie firmą nierodzinną. Każde niepowodzenie w firmie przenosi się natychmiast na rodzinę, a każdy kryzys w rodzinie – na firmę[4]. Badania wskazują, że przedsiębiorcy mają również trudności z dopuszczeniem do podejmowania decyzji osób spoza rodziny, a w firmie brak jasno sformułowanej misji i długoterminowej strategii. Występują też problemy związane z podziałem pracy i równym traktowaniem pracowników, trudności w zarządzaniu ludźmi wynikające z małej zdolności kontroli i oceny stanu finansowego, a także konflikty dotyczące systemu wartości.

1. Jain S.K. (1980), Look to Outsiders to Strengthen Business Boards, „Harvard Business Review”, nr 58 (4). 2. Sułkowski Ł., Safin K., Haus B. (2005), Raport z badań przedsiębiorstw rodzinnych, [w:] Determinanty rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce, Łódź-Toruń, TNOiK. 3. Wróblewski R. (2010), Wybrane problemy zarządzania przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, Siedlce. 4. Badanie firm rodzinnych. Raport końcowy (2009), PARP, Warszawa.

**Браценюк М.С.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ : ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ**

Важливу стратегічну місію реалізації національної програми розвитку державного сектора економіки поряд з реорганізацією бухгалтерського обліку має імплементація системи державного фінансового контролю, ключовим завданням якого є забезпечення ефективного використання державних ресурсів, фінансової стабільності соціально-економічного розвитку.

Сьогодні за результатами перших етапів проведення державного фінансового контролю на основі відповідної міжнародної практики важливими є дослідження чітких критеріїв і підходів до оцінки ефективності як контролю, так і державного аудиту з урахуванням національних економічних особливостей, зокрема, у фінансово-господарській діяльності суб'єктів державного сектору.

Очевидні напрямки посилення дієвості контрольних заходів - дотримання Методології оцінки діяльності спеціалізованих органів фінансового контролю, яка повинна базуватись не лише на результатах діяльності, а також на оцінці дотримання фундаментальних етичних цінностей, зокрема, Кодексу етики вищих органів фінансового контролю INTOSAI. Відповідно до Кодексу етики вищих органів фінансового контролю (ISSAI 30 Code of Ethics) до фундаментальних цінностей віднесено ряд етичних аспектів, які з урахуванням національних внутрішніх проблем щодо дотримання суб'єктами контролю принципів корпоративної етики можна визначити в наступній послідовності: конфіденційність та прозорість (Confidentiality and Transparency); незалежність та об'єктивність (Independence and Objectivity); компетентність (Competence); добросовісність (Integrity); професійна поведінка (Professional behavior) [1].

Для підвищення рівня ефективності державного фінансового контролю результативності фінансово-господарської діяльності суб'єктів державного сектора в Україні необхідно забезпечити, насамперед:

- розробку єдиних концептуальних засад організації державного фінансового контролю;
- прийняття стандартів здійснення державного фінансового контролю для створення дієвого механізму протидії правопорушенням і зловживанням;
- оптимізацію організаційної структури органів державного фінансового контролю;
- послідовні заходи адаптації системи державного фінансового контролю до європейських вимог тощо [2].

Поряд з цим, варто комплексно забезпечити професійну підготовку виконавців контрольних процедур, методичне забезпечення державного контролю з урахуванням фінансово-господарської діяльності суб'єктів державного сектора (бюджетні установи, державні підприємства та фінансові установи, цільові державні фонди); покращення матеріально-технічного, наукового та інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування системи державного фінансового контролю.

Важливим питання залишається методологія аудиту як вищої форми державного контролю в державному секторі (зокрема, в органах місцевої виконавчої влади), посилення відповідальності керівників на всіх рівнях управління за дотримання чітко встановлених меж їх управлінського впливу.

Не вирішено на сьогодні створення єдиної автоматизованої інформаційно-аналітичної бази у сфері державного фінансового контролю з можливістю використання її і на місцевому рівні. Відкрита дискусія щодо управлінсько – методологічного забезпечення ризико - орієнтованого підходу при виборі об'єктів перевірки господарюючих суб'єктів.

Відтак, сьогодні система державного фінансового контролю в Україні має ряд проблем та недоліків, які роблять її неефективною, затратною та непрозорою. Це все негативно впливає на рівень довіри населення до влади, на розвиток фінансово-бюджетних відносин в Україні, гальмуючи ряд трансформацій у цій сфері. Перед новоствореним Офісом фінансового контролю, що є центральним органом виконавчої влади (інспекцією), який реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю та діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України, зазначене коло питань – лише незначна частка в реформації державного контролю [3]. Вирішити проблеми та подолати недоліки організації та функціонування державного фінансового контролю в Україні можливо шляхом послідовної реалізації заходів, спрямованих на побудову сучасної моделі державного фінансового контролю.

1. Піхоцький В. Ф., Рисін В. В., Любенко А. М. Ефективність фінансового контролю та державного аудиту для забезпечення фінансово-економічної стійкості держави. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2019. № 28. Том 1. С. 205-215. 2. Романів Є.М., Долбнева Д.В. Необхідність та напрямки удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні як вимога сьогодення. *ScienceRise*. 2016. № 2(1). С. 35-38. 3. Про затвердження Положення про Офіс фінансового контролю: Постанова КМУ від від 19 лютого 2020 р. № 184 Київ. Документ 184-2020-п. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/184-2020-%D0%BF>(дата звернення 29.02.2020).

**Велігурська А.М.**, студентка, **Позняковська Н.М.**, к.е.н., доцент  
(Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне)

## АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ КРАЇН ЯК ВІДПОВІДЬ НА НОВІ ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ

Події останнього часу стали справжнім випробуванням для всього світу. Не лише вірус, але й карантинні заходи, спрямовані на захист людства від нього, підштовхують світ до кризи. Особливо болісно це переживає бізнес. Зниження ділової активності, погіршення фінансового стану підприємств, зростання неплатоспроможності можуть призвести до банкрутств суб'єктів господарювання, що завдасть руйнівного удару економіці країни. Важливою є швидка координація дій держави в контексті послаблення негативних економічних наслідків для бізнесу.

Варто звернути увагу на США, які здійснюють масштабну фінансову допомогу суб'єктам господарювання. Більш як 755 000 невеликих компаній по всій країні отримали субсидій на загальну суму \$3,29 млрд., а також майже 27 000 компаній – кредитів обсягом \$5,57 млрд. Проте, запроваджено і ширшу програму кредитування малого бізнесу, на яку виділено \$350 млрд. Вона покриває витрати невеликих компаній, підрядників та індивідуальних підприємців на виплату заробітної плати, щоб допомогти їм вижити в період кризи. Крім того, наприкінці квітня ухвалено законопроект про допомогу малому бізнесу та системі охорони здоров'я на суму у майже \$484 млрд, з яких \$320 млрд у вигляді пільгових позик передбачено для програми нарахування заробітної плати [1].

Натомість у Канаді було запроваджено Business Credit Availability Program для надання фінансових та консультаційних послуг, фінансування приватного сектора на суму понад 10 млрд. кан. дол. Знижено вимогу щодо буферу внутрішньої стабільності на 1,25%. Такий крок сприятиме зростанню можливостей додаткового кредитування економіки у розмірі близько 30 млрд. кан. дол. Для підтримки роботодавців введено в дію програми субсидування заробітної плати. Крім того, всім підприємствам було дозволено відкласти до 31 серпня 2020 року виплату будь-яких сум нарахованого податку на прибуток, який підлягає сплаті 18 березня 2020 року або пізніше. Відсотки та штрафи на ці суми протягом вказаного періоду не накопичуються [2].

Уряд Норвегії для малого та середнього бізнесу запровадив спеціальну систему позик та кредитів, у розпорядженні якої 100 млрд. норвезьких крон (8,8 млрд. євро). А щоб підтримати великий бізнес, було створено державний фонд облігацій у 50 млрд. норвезьких крон (4,4 млрд. євро). Виділено 5 млрд. норвезьких крон (440 млн. євро) на підтримку інноваційних підприємств та бізнес-інкубаторів. Авіакомпанії отримали гарантоване право на державні позики обсягом до 6 млрд. норвезьких крон (530 млн. євро). Компанії, які тимчасово втратили дохід, можуть подати заявку на покриття поточних витрат господарської діяльності. Передбачено виплату працівникам, які у зв'язку із карантинном опинилися у тимчасовій

неоплачуваній відпустці, 100% зарплатні за перші 20 днів вимушеного простою, роботодавець же оплачує лише 2 дні. По закінченню цього терміну держава покриватиме 80% або 62% зарплатні [3].

Уряд Великої Британії послаблює законодавство про банкрутство, щоб дозволити підприємствам, які не можуть погасити борги через падіння економіки у зв'язку із карантинном, продовжувати діяльність. На підтримку бізнесу передбачено виділити 330 млрд. фунтів стерлінгів. Знижено облікову ставку в 3 рази - з 0,75% до 0,25%. Заплановано разові гранти в розмірі до 25 тис. фунтів стерлінгів, для іншого малого бізнесу – до 10 тис. фунтів стерлінгів. Передбачено звільнення бізнесу на визначений період від сплати державного податку [4].

У Німеччині прийнято ряд соціальних пакетів з підтримки підприємств і громадян в період пандемії на загальну суму понад 750 млрд. євро. Для допомоги малому бізнесу і громадянам буде виділено 156 млрд. євро, які передбачають, серед іншого, скорочення податкових надходжень на 33,5 млрд. євро через податкові канікули. 50 млрд. євро з цих грошей буде виділено на підтримку самозайнятих громадян, а також малих підприємств. KfW, німецький державний банк, може позичити компаніям 550 млрд. євро. Передбачено захист орендарів від втрати житла, навіть при наявності боргів по орендній платі [5].

У Франції забезпечено можливість перепланування банківських кредитів, мобілізовано Bpifrance, французький інвестиційний банк, для гарантії банківських грошових ліній, які можуть знадобитися компаніям. Виділено 8,5 млрд. євро для виплат заробітної плати працівникам, тимчасово відстороненим від роботи через карантин. Впроваджено систему, яка дозволяє скоротити виплати працівникам до 70% за умови, якщо зарплата перевищує мінімальну в 4,5 рази. Подовжено терміни сплати соціальних та інших податків [5].

Федеральною радою Швейцарії прийнято рішення щодо надання 10 млрд. шв. фр. екстреної допомоги для пом'якшення економічних наслідків пандемії. На підтримку підприємств, що зазнали суттєвих збитків (для забезпечення їх ліквідності), виділено 1 млрд шв. фр. Малі та середні підприємства, що зіткнулися з фінансовими труднощами, можуть розраховувати на 580 млн. шв. фр. кредитних гарантій. До 8 млрд. шв. фр. будуть перераховані фондам страхування по безробіттю на потреби компенсації переходу на скорочений робочий графік [2].

Варто розглянути і досвід країн-сусідів України, а саме Угорщини і Польщі. Податковим відомством Угорщини оголошено про ряд податкових заходів для підтримки бізнесу, а саме: відтермінування сплати податку; сплату податку частинами; усунення обов'язку сплати податку. Визначено найбільш постраждалі сектори та запроваджено у них: тимчасову несплату податків з заробітної плати та соціальних внесків працедавцями та найманими працівниками, внеску на професійне навчання, фіксованої суми



податків малими підприємцями; зменшення внеску на відновлення на одну третину у поєднанні з відсутністю авансових платежів [6]. У Польщі встановлено ставку ПДВ у розмірі 0 % для певних категорій внутрішніх поставок товарів, необхідних для протидії пандемії та збереження людських життів. До того ж, запропоновано: відтермінування кінцевого строку подання декларації з корпоративного податку та строку сплати корпоративного податку, авансових платежів з ПДФО; зменшення бази оподаткування на суму пожертв, здійснених з метою протидії пандемії; призупинення податкових та митних перевірок на визначений термін та ін. [6].

Крім того, Європейський центральний банк запустив екстрений пакет допомоги обсягом 750 млрд. євро, щоб полегшити вплив пандемії. Він купуватиме державні борги і борги компаній, зокрема в Греції та Італії [4].

Отже, кожна країна обрала власну стратегію пом'якшення наслідків пандемії для бізнесу. В Україні підтримка суб'єктів господарювання здійснюється, проте внесені зміни до податкового та іншого законодавства стосуються в основному відтермінування податків на період карантину, скасування перевірок та збільшення межі критеріїв груп підприємств для сплати податків. Розв'язання проблем запуску вітчизняної економіки, відновлення після зупинки малого бізнесу залишаються на часі.

1. Влада США виплатила компенсацію малому бізнесу на \$3,3 млрд. Mind.ua. URL: <https://mind.ua/news/20210243-vlada-ssha-viplatila-kompensaciyu-malomu-biznesu-na-33-mlrd> (дата звернення: 23.04.2020); 2. Зміни в торговельній політиці іноземних країн у зв'язку з COVID-19: моніторинг МЗС. Міністерство закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/news/zmini-v-torgovelnij-politici-inozemnih-krayin-u-zv'yazku-z-covid-19-monitoring-mzs> (дата звернення: 18.03.2020); 3. Шкірай О., Сняк Д. Інтерв'ю з послом Норвегії про те, як в країні протидіють вірусу. Прес-центр ініціативи «Децентралізація». URL: [https://decentralization.gov.ua/news/12341\\_amp](https://decentralization.gov.ua/news/12341_amp) (дата звернення: 09.04.2020); 4. Як борються з COVID-19 у світі: варіанти урядових рішень. Міжнародний центр перспективних досліджень. URL: <http://icps.com.ua/yak-boryutsya-z-covid-19-u-sviti-varianty-uryadovykh-rishen/> (дата звернення: 27.03.2020); 5. Губарева В. Як уряди різних країн підтримують бізнес під час карантину? Рубрика. URL: <https://rubryka.com/article/state-support-business/> (дата звернення: 01.04.2020); 6. Хотенко О. Податкові наслідки пандемії COVID-19: світовий досвід. Інститут податкових реформ. URL: <https://ngoipr.org.ua/news/podatkovyi-naslidky-pandemiyi-covid-19-svitoviy-dosvid/> (дата звернення: 07.04.2020).

**Довгалець Ю.В.**, старший викладач (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА**

Існують три основні методи обліку і калькулювання собівартості: нормативний, попередільний і позамовний. Тим часом до цієї проблеми завжди існували різні підходи. За нашою думкою, оскільки відправним моментом системи обліку виробничих витрат є вибір об'єкта обліку, то він же повинний бути покладений і в основу класифікації методів обліку витрат. З цієї причини, на наш погляд, доцільно розмежувати:

методи, засновані на обліку витрат по продукції: позамовний (основний) і його похідні - попродуктний, по групі виробів, подетальний, повузловий;

методи, засновані на обліку витрат по технологічних процесах: попередільний (основний) і його похідні - попроцесний, постадійний, пофазний, поопераційний, простий.

Попередільний метод як особлива система способів і прийомів відображення, узагальнення і контролю витрат, переважає у виробництвах з послідовною переробкою вихідної сировини в готовий продукт, де виробничий процес характеризується наявністю окремих стадій технологічного циклу.

Основні особливості попередільного методу і його похідних:

об'єктом обліку витрат є переділ (процес, стадія), як частина технологічного процесу, що представляє собою сукупність технологічних операцій, що закінчуються одержанням напівфабрикату, що може бути відправлений у наступний переділ або реалізований на сторону;

систематизація витрат по переділах (процесам, стадіям) дозволяє калькулювати собівартість продукції кожного переділу;

організація аналітичного обліку витрат для кожного переділу;

можливість і раціональність організації обліку по центрах відповідальності;

списання витрат у рамках календарного періоду;

простота й економічність при високих аналітичних якостях інформації.

Досліджуючи, що застосовуються в міжнародній практиці системи обліку, що розрізняються по повноті охоплення витрат, можна виділити два основних підходи:

повне поглинання витрат;

часткове поглинання витрат.

Перший підхід (повне поглинання витрат) і системи обліку, орієнтовані на цю концепцію, передбачають розрахунок повних витрат. Він спрямований на удосконалювання калькуляції і розвиток контролю за витратами по кожному окремому виді готової продукції, що вимагає поділу витрат на прямі і непрямі. Традиційна вітчизняна практика тривалий час була орієнтована саме на цей підхід, оскільки він спрямований на виробництво. Тим часом багато авторитетних економістів указували на його слабкі сторони, - д.е.н. Б.І. Валуев - на марність калькулювання собівартості

окремих видів продукції; д.е.н. Я.В. Соколов - на безглуздість калькуляції в умовах конкуренції, оскільки ціна складається під впливом попиту та пропозиції, а сама по собі фактична собівартість на продажну ціну не впливає [1].

Другий підхід орієнтований на ринок. Він спрямований на розширення управлінських функцій, і зокрема, на удосконалення методики прийняття управлінських рішень, їхнє коректування в залежності від ринкової інфраструктури, що змінюється та інших зовнішніх факторів. У «ринкових» системах обліку, що сформувалися внаслідок такого підходу, основна увага акцентується на відображенні залежності витрат від змін в обсязі і структурі продукції, що випускається. Тому такі системи обліку вимагають поділу усіх витрат на змінні і постійні. У собівартість продукції включаються тільки змінні виробничі витрати, а постійні розглядаються як єдине ціле і не порівнюються з конкретними видами продукції [2, с. 120].

Таким чином, принципова відмінність системи обліку змінних витрат від системи обліку повних витрат складається в підході до постійних виробничих витрат. Так, у системі обліку повних витрат постійні виробничі накладні витрати, разом із змінними включаються до складу витрат на продукт, розподіляються між виробами і попадають як у собівартість готової продукції, так і незавершеного виробництва. У системі обліку змінних витрат постійні виробничі накладні витрати розглядаються як витрати періоду і відшкодовуються за рахунок прибутку. Як результат, запаси оцінюються виходячи із змінних виробничих витрат.

Отже, при рішенні питання про доцільність вибору концепції повного або часткового поглинання витрат і відповідної облікової системи необхідно обов'язково врахувати їхні достоїнства і слабкі сторони, специфічні обставини, у яких функціонує підприємство. Тому що, як писав видатний фахівець в області управлінського обліку Ч.Т. Хорнгрен, «висновки типу «ця система обліку краще, ніж інша, вона дуже необхідна» нічого не коштують з погляду конкретного користувача...Та сама система може добре працювати в одній фірмі, але погано в іншій»[3].

1. Голов С.Ф. Управлінський облік. Київ Лібра, 2003. 704с. 2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: учеб. пособ. для вузов. Москва: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 560 с. 3. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет т: управленческий аспект. Москва : Финансы и статистика, 2000. 416 с.

**Довгалець Ю.В.**, старший викладач, **Косарєва А.Б.**, студентка  
(Національний університет водного господарства та природокористування,  
м. Рівне)

## **ОБЛІК ПЕРСОНАЛУ: СУЧАСНІ ВИМОГИ**

Питання кадрового обліку на підприємстві, з огляду на відповідальність за порушення вимог законодавства є дуже важливими та актуальними на будь-якому етапі його функціонування; поєднання знань з обліку, адміністрування і права формує вимоги до сучасного бухгалтера.

На сьогоднішній день за законодавством України трудові відносини укладають за допомогою трудового або цивільно-правового договорів. Більшість ФОП у сфері обслуговування та надання послуг надають перевагу другому варіанту. Найбільш розповсюдженими серед цивільно-правових угод є договори на виконання робіт (інакше кажучи, договори підряду) та на надання послуг.

Серед інших видів цивільно-правових угод: на виконання науково-дослідних робіт, дослідно-конструкторських та технологічних робіт; доручення; комісії.

Цивільно-правові договори і трудові договори створюють різні правовідносини: вільні цивільно-правові або більш зарегульовані трудові (трудоий договір). Виявляється це перш за все в обсязі прав та обов'язків сторін. Так, якщо з особою укладено трудовий договір, роботодавець зобов'язаний дотримувати трудові права та гарантії цієї особи, установлені цим договором, колективним договором, що діє на підприємстві, трудовим законодавством. За трудовим договором працівник зобов'язаний виконувати роботу з визначеної однієї або кількох професій, спеціальностей, на посаді відповідної кваліфікації. У межах трудового договору заробітна плата повинна виплачуватися з чіткою періодичністю, а її розмір не має бути нижче за мінімальну заробітну плату. За цивільно-правовим договором періодичність виплати винагороди та її сума обмежуються тільки волею сторін (тим більше що в цьому випадку оплачується не процес, а результат роботи/послуги).

За умовою Цивільного кодексу, замовник виплачує належну підряднику суму за результатами виконання робіт, якщо в договорі не прописано авансову оплату роботи. Вимагати аванс підрядник має право тільки у випадку та в розмірі, що визначені в договорі. Винагороду за надані послуги замовник виплачує виконавцю в розмірі, у строки та в порядку, що встановлені договором. Цей порядок суттєво відрізняється від порядку виплати зарплати. Зарплату ж роботодавець виплачує не рідше двох разів на місяць через відрізок часу, що не перевищує 16 календарних днів, і не пізніше 7 днів після закінчення періоду, за який здійснюється виплата [1]

Виконання робіт (надання послуг) за ЦПД підтверджується актом виконаних робіт (приймання-передачі послуг), який підписують обидві сторони. Саме акт буде первинним документом при відображенні доходів і витрат за ЦПД у податковому і бухгалтерському обліку.

Популярність укладення цивільно-правових договорів пояснюється можливістю оптимізувати податкове навантаження та спростити процедуру звільнення працівників.

Розглянемо, які податки сплачуються роботодавцем в кожному з цих випадків. Якщо мова йде про найманого працівника, то із заробітної плати повинен бути утриманий податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) у розмірі 18% та військовий збір (1,5%). Роботодавець щомісячно повинен сплачувати єдиний соціальний внесок (ЄСВ) з працівника, що становить 22% від заробітної плати.

Якщо укладений цивільно-правовий договір з ФОП, то все податкове навантаження покладається на такого працівника - з отриманого доходу він сплачує податок (наприклад, для платників єдиного податку третьої групи - 5%) та додатково щомісячно перераховує суму ЄСВ (22 %).

Одже, більш вигідною для роботодавця є співпраця з ФОП - це знімає низку питань з приводу нарахування та сплати податків, не обмежує роботодавця нормами трудового законодавства, гарантіями.

Проте, відсутність необхідних первинних документів, які підтверджують виконання цивільно-правових договорів, є поширеною помилкою. Необхідно приділяти даним питанням увагу при укладенні цивільно-правового договору з ФОП (чи фізичною особою).

Якщо працівниками Держпраці під час інспектування буде встановлено існування фактичних трудових відносин між сторонами договору та підміна їх цивільними, підприємству та керівнику загрожують значні штрафи.

Під оптимізацією порядку оформлення кадрової документації на предмет дотримання підприємством норм чинного законодавства України розуміють вибір найбільш ефективного та результативного варіанту рішення з можливих альтернатив. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є формування системи внутрішнього контролю стану кадрового обліку і діловодства на підприємстві з урахуванням відповідальності за порушення вимог українського законодавства.

1. Цивільний Кодекс України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 04.04.2020).
2. Біляєва О. Кадрові документи ФОП: що потрібно / що ні. Ж-л Бухгалтер 911. березень, 2019/№ 11. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/buh911/2019/march/issue-11/article-42673.html> (дата звернення: 04.04.2020).
3. Цивільно-правовий договір замість трудового: позиція законодавства та практики. Правова позиція. 13.05.2019 URL: <https://ukrainepravo.com/scientific-thought/pravova-pozytysiya/tsyvilno-pravovyy-dogovir-zamist-trudovogo-pozytysiya-zakonodavstva-ta-praktyky> (дата звернення: 04.04.2020).

**Сленець Ю.В.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: д.е.н., професор Левицька О.О.*

## **РЕФОРМУВАННЯ АУДИТУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Аудит в Україні – професійна, наукова, а також, без перебільшення, творча діяльність, що сьогодні знаходиться на етапах активних реформ. Теоретична концепція, методика аудиторських процедур не повністю сформовані, не адаптовані до вітчизняної практики бізнесу, а зарубіжні принципи та концепції не в достатній мірі відповідають менталітету нашої нації.

Аудит фактично відбувся як професія та окремий вид інтелектуального бізнесу в Україні. Його розвиток в майбутньому обумовлений ринковим спрямуванням економіки країни, потребою незалежного професійного підтвердження достовірності фінансової звітності підприємств для інтересів користувачів, власників, інших зацікавлених сторін.

Проблемам розвитку аудиту в Україні присвячено низку наукових досліджень, практичних публікацій. Вагомий внесок в розробку теоретичних основ та методологічних підходів до шляхів удосконалення аудиторських послуг внесли такі вчені-економісти, як: Дорош Н.І., Рубан Н.І., Білуха М.Т., Кулик Р.Р., Усач Б.Ф., Савченко В.Я., Крапивко М.В. та інші.

На сьогоднішній час аудиторські послуги стали більш удосконаленими, урізноманітнилися сфери надання аудиторських послуг, види аудиту тощо. Особливо урізноманітнилися процедури супутніх аудиторських послуг: оглядова перевірка, компіляція, операційна перевірка та ін.[1].

Аудиторські послуги розширились та диференціювались за інтересами та напрямками користувачів – замовників аудиту. На жаль, в Україні деякі аудиторські фірми (або ж аудитори) взагалі не займаються аудитом фінансової звітності, а надають лише консалтингові та інші послуги. В нашій державі є окремі регіони, де аудит займає лише 30 % від загальної кількості аудиторських послуг, зокрема у Херсоні, Вінниці та Миколаєві. При тому, що світові тенденції розвитку аудиторського бізнесу свідчать про зменшення аудиторськими фірмами кількості консалтингових послуг [2].

Загалом, зовнішній аудит в Україні розвивається досить стрімко, порівняно з внутрішнім аудитом, якому власниками практично не приділяється належна увага. Система контролю, в принципі, присутня в тій чи іншій формі на підприємствах, але вона не відповідає сучасним вимогам. Хоча, як правило зовнішній контроль, здійснюється у формі наступного контролю, обмежений у використанні внутрішньої бази інформації та має епізодичний характер [3].

Завдання внутрішнього аудиту полягає у використанні методів ефективного ведення бізнесу, забезпечення повноти та правильності обліку операцій, а також попередження і виявлення помилок та шахрайства, що і зумовлює зосередження уваги на його розвитку та проблемах.

Отже, до проблемних питань розвитку вітчизняного аудиту можна віднести такі:

1. не достатній рівень фахових знань аудиторами Міжнародних стандартів аудиту, брак досвіду аудиторської діяльності;
2. зростання кількості іноземних аудиторських фірм, що досить часто призводить до нерівної конкуренції, зменшення національних аудиторських фірм;
3. відсутність методичних рекомендацій для проведення аудиту/певних видів аудиторських послуг, процедур;
4. немає великого попиту на аудиторські послуги через те, що більшість підприємств не спроможна фінансово дозволити собі аудит результатів діяльності (як зовнішній, так і внутрішній);
5. відсутність типових форм документів: думки аудитора щодо погоджених процедур, внутрішніх стандартів якості аудиторських послуг та ін.;
6. відсутність належної підтримки з боку держави щодо розвитку незалежного аудиту, недостатня ефективність щорічного підвищення кваліфікації аудиторів;
7. недостатня комп'ютеризація аудиту та ін.

Необхідно посилити контроль за аудиторськими компаніями, здійснити велику рекламну кампанію аудиторських фірм задля інформування підприємств щодо аудиторської діяльності та сприяння застосуванню правової культури управління, водночас, із покращенням податкової системи.

Аудиторські послуги в Україні розвиваються досить швидкими темпами, хоча і наявні деякі проблеми. Для визначення головних напрямків удосконалення аудиторської діяльності в контексті перспективи розвитку ринкової економіки актуалізуються підходи щодо більш глибокого дослідження даних проблем.

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», зі змінами, внесеними згідно Закону № 524-IX від 04.03.2020, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення: 28.04.2020). 2. Касич А. О. Розвиток ринку аудиторських послуг в Україні / А. О. Касич, І. М. Гноєва // Облік і фінанси АПК. – 2018. – № 1. – С. 76–80. 3. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту : підручник / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К. : Каравела, 2018. – 544 с.

**Зиль М.І.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)  
*Науковий керівник: д.е.н., професор Левицька С.О.*

## **ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПРИКЛАДІ ПП «РІВНЕСПЕЦБУД»**

Ефективність діяльності будь-якого підприємства (незалежно від його форми власності) в значній мірі забезпечується завдяки раціональній організації і функціонування системи контролю основних показників фінансово-господарської діяльності. На жаль, далеко не на всіх виробничих підприємствах діє Положення про внутрішній контроль та управління ризиками, що є невід’ємною інформаційною складовою Звіту про корпоративне управління (з 2019 року подають вітчизняні акціонерні товариства) [1].

Регламентування організації та методики внутрішнього контролю наведено в МСА 315 (переглянутий) "Виявлення та оцінка ризиків суттєвого викривлення за допомогою вивчення організації та її оточення" та з МСА 200 "Основні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту" [2]. З урахуванням міжнародної практики аудиту система внутрішнього контролю на підприємстві – це комплексне дослідження цілей контролю, процедур контролю, тестів контролю.

Оскільки ПП «РІВНЕСПЕЦБУД» виконує будівельно-монтажні роботи, для системи внутрішнього контролю характерними є наступні цілі: забезпечення процедури санкціонування і закупівлі виробничих запасів; контроль за надходженням виробничих запасів; встановлення відповідності облікових даних фактичним; контроль за цільовим використанням виробничих запасів; запобігання крадіжок та псування цінностей; обмеження доступу до виробничих запасів.

Відповідно до цілей з урахуванням специфіки операційної діяльності розроблено процедури та тести внутрішнього контролю. Найбільш важливі, ризико – орієнтовані об’єкти контролю наведено в табл. 1.

Таблиця 1

### **Процедури та тести внутрішнього контролю виробничих запасів ПП «РІВНЕСПЕЦБУД» (фрагмент)**

№	Процедури контролю	Тести контролю
1	2	3
1	Санкціонування руху виробничих запасів на склад/зі складу	Чи були виявлені факти нерационального використання виробничих запасів, порушення технології будівництва?
	Санкціонування списання зіпсованих, непридатних на складі виробничих запасів	Чи обґрунтовано списувались непридатні / зіпсовані виробничі запаси? Чи проводиться контроль за фактами списання від псування, знищення виробничих запасів?
2	Розподіл обов'язків	Регістри бухгалтерського обліку по виробничих запасах



		ведуться особами, обов'язки яких не залежать від обов'язків осіб за вибуття, рух та зберігання? Оформлення матеріалів з нестач, крадіжок та псування цінностей ведеться особами, обов'язки яких не залежать від обов'язків осіб за вибуття, рух та зберігання?
	Чи визначені місця для зберігання виробничих запасів	Чи відповідають місця зберігання виробничих запасів відповідним умовам зберігання?
3	Всі виробничі запаси повинні бути класифіковані	Чи знаходяться конкретні групи виробничих запасів у відповідних місцях зберігання, з ідентифікованою інформацією про кількість, сорт, виробника, найменування? Чи укладені договори про повну матеріальну відповідальність?
	Доступ до складів повинен бути обмеженим	Чи затверджений перелік осіб, які мають право надавати дозвіл на здійснення господарських операцій, пов'язаних із використанням запасів?
4	Порівняння фактичних даних з обліковими	Чи проводиться інвентаризація відповідно до наказу про облікову політику: річна, вибіркова ? Чи проводяться на підприємстві незаплановані інвентаризації окремих видів виробничих запасів, в окремих місцях зберігання та в підзвіті?
5	Чи визначені максимальні та мінімальні рівні виробничих запасів відповідно до потреб	Чи визначено, яку кількість виробничих запасів потребує підприємство щомісяця / щокварталу / щорічно? Визначаються максимальний чи мінімальний рівні виробничих запасів на підприємстві?

Внутрішній контроль виробничих запасів є найбільш ефективним на засадах інтеграції з інфраструктурою суб'єкта господарювання, включення його як невід'ємної складової до цілісної системи менеджменту фінансово-господарської діяльності. Першочерговими завданнями керівництва є повна автоматизація складського обліку. Враховуючи особливості обліку та специфіку галузі, доцільно створити єдину інформаційну базу з можливістю забезпечувати різні рівні робочих місць автоматизованої ділянки обліку виробничих запасів з відповідним доступом до обліково-аналітичної інформації для кожного учасника відповідно до його посадових обов'язків.

1. Додаток 38 до Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів. Рішення НКЦПФР від 03.12.2013 за № 2180/24712 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z2180-13> (дата звернення 20.04.2020). 2. Програма підготовки для отримання атестата "Фінансовий директор". URL: [https://www.audit-it.ru/terms/audit/msa\\_315.html](https://www.audit-it.ru/terms/audit/msa_315.html) (дата звернення 20.11.2019).

**Зиль М.І., студентка** (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Позняковська Н.М.*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНОГО СКЛАДСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПРИКЛАДІ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА «РІВНЕСПЕЦБУД»**

Сучасна теорія і практика ведення бізнесу в Україні доводить, що сьогодні організація бухгалтерського обліку на підприємстві неможлива без застосування інформаційних технологій.

Переваги, які забезпечує автоматизація складського обліку: збільшення швидкості і спрощення управління складом; точність обліку; скорочення ручних операцій складського обліку; автоматичне формування документації; контроль і аналіз залишків, надходження, руху обороту і відвантаження запасів; контроль складського персоналу; ефективне використання складських площ; зниження поточних витрат підприємства [1, с. 3004].

Автоматизація складського обліку ділиться на кілька етапів.

Першим етапом автоматизації обліку на підприємстві визнано підготовку методологічної бази та архітектури майбутньої автоматизованої системи обліку [2]. Зазвичай для успішного виконання цієї роботи необхідні консультаційні послуги фахівця, який має можливість надати об'єктивну інформацію.

Другим етапом автоматизації складського обліку називають вибір найбільш відповідного програмного забезпечення для автоматизації необхідних операцій.

Так, керівництву ПП «РІВНЕСПЕЦБУД» запропоновано наступні варіанти програмного забезпечення (табл.1):

«IBS Торгівля і Склад» – дуже гнучка складська програма, яка підтримує оперативний облік усіх основних торгово-складських операцій;

jSolutions – це хмарна система для автоматизації управлінських та облікових завдань підприємств;

Програма складського обліку «Діловод».

Третім етапом автоматизації обліку вважається впровадження конфігурації, яке полягає в: встановлення програмного забезпечення на сервер і робочі місця співробітників; налаштування обраної конфігурації; навчання співробітників [2, с. 23].

Таблиця 1

Аналіз можливостей комп'ютерних програм для ведення складського обліку

Критерії	«IBS Торгівля і Склад»		
	jSolutions	Діловод	
Захист інформації	так	так	так

Розмежування ролей і прав доступу до даних	ні	ні	так
Необмежена кількість складів і торгових точок	так	так	так
Наявність типових документів	так	так	так
Зручне заповнення документів і друк	так	так	так
Набір аналітичних звітів	так	так	так
Автоматизована інвентаризація	так	так	так
Елементи транспортної логістики	так	ні	так
Резервування матеріалів	так	так	так
Інтеграція з іншими бухгалтерськими програмами	так	так	так
Складність освоєння	так	ні	ні
Ціна продукту	750 грн/міс	699 грн/міс	999 грн/міс (за 3 користувачів)

Отже, керівництву підприємства доцільно вибрати таке програмне забезпечення, яке, враховуючи особливості організації обліку та специфіку галузі, дозволить вводити, зберігати і обробляти первинні облікові дані про запаси, одержувати та надавати оперативну інформацію, необхідну для прийняття ефективних управлінських рішень.

1.Скриньковський Р., Гладун В., Крамар М. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку на підприємстві. *Traektorîa Nauki = Path of Science. Section «Economics»*. 2019. Vol. 5. No 2. С. 3001-3010. 2.Шумейко, Р. В. Розробка програмного комплексу для обліку товарів на складі. *Сучасна наука у контексті євроінтеграційних процесів: тези доп. XXVII міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф.* (02 березня 2020 р., м. Полтава), 1. С. 19-24.

**Павелко О.В., к.е.н., доцент** (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА МАТРИЧНИМ ПІДХОДОМ: ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ**

Мета аналізу фінансових результатів суб'єктів господарювання полягає в забезпеченні інформацією зацікавлених користувачів відповідно до їх економічної поведінки в частині формування та ефективності використання прибутку. Як правило, мета аналізу корелює із завданнями, які, своєю чергою, повинні узгоджуватися з ідентифікованими концептуальними підходами. Певна річ, ефективність аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами залежить від обраного концептуального підходу, покладеного в його основу.

Зважаючи на вищевикладене, доцільно виокремлювати:

- аналіз формування та використання фінансових результатів підприємства для інформаційного забезпечення управління прибутковістю (комплексний підхід);

- аналіз фінансових результатів в системах управління: економічної безпекою, ефективністю діяльності, конкурентоспроможністю, діловою активністю, інвестиційною привабливістю, економічними ризиками, стратегією сталого розвитку, антикризового управління (матричний підхід).

Принципу економічності більшою мірою відповідає саме матричний підхід. Він забезпечує високий рівень функціональності аналітичної інформації. При його дотриманні формується адресна, цілеспрямована сукупність даних для прийняття раціональних управлінських рішень. Використання матричного підходу також дозволяє значно скоротити працемісткість аналітичної роботи і мінімізувати період аналізу, починаючи від постановки завдання, та закінчуючи прийняттям рішень. Відповідно до матричного підходу перелік завдань економічного аналізу фінансових результатів буде різнитися залежно від інформаційних запитів суб'єктів управління. Сутність матричного підходу при аналізі фінансових результатів полягає в тому, що проводиться оцінка рівня та динаміки лише тих абсолютних і відносних показників, які обумовлені відповідними методиками. Вважаємо за доцільне виокремлення семи основних блоків цілеорієнтованих методик аналізу фінансових ресурсів будівельних підприємств (рис. 1). Ідентифікація саме цих напрямів аналізу фінансових результатів обумовлюються пріоритетними підсистемами управління будівельними підприємствами в умовах ринкових відносин, які, своєю чергою, є необхідною умовою їх виживання і розвитку. Для будівництва характерний дуже високий рівень конкуренції. Цей зовнішній чинник створює суттєві загрози функціонуванню більшості будівельних підприємств. Тому, для них життєво важливо мати достатню кількість аналітичної інформації, використовуючи якої уможливить набуття конкурентних переваг. Забезпечуючи конкурентоспроможність, будівельному підприємству водночас необхідно оцінювати загрози його економічній безпеці, відповідні економічні ризики, за

необхідності вживати оперативні заходи для її посилення через ліквідацію або нейтралізацію ризиків господарювання.

За відсутності загроз для існування та ефективної роботи будівельному підприємству необхідно забезпечувати достатній рівень ділової активності, що сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості та зростанню його ринкової вартості. Вирішення перелічених завдань потребує відповідного аналітичного забезпечення. Характерне для нього те, що серед оціночних показників обов'язково аналізуються показники прибутку та/або рентабельності.

І.М. Парасій-Вергуненко формулює мету аналізу фінансових результатів як дослідження порядку їх формування, пошук резервів підвищення ефективності господарювання [1, с. 251-252], Г.І. Кіндрацька – як об'єктивну оцінку та виявлення резервів подальшого підвищення ефективності управління показниками фінансових результатів [2, с. 356], Л.Я. Тринька, О.В. Липчанська – як визначення повноти та якості формування фінансових результатів, встановлення спрямованості рівня впливу факторів на зміну показників прибутку та рентабельності діяльності підприємства, пошук можливих резервів їх зростання [3, с. 354]. На основі мети формулюються завдання економічного аналізу.

Для реалізації аналізу фінансових результатів в управлінні конкурентоспроможністю, економічною безпекою, економічними ризиками, діловою активністю, інвестиційною привабливістю, економічною доданою вартістю підприємства, тобто за матричним підходом, важливо забезпечити виконання сукупності завдань, зокрема таких:

- визначення пріоритетного напрямку управління;
- розрахунок змін показників прибутку та рентабельності відповідно до кожної методики;
- оцінка характеру змін цих показників;
- розрахунок можливих альтернатив динаміки показників прибутку та рентабельності за умови реалізації відповідних управлінських рішень;
- вибір оптимального управлінського рішення за результатами аналізу.

Слід зазначити, що вибір між комплексним і матричним підходами завжди залежить від керівника будівельного підприємства, обумовлюється типом менеджменту, достовірною оцінкою можливостей та загроз зовнішнього середовища, а також сильних і слабких сторін внутрішнього середовища.

1. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз господарської діяльності : підруч.; за ред. Л.М. Кіндрацької. Київ : КНЕУ, 2016. 629 с. 2. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз : підруч. / за ред. проф. А.Г. Загороднього. Київ : Знання, 2008. 487 с. 3. Тринька Л.Я., Липчанська О.В. Економічний аналіз : навч.-метод. посіб. Київ : Алерта, 2013. 568 с.

**Павлюк В.В.**, студентка, **Міклуха О.Л.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ**

Аналіз та оцінка фінансового стану суб'єкта державного сектору є найбільш поширеним напрямом проведення економічного аналізу, результати якого використовуються як внутрішніми, так і зовнішніми користувачами. Актуальності дослідження цієї теми додає процес модернізації обліку та звітності в державному секторі.

Стандартна методика аналізу Балансу містить аналіз структури і динаміки статей активу і пасиву. Що стосується параметричного аналізу, в основному науковці пропонують використовувати показники, що стосуються суб'єктів підприємницького сектору, наприклад, фінансової стійкості та ліквідності (Кемарська Л.Г., Романчук А. Л., Тютюнник Ю.М., Штимер Л.Т.)

Водночас виникають проблеми порівняності показників фінансової звітності різних років у зв'язку з переходом до використання НПСБО в державному секторі, що унеможливає побудову якісних трендів.

Виникнення нових для бюджетних установ категорій «нефінансові активи», «фінансові активи» та «витрати майбутніх періодів», «доходи майбутніх періодів» вимагає застосування методу групування за іншими ознаками.

На прикладі Балансу Національного університету водного господарства та природокористування станом на 1.01.2020 року розглянемо особливості

аналізу структури і динаміки активів у таблиці, та основні відмінності підходів до їх оцінки в порівнянні з суб'єктами підприємницького сектору.

Таблиця

Аналіз структури і динаміки активів НУВГП за 2019 рік, грн.

<b>Показники</b>	<b>Початок року</b>	<b>Кінець року</b>	<b>Абсолютне відхилення ±, грн</b>	<b>Темп и росту, %</b>
<b>I. Нефінансові активи</b>				
Усього за розділом I	95 816 054	96 259 136	443082	100,46
Усього до балансу %	86,67	83,78	-2,89	
<b>II. Фінансові активи</b>				
Усього за розділом II	14 484 196	18 363375	3879179	126,78
Усього до	13,10	15,98	+2,89	

балансу %

---

<b>Баланс</b>	110554288	114891814	4 337 526	103,92
---------------	-----------	-----------	-----------	--------

---

Джерело: <http://nuwm.edu.ua/publiczna-informacija/finansi/finansovi-dokumenti>

За даними аналізу структури і динаміки, активи балансу збільшилися на 4337526 грн., або на 3,92% в порівнянні з початком року, що оцінюється позитивно і свідчить про збільшення вартості майна установи, а також про збільшення фінансування. Це впливатиме на можливості покращити якість освітніх послуг та збільшити обсяги функціональної діяльності. Нефінансові активи зросли на 0,46% або на 443082 грн., а їх частка в валюті балансу зменшилися на 2,89%. Темпи зростання фінансових активів були вищими, ніж нефінансових, що оцінюється негативно, адже залишки на кінець року непогашеної дебіторської заборгованості, грошей та їх еквівалентів на реєстраційному рахунку свідчить про незавершені відповідно до кошторису операції, що спричинено зовнішніми, об'єктивними обставинами та особливістю галузі освіти.

Таким чином, можна зробити висновок про необхідність оптимізації структури активів, активізацію заходів з посилення розрахункової дисципліни.

Науковими результатами нашого дослідження є уточнення теоретичних положень та вдосконалення методичних підходів до проведення аналізу фінансового стану суб'єктів державного сектору та її оцінки. Отримані результати можуть бути використані у практичній діяльності бюджетних установ. Важливим напрямом подальших досліджень є розробка коефіцієнтів для параметричного аналізу Балансу суб'єктів державного сектору. Необхідно також звернути увагу на особливості виникнення залишків за статтями Балансу залежно від галузевої приналежності установи та специфіки джерел фінансування.

1. Концепція розвитку фінансового аналізу і контролю капіталу суб'єктів підприємницької діяльності в умовах ринкової інтеграції України. URL: <http://www.dkrs.gov.ua> (Дата звернення:05.05.2020). 2. Романчук А. Л. Фінансова звітність суб'єктів державного сектору в системі інформаційного забезпечення аналізу. URL: [http://chtei-knteu.cv.ua/herald\\_en/content/download/archive/2019/v1/22.pdf](http://chtei-knteu.cv.ua/herald_en/content/download/archive/2019/v1/22.pdf). (Дата звернення:05.05.2020). 3. Кемарська Л. Г. Особливості економічного аналізу діяльності суб'єктів державного сектору. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/23\\_1\\_2019ua/26.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/23_1_2019ua/26.pdf). (Дата звернення:05.05.2020). 4. Тютюнник Ю.М. Напрями аналізу фінансової стійкості суб'єктів державного сектору. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/27\\_2019\\_ukr/59.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/27_2019_ukr/59.pdf) (Дата звернення:05.05.2020). 5. Міклуха О.Л. Ефективність суб'єктів державного сектору в умовах розвитку цифрових компетенцій. URL: <http://ep3.nuwm.edu.ua/>. (Дата звернення:05.05.2020). 6. Штимер Л.Т. До питання фінансового аналізу діяльності установ державного сектору економіки. URL: [http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbu/cgiirbis\\_7](http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_7). Сайт НУБГП: Публічна інформація. URL: <http://nuwm.edu.ua/publiczna-informacija/finansi/finansovi-dokumenti> (Дата звернення:05.05.2020).

**Позняковська Н.М.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)

## **СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ОБЛІКО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ**

Аналізуючи виклики сучасного світу, науковці та громадські діячі вказують, що всі вони ґрунтуються на застарілих філософських доктринах та економічних моделях [1]. Висновок Ювілейної Доповіді Римського клубу – аби подолати старе мислення, що веде до катастрофи, нам потрібне так зване нове просвітництво. «Не лише нові технології та бізнес-моделі, не лише реформи фінансового сектору та податкової політики, економічних метрик та корпоративної звітності, але зміни всієї парадигми інвестування, виробництва і споживання. Змінитися доведеться не лише урядам і корпораціям, а й громадянському суспільству та системі освіти. Доведеться також інстальовати певні системи глобального управління, що обмежують національні суверенітети, – адже проблеми носять глобальний характер» [2], а з іншого боку, експерти обмірковують необхідність переходу (повернення) до національного протекціонізму.

Глобальні виклики сучасного світу – серйозні зміни в природних кліматичних умовах, пожежі в природних екосистемах, наслідки сучасних промислових методів ведення сільського господарства, стрімке поширення у світі вірусних захворювань, останнє з них визнано пандемією, та подолання їх наслідків – потребують вирішення задач у сфері прийняття управлінських рішень. Час надшвидких змін вимагає переосмислення формування фінансової та нефінансової інформації як основного ресурсу держави, підприємства (установи), особистості. Основою для оцінки й аналізу економічних явищ та процесів задля розроблення і прийняття управлінських рішень є обліково-аналітичне забезпечення, від підготовки якого залежить відповіді на проблеми сьогодення та надання прогнозів.

Отже, викликом для адміністрування є розв'язання проблем економічної кризи та її впливу на сьогодення і наше завтра, що потребує від бухгалтерів надання достовірної і повної інформації.

Недосконалість облікової системи, і звітності, зокрема, названа однією з причин фінансової кризи початку 21 століття. Неможливість визнання виникнення загроз у діяльності підприємства і країни у цілому, відсутність відображення у обліку ключових ресурсів (інноваційний капітал, соціальний капітал, людський капітал) [3], які забезпечують генерування вартості підприємств на ринку в умовах формування економіки, побудованої на знаннях, та маніпулювання інформацією у фінансовій звітності або її приховування, підштовхнули людство до пошуку нових напрямів розвитку бухгалтерського обліку.



Іншим викликом інформаційного забезпечення виявилась гостра потреба надання громадськості даних про негативний вплив людини/підприємства на навколишнє природне середовище.

Відповіддю на нагальні потреби суспільства та стейкхолдерів стали Керівництва зі звітності стійкого розвитку (Sustainability reporting guidelines), від Глобальної ініціативи зі звітності (Global Reporting Initiative), що поєднали економічні, екологічні та соціальні аспекти діяльності компаній водночас [4].

Зазначимо, що в процесі розвитку бухгалтерського обліку та звітності для задоволення інтересів користувачів країнами були сформовані й інші стандарти, що забезпечили регулювання формування додаткової, окрім фінансової, звітності. Самі поширені серед них: Стандарти Саншайн, Accounting ability (AA 1000), United National Global Compact, Meritum Guidelines, Environmental Reporting Guidelines, Social Accountability 8000 (SA 8000), Danish Guidelines (DATI), Accounting for Sustainability; A4S. Водночас використовувалась і довільна форма подання нефінансової інформації.

До початку 21 століття компанії, що підтримали виклики додаткового розкриття для користувачів інформації, подавали звіти двох видів: фінансову звітність та не фінансові звіти (соціальний звіт, екологічний звіт, звіт з управління тощо). На сьогодні у світі сформована і використовується модель звітування, що передбачає складання та опублікування суб'єктами господарювання інтегрованого (єдиного) звіту, одним із розділів якого є фінансова звітність. Повноцінний інтегрований звіт за GRI має вісім розділів.

В Україні протягом останніх майже 10 років відбувається поступове запровадження концепції інтегрованої звітності у практику великих підприємств. Цей процес не набув масового характеру через існування цілої низки проблем організаційного та методичного характеру, доки наприкінці 2017 року не був відредагований з метою імплементації національного законодавства до Директив ЄС Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5].

Відповідно до нової редакції закону [5] середні і великі підприємства складають Звіт про управління. Від подання звіту звільнені мікропідприємства та малі підприємства. Середні підприємства мають право не відображати у звіті про управління нефінансову інформацію.

Отже, в Україні звіт про управління запроваджений як окремий звіт, задля доповнення фінансової звітності. Форму звіту про управління не було визначено, на відміну від фінансових звітів вітчизняних суб'єктів. Для надання певних роз'яснень Міністерством фінансів затверджені Методичні рекомендації зі складання звіту [6], у яких розкривається зміст інформації, що мають підприємства й організації відображати у звіті про управління.

Таблиця 1

Порівняння інтегрованого звіту та вітчизняного звіту з управлінням	Елементи інтегрованого звіту за GRI [4]	Звіт з управління за Методичними рекомендаціями МФУ [6]
Огляд організації та зовнішнє середовище	Організаційна структура	та опис діяльності підприємства
Управління	Корпоративне управління	
Бізнес-модель		-
Ризики і можливості	Ризики	
	Дослідження та інновації	
Стратегія і розподіл ресурсів	Екологічні аспекти	
	Соціальні аспекти та кадрова політика	
	Фінансові інвестиції	
Результати діяльності	Результати діяльності	
	Ліквідність та зобов'язання	
Перспективи на майбутнє	Перспективи розвитку	
Основні принципи підготовки і презентації		-

Порівняння інтегрованого звіту GRI та звіту з управління, запровадженого в Україні, свідчить, що останній містить основні елементи інтегрованого звіту, окрім інформації про систему трансформації ресурсів через комерційну діяльність компанії в продукти та результати діяльності. У Звіті про управління вітчизняних підприємств відсутній розділ «Бізнес-модель», що ставить під сумнів дотримання провідних принципів та змісту запровадження нефінансової звітності. Отже, Україна не прийняла доки модель інтегрованої звітності, запровадивши лише відображення додаткового до фінансової звітності документу (звіту). Вважаємо доцільним формування інтегрованої звітності відповідно до міжнародних систем, запровадження якої сприятиме розвитку облікової системи та забезпечить прийняття управлінських рішень, адекватних новим викликам.

1. Екосистема нових ідей: головні тези з доповіді співголови Римського клубу Ернст Ульріх фон Вайцекер в Києві. Сайт Апостроф. URL: <https://apostrophe.ua/ua/news/politics/government/2019-11-12/ekosistema-novuyh-idej-glavnye-tezisy-s-doklada-sopredsatelya-rimskogo-kluba-v-kieve/179869> 2. Ляхович Г.І., Засць М.Я. Концепція інтегрованої звітності: історичні аспекти виникнення та проблеми впровадження. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія Економічні науки. Частина 2. 2016. С.141-146. 3. Марк Б. Стюарт Інтегрована звітність. URL: [https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/FZ001253](https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001253) 4. Global Reporting Initiative. URL: <http://www.globalreporting.org/> 5. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 05.10.2017 р. № 2164-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2164-19> 6. Методичні рекомендації зі складання звіту про управління: наказ Міністерства фінансів України від 07 грудня 2018 року № 982. URL: [https://ips.ligazakon.net/document/view/mf18078?an=1&ed=2019\\_01\\_18](https://ips.ligazakon.net/document/view/mf18078?an=1&ed=2019_01_18)

**Ситнікова А.О.**, студентка, **Міклуха О.Л.**, к.е.н., доцент (Національний університет водного господарства та природокористування)

## **ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УМОВАХ РЕОРГАНІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ КП «РІВНЕНСЬКА ОБЛАСНА ДИТЯЧА ЛІКАРНЯ» РОР**

Реформування сфери охорони здоров'я та автономізація медичних закладів призводить до кардинальних змін у обліку та фінансової звітності.

Дослідження особливостей складання фінансової звітності закладів охорони здоров'я, виявило проблеми трансформації, з якими зіткнулися суб'єкти державного сектору, що переходять на іншу форму господарювання.

Розглянемо приклад комунального закладу «Рівненська обласна дитяча лікарня». На підставі Рішення Рівненської обласної ради від 18.05.2018 року № 955 «Про реорганізацію комунального закладу «Рівненська обласна дитяча лікарня» Рівненської обласної ради», комунальний заклад «Рівненська обласна дитяча лікарня» Рівненської обласної ради» реорганізовано шляхом перетворення у комунальне підприємство «Рівненська обласна дитяча лікарня» Рівненської обласної ради[1].

У зв'язку з цим, установа змінила статус з розпорядника бюджетних коштів на одержувача бюджетних коштів.

Використовуючи фінансову звітність, складену відповідно до національних стандартів обліку, можна проаналізувати фінансовий стан підприємства. Проте, у випадку новостворених комунальних некомерційних підприємств достатньо складно здійснити аналіз, через неспівставність показників фінансової звітності, складеної за різними стандартами.

Таблиця

Аналіз ключових показників звіту про фінансовий стан в умовах реорганізації на прикладі КП «Рівненська обласна дитяча лікарня» РОР за 2017-2019 роки

Показник	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютне відхилення, тис. грн.		Темпи росту, %	
				2018-2017	2019-2018	2018/2017	2019/2018
Активи	62 438,0	78 611,0	91 544,1	16 173,0	12 933,1	125,9	116,5
Зобов'язання	8 824,0	21 517,0	33 513,3	12 693,0	11 996,3	143,8	155,8
Власний капітал	53 613,1	57 094,0	58 030,8	3 480,9	936,8	106,5	101,6

У такому випадку доречно співставляти ключові показники звіту про фінансовий стан, які зазнали структурних трансформацій, проте їх сума залишилась без змін (таблиця). Це впливає на можливості використовувати

накопичену за попередні роки інформацію для покращення аналітичної оцінки тенденцій розвитку установи, планування і прогнозування. Для Балансу такими показниками є Активи, Зобов'язання і Власний капітал.

Проведене дослідження дозволило актуалізувати ситуацію, що виникла у закладах охорони здоров'я в умовах реформи в частині складання та аналізу фінансової звітності медичного закладу, що знаходиться в процесі зміни форми власності. З огляду на відсутність методичних рекомендацій щодо здійснення аналізу фінансової звітності реорганізованих медичних закладів наведені пропозиції щодо аналітичних досліджень ключових показників, які доречно співставляти у трансформованій звітності медичного закладу. Це сприятиме збереженню і накопиченню ретроспективної інформації про виявлені відхилення, підвищенню якості управлінських рішень.

1. Рішення Рівненської обласної ради від 18.05.2018 року № 955 «Про реорганізацію комунального закладу «Рівненська обласна дитяча лікарня» Рівненської обласної ради» URL: [http://dfr.minregion.gov.ua/foto/projt\\_photty/2019/09/Dodatкова-ugoda-2.pdf](http://dfr.minregion.gov.ua/foto/projt_photty/2019/09/Dodatкова-ugoda-2.pdf) (дата звернення: 04.04.2020). 2. Порівняльний аналіз правового регулювання планування діяльності та звітності закладів охорони здоров'я у формі бюджетних установ та у формі комунальних некомерційних підприємств. URL: <http://healthreform.in.ua/wp-content/uploads/2018/07/.pdf> (дата звернення: 04.04.2020). 3. Медичні КНП: статус неприбутковості, фактори ризику та нюанси управлінського обліку. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/knp-26-buhuchet-i-nalogooblozhenie-83-medicinskie-knp-status-nepribylnosti-factory-riska-i-nyuansy-upravlencheskogo-ucheta> (дата звернення: 04.04.2020). 4. Звітність комунальних некомерційних підприємств – ЗОЗ. URL: <https://medoc.ua/uk/blog/zvitnist-komunalnih-nekomercijnih-pidprimstv--zoz> (дата звернення: 04.04.2020).

**Хильчук Е.В.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)  
 Науковий керівник: д.е.н., професор Левицька О.О.

## ПРОФЕСІЙНІ ЯКОСТІ ТА ЕТИКА ПОВЕДІНКИ АУДИТОРА

Аудит посідає особливе місце серед інших форм фінансового контролю через високі вимоги як до професії, так і до рівня відповідальності. Відповідно до чинних норм аудиторам необхідно постійно поглиблювати свої знання, займаючись професійною самопідготовкою – участю в конференціях, навчаннях, публікацією статей в професійних спеціалізованих виданнях тощо [1]. Необхідність кваліфікованої підготовки підтверджує і Класифікатор професій, згідно якого аудитори та кваліфіковані бухгалтери відносяться до категорії професіоналів. Професії цієї групи характеризуються високим рівнем знань в галузі певних наук [2].

Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» визначає аудиторську діяльність як таку, що включає в себе організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок та надання інших аудиторських послуг. Але роль аудитора на цьому не закінчується. Закон дозволяє аудитору займатися громадською, освітньою, викладацькою та науковою діяльністю, підготовкою публікацій з отриманням відповідної винагороди для виконання його професійних завдань.

Підсумовуючи вищесказане, аудит можна розглядати як форму контролю, підприємницьку діяльність та галузь знань. І хоча Закон про аудит встановлює обмеження на суміщення аудиторської діяльності з підприємництвом, аудитору не обійтись без рис підприємця, оскільки обидва постійно мають справу з ризиком. Особисті риси, які повинен в собі синтезувати аудитор, наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Особисті риси необхідні спеціалісту з аудиту з точки зору його складових

Форма контролю	Діяльність з метою отримання прибутку	Галузь знань
Контролер	Підприємець	Науковець
Чесність	Самоорганізація	Допитливість
Уважність до деталей	Ризикованість	Ерудованість
Аналітичність	Відповідальність	Відчуття/сприйняття новизни
Скурпульозність	Рішучість	Спостережливість

Висока працездатність	Гнучкість	Честолюбство
Порядність	Комунікабельність	Тактовність
Методологія та методика здійснення перевірок	Ділова етика та соціальна активність	Професійний скептицизм аудитора

Надзвичайно важливим у діяльності аудитора є дотримання етичних норм та принципів. Регулювання цього аспекту аудиторської діяльності здійснює Рада з міжнародних стандартів етики для бухгалтерів (IESBA) через Міжнародний кодекс етики професійних бухгалтерів. Відповідно до цього Кодексу професійний бухгалтер (аудитор) повинен дотримуватися таких принципів як: доброчесність, об'єктивність, професійна компетентність та належна ретельність, конфіденційність та професійна поведінка [3].

Одним з визначальних критеріїв результативності аудиту є об'єктивність висловлення аудиторської думки. Відтак, невід'ємною рисою аудитора є його незалежність від управлінського персоналу суб'єкта-замовника. Можна сказати, що незалежність аудитора та його об'єктивність є основоположними та взаємодоповнюючими принципами.

В Кодексі приділено немало уваги ситуаціям, які створюють ризик для незалежності аудитора. Аудитор повинен уникати таких ризиків, або знизити їх рівень до прийняттого.

Нерідко незалежності аудитора загрожує конфлікт інтересів між аудитором та менеджментом підприємства, тому аудитор повинен вміти вирішувати конфліктні ситуації відповідно до етичних норм.

В умовах тиску важливо бути стресостійким. Однак, якщо ситуація безвихідна (наприклад, здійснення маніпуляцій для того, щоб змусити аудитора йти в розріз з правилами при виявленні шахрайства) аудитор повинен припинити надавати послуги та керуватись здоровим глуздом. Таке рішення дозволяє аудитору відсторонитися від відповідальності через викривлення в аудиторському звіті, зберегти репутацію професійних бухгалтерів.

Недобросовісне виконання аудитором його обов'язків порушує основоположний принцип незалежності та погіршує репутацію професійних бухгалтерів. Причому, це стосується недобросовісного виконання як задля власної вигоди (наприклад, змова з замовником аудиторських послуг), так і надання послуг неналежної якості через професійну некомпетентність.

Одним з яскравих прикладів порушення аудиторських принципів можна назвати скандал навколо аудиторської компанії Arthur Andersen – аудиторської компанії, що входила в п'ятірку кращих. Неправдиві аудиторські висновки призвели до викривлення інформації та банкрутства

клієнтів, що стало причиною погіршення репутації компанії і як наслідок – заборона на провадження нею аудиторської діяльності.

В Україні також згідно чинного законодавства аудитор може бути позбавлений свого сертифіката (ліцензії) за скарги, що погіршують його репутацію. Ця норма закріплена в Міжнародному кодексі етики професійних бухгалтерів, відповідно до якого професійний бухгалтер повинен дбати про своє чесне ім'я.

Аудитор має усвідомлювати соціальну відповідальність перед суспільством та бізнесом, бути абсолютно відвертим та правдивим у своїх судженнях, тобто дотримуватися принципу доброчесності. Важливо, коли замовник співпрацює з аудитором, а в процесах цих ділових відносин не виникає конфліктних ситуацій. Зрештою, аудитор повинен бути тактовним та пояснити, що аудит покликаний обслуговувати інтереси клієнтів та виявити недоліки з метою їх усунення, не застосовуючи санкцій. Більш того, при виявленні правопорушення аудитор, керуючись принципом конфіденційності, не повинен відразу звертатися до контролюючих органів, а прикласти зусиль до ліквідації недоліку.

Перед професією аудитора стоїть багато вимог, обумовлених високим рівнем довіри суспільства та бізнесу, виконання яких повинно гарантувати якість аудиту як форми контролю. В ході професійної підготовки крім ґрунтовних знань у аудитора повинні сформуватися притаманні професії ділові якості, які дозволяють дотримуватися фундаментальних принципів аудиту. Перелік необхідних якостей для аудитора можна сформулювати, виходячи з завдань, що стоять перед аудитором. Крім того, конкретні вимоги до професії відображені в нормативних актах (у тому числі, міжнародного значення) особливої уваги серед яких заслуговує Міжнародний кодекс етики професійних бухгалтерів.

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 01.10.2018 №3125-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3125-12> (дата звернення: 28.04.2020). 2. Класифікатор професій ДК 003:2010 від 15.02.2019. Затв. Наказом Держспоживстандарту України від 28.07.2010 № 327. 3. INTERNATIONAL CODE OF ETHICS FOR PROFESSIONAL ACCOUNTANTS. URL: <https://www.ethicsboard.org/international-code-ethics-professional-accountants> (дата звернення: 25.04.2020).

**Ярмоліна Г.Ю.**, студентка (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)  
*Науковий керівник: к.е.н., доцент, Позняковська Н.М.*

## ПОЛЕГШЕННЯ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНОГО БІЗНЕСУ ЯК РЕАКЦІЯ НА НОВІ ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

В умовах сьогодення першочерговою темою досліджень і обговорень в Україні і світі є потреба в адекватній реакції держави на нові виклики. В багатьох країнах світу, та Україні зокрема, введений карантин. Проте постає питання, чи є український бізнес за таких умов у безпеці?

Основу скарбниці держави складають податки від діяльності бізнесу. Спількою українських підприємств й Ukrainian Marketing Group станом на 02.04.2020 року було опубліковано результати опитування, щодо діяльності й прогнозованої оцінки бізнесу в умовах карантину (рис.1).

На рис. 1 бачимо, що 58% власників бізнесу продовжують діяльність під час обмежень (переважно великий та середній бізнес), 29% – припинили роботу (мікробізнес).

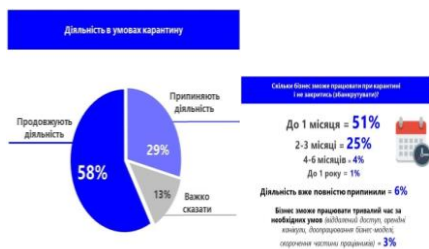


Рис. 1. Діяльність бізнесу в умовах карантину. Прогнозна оцінка діяльності бізнесу в умовах карантину\*

\*Джерело: опитування проведено Спількою українських підприємств; аналіз результатів Ukrainian Marketing Group [1]

Половина підприємств (51%) здатні протриматися лише місяць, а 25% – витримає 2-3 місяці роботи в умовах карантину, і не збанкрутувати. 6% підприємств повністю закрили бізнес (переважно мікро- та малий бізнес.) 3% респондентів вказують, що їхній бізнес зможе працювати тривалий час.

Державою прийнято Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» [2]. Було введено мораторій на застосування штрафів і пені.



Термін подачі річної декларації про майновий стан і доходи продовжили на місяць. З 1 березня по 30 квітня дозволено не платити за споживчі кредити, не нараховуватимуться штрафи або пеня.

З 1 березня по 30 квітня 2020 року не застосовуються штрафні санкції за несвоєчасне подання звітності, несвоєчасну сплату ЄСВ й платникам ЄСВ не нараховується пеня, але вже нарахована пеня за ці періоди підлягає списанню.

Введено мораторій на проведення перевірок й тому на період з 18 березня по 31 травня 2020 року. Встановлено мораторій на проведення документальних та фактичних перевірок, крім перевірок з питань бюджетного відшкодування ПДВ. Планові перевірки відповідно до плану-графіку на 2020 рік, які повинні були початися в період з 18 березня по 31 травня, мають бути перенесені. Документальні та фактичні перевірки, розпочаті до 18 березня і ще не завершені, повинні бути припинені на період до 31 травня поточного року.

Крім того, до 31 травня 2020 року забороняється проведення органами державного нагляду планових контрольних заходів у сфері господарської діяльності. Але є винятки - заборона не поширюється на перевірки: суб'єктів з високим ступенем ризику; в сфері дотримання вимог щодо формування державних регульованих цін; питань санітарного та епідемічного благополуччя. [2]

Під час періоду з 18 березня по 18 травня 2020 року встановлено мораторій на проведення документальних перевірок по правильності нарахування, обчислення та сплати ЄСВ.

Змінено норму щодо плати за землю, зокрема зменшено строк, протягом якого така плата не сплачується, проте відстрочено її сплату до 30 червня 2020 року без застосування штрафу та пені.

Цей самий закон прописав тимчасове звільнення від окремих податків і ЄСВ. За період з 1 березня по 30 квітня 2020 року. Не нараховується і не сплачується плата за землю (земельний податок та орендна плата за земельні ділянки державної і комунальної власності), яка використовується в господарській діяльності. Не обкладаються податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, об'єкти нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних або юридичних осіб. Звільняються від нарахування та сплати ЄСВ за себе фізичні особи - підприємці, особи, які провадять незалежну професійну діяльність, та члени фермерського господарства.

Для ФОП продовжується строк обов'язкового запровадження реєстраторів розрахункових операцій (з 1.10.2020 до 1.01.2021 року).

Тимчасово звільнено від ПДВ та ввізного мита ввезення лікарських засобів та медичного обладнання, необхідних для боротьби з COVID-19.

Прийняті законом положення призвели до покращення ситуації бізнесу в окремих сферах. Проте цікаві альтернативні пропозиції практиків та громадських діячів (табл. 1).

Альтернативні пропозиції щодо полегшення для бізнесу		
№	Автор	Запропоновані заходи
1.	Ольга Тадай	Утримування державою (повне або часткове) вивільнених працівників. Безвідсотковий кредит для окремих підприємств. Податкові канікули.
2.	Володимир Шевченко	Запровадження санітарних нормативів роботи бізнесу. Запровадження під час карантину мораторію на податки і платежі. Запровадження пільгових умов отримання кредиту після карантину.
3.	Віктор Зіпір	Скасування ЄСВ для найманих працівників. Введення адміністративної відпустки на час карантину.
4.	Олена Хотенко	Податкові канікули (на тривалий час). Податкова знижка для тих суб'єктів, хто пов'язаний із діяльністю, спрямованою на протидію коронавірусу. Кредити для підприємств.

\*Джерело: [3,4,5]

Отже, держава ввела ряд змін до законодавства для підтримки бізнесу. Проте, цього недостатньо. Для прийняття зважених рішень необхідно також ознайомитись із ідеями науковців, практиків, експертів, аналітиків, спрямованих пом'якшити наслідки пандемії для підприємств. Підприємцям, крім сподіватись на допомогу влади, слід підлаштовуватись до сучасних умов, розширити сферу діяльності, застосовувати онлайн-сервіси. Всім, без виключення, потрібно приймати виклики сьогодення, як фізичним, так і юридичним особам, як науковцям, так і державі.

1. Коронавірус VS бізнес: половина підприємств протримається на карантині не більше місяця. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/04/2/658857/> (дата звернення: 01.05.20р.) 2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-IX> (дата звернення: 29.04.20р.) 3. Штогрін І. «Вижити у карантин»: як рятується малий і середній бізнес і чого очікує від держави. Радіо свобода. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/karantyn-biznes-zbytkydergava/30523993.html> (дата звернення: 02.05.20р.) 4. Дніпровська М. Бізне на карантині, як держава підтримує підприємців та чи це допомагає URL: <https://freeradio.com.ua/biznes-na-karantyni-ia-derzhava-pidtrymuie-pidpriyemtsiv-ta-chy-tse-dopomahaie/> (дата звернення: 30.04.20р.) 5. Рівне: життя в умовах карантину. Укрінформ. <https://www.ukrinform.ua/rubric->

г  
е  
г  
і  
о  
п  
с  
/  
3  
0